

2013年5月28日
日本銀行
金融機構局
金融高度化センター

金融高度化セミナー「中小企業金融の多様化に向けた電子記録債権等の活用」
(2013年4月24日開催)

第一部パネル・ディスカッション「売掛債権等を活用した金融手法の現状と課題」の様相¹

- パネリスト 江藤 公則 氏(イー・ギャランティ 代表取締役社長)
中村 廉平 氏(ABL 協会理事・運営委員長、立教大学法学部兼任講師、
経済産業省中小企業政策審議会臨時委員)
小野 隆一 氏(トゥルーバグループホールディングス 代表取締役社長)
大畑 周司 氏(北洋銀行 市場開発部 副部長兼市場開発課長)
西村 卓理 氏(北洋銀行 事務統括部 主任調査役)
- モデレータ 山口 省蔵(日本銀行 金融機構局 金融高度化センター副センター長)

(山口)本日は、金融機関、保証会社、評価会社のそれぞれの立場で、売掛債権等の活用に取り組んでいる方々にパネリストとして登壇いただいています。

まず、北洋銀行において、売掛債権を担保にした ABL に取り組んでいる西村さんと、売掛債権等の流動化に取り組んでいる大畑さんに、それぞれのビジネスの現状について説明してもらいたいと思います。

1. 売掛債権担保 ABL…資料:「売掛債権を活用した融資事例」西村卓理氏

(西村氏)私は、現在、北洋銀行の事務統括部において、契約のコベナンツ管理や売掛債権の管理を担当しています。平成 11 年から昨年 3 月までの間は、融資第一部において、審査の高度化や ABL などの新しい融資の企画を行っていました。また、平成 17 年から 21 年までの間は、第二地銀協の電子債権ワーキンググループの委員をしていました。

¹ パネル・ディスカッションにおけるパネリストの意見は、必ずしも所属する組織を代表したものではありません。

①売掛債権担保管理システム(資料 P2)

当行では、動産・債権譲渡特例法施行 3 か月後の平成 18 年 1 月に売掛債権担保管理システムを稼働させました。また、その 3 カ月後には、同システムを活用したローン商品を発表しています。

売掛債権担保管理システムでは、まず、売掛債権が発生した時点で、顧客から電子データ等で債権明細を受領し、システムに登録をします。登録された債権明細については、システムが自動的に預金口座の入金明細と突き合わせを行う仕組みとなっています。そして、月次で、入金明細、未入金明細、売掛先別の入金状況といった履歴が営業店に還元され、モニタリングに活用されています。

当該システムは、日本ユニシスさんから共同開発の提案があったもので、売掛債権流動化システム(大畑氏が後述)と併せて開発されました。

②売掛債権を担保とした ABL の成功事例(資料 P3)

野菜と売掛債権を活用した ABL を平成 18 年 9 月に実施しました。これは、新経済成長戦略における第一号モデル事業となりました。このスキームでは、販売先の信用力を資金調達に活用することに着目しました。借主は余湖(よご)農園さん、販売先がコープさっぽろさん、貸し手は当行と商工中金さんでした。担保権は、動産、売掛債権、預金に設定しました。通常の ABL との違いは、在庫状況ではなく生産状況の報告を受ける点、停止条件付き連帯保証を活用している点です。

余湖農園さんは、葉物を中心に約 50 種類を生産する年間売上高 2 億円弱の先です。農薬を通常の半分以下に減らした特別栽培のガイドライン²に則って生産をしています。その品質が認められ、コープさっぽろさんとの間で販売単価について年間契約を結んでいます。つまり、適正利益を確保しながら計画生産が可能となっていました。

仮に、融資の返済に何か問題があっても、品質を確保しつつ、計画どおりに生産し販売すれば、その回収額は担保権の実行による回収額を格段に上回ることが想定されます。すなわち、本件の担保は、担保権の実行による回収ではなく、事業の継続を主目的にしたものとなっています。

停止条件付き連帯保証は、商工中金さんから教えてもらったものです。設定した条件に抵触すれば連帯保証責任が発生するが、そうでなければ連帯保証責任が発生しないというものです。この条件は、コベナンツと呼ばれ、一般的には

² 農林水産省が定めた「特別栽培農産物に係る表示ガイドライン」。

財務面での設定が多いようです。しかし、当社の生命線は特別栽培による品質への信頼ですから、「虚偽報告の禁止」、「農薬を撒かない」との 2 点をコベナンツとしました。停止条件を付すことにより、経営者に、これらのコベナンツを順守するインセンティブが与えられています。保証の目的を、保証人からの回収ではなく、経営の規律付けにしたのです。本件では、企業は、「嘘をついたり、品質を劣化させたりしない仕組み」の中にあります。こうした仕組みを公表すれば、銀行が間接的にそれらを保証していることにもなります。銀行が今までにない新たな機能・付加価値を提供している、とも捉えられます。

なお、収穫から売掛金回収までの期間が短いため、事業計画である生産計画と月次の試算表を比較する通常のモニタリングが可能となっています。

③ABL の失敗事例(資料 P4)

最後に、失敗事例を紹介したいと思います。本件は、肉用牛を肥育する牧場向けの ABL です。動産である肉用牛とともに、売掛債権に担保設定をしました。当牧場は、主要販売先である食品メーカーから非定期で大口受注がある先でした。売掛債権にも担保設定をしたのですが、販売から回収までの期間が1週間程度であったので、売掛債権管理システムでの管理を行わず、モニタリングは動産を中心としていました。このため、食品メーカーとの取引縮小を察知できずに破綻しました。売掛債権の管理を適切に行っていれば、早めに対処できた事例でした。

成功例、失敗例から分かる共通点は、売掛債権を活用した的確なモニタリングの重要性である、と考えています。

2. 売掛債権流動化…資料:「流動化による売掛債権活用への取組み」大畑周司氏

(大畑氏)私は、金銭債権の流動化を推進する市場開発部に所属しています。本日は、その中の売掛債権の流動化について説明したいと思います。

①売掛債権流動化の取扱推移(資料 P1)

当行では、平成 12 年から売掛債権の流動化に試験的に取り組み始めました。平成 16 年に市場開発部が創設されたのを契機に取り組みが本格化し、同年に建設業の工事債権のファクタリングを実施しました。翌 17 年には独自の SP (Special Purpose Company:特別目的会社)を設立し、集合化債権の取扱いを開始しました。これまで、診療・調剤報酬債権、短期リテール債権、長期割賦債権なども対象としてきました。

②売掛債権流動化のスキーム(資料 P2～3)

流動化のスキームについて説明します。取引先の資金調達のために、債権を買い取る目的のためだけに設立された SPC が、取引先から売掛債権を買い取り、買い取り代金を渡します。売掛債権は、多数の債務者向けの集合化された債権であることもあれば、少数の特定先向けの債権であることもあります。SPC が債権を買い取るための資金は、北洋銀行が貸出を行います。この SPC 向けの貸出を ABL: Asset Backed Loan と呼んでいます。動産・売掛債権を担保に企業に直接貸出す ABL: Asset Based Lending とは区別されますので、ご注意ください。回収経路は、基本は取引先を經由して回収します。

ファクタリング方式という流動化も活用しています。これは、建設会社の完成工事債権等を対象に、北洋銀行が取引先から直接債権を買い取るといったものです。

③債権流動化の実績(資料 P4)

当行の流動化における債権買取実績は、年間 900 億円強のレベルに達しています。流動化においては、SPC が多数の投資家から資金を集める方式もありますが、当行の流動化は資金供給を全て北洋銀行が担っています。このため、リーマンショックの影響もなく、2008 年以降も順調に実績が伸びていました。2010 年から頭打ちになっているのは、貸出金利の低下が進む中、北洋銀行内の通常の貸出との競合が生じた影響によるものです。

④北海道マーケットの特徴(資料 P5)

当行の地元である北海道は、全国比、経営体力が脆弱な企業が多いのが実態です。流動化の効果としては、資産圧縮(バランスシートをスリムにする)効果も挙げられますが、体力に乏しい企業が多い北海道では、資金調達の多様化の効果、すなわち、財務内容が悪化した時でも資金調達を可能とする効果が大きいと言えます。つまり、北海道では、地域密着型金融の観点から流動化の手法が必要不可欠なのです。また、企業規模も小さい先が多いので、流動化も小口で行うことが求められています。

⑤売掛債権流動化の推進ポイント(資料 P6～7)

売掛債権流動化の推進においては、対象先の選定が重要です。あらかじめターゲットを絞らなければ、普及は難しいということです。まず、対象先を導入効果や導入目的に応じて選別します。対象先について、資金を供給する上で信用リスクをコントロールする必要がある先(後述の好事例参照)なのか、資金調達の多様化のニーズがある先なのか、資産圧縮のニーズがある先なのか、といっ

た検討を行います。その上で、営業店と市場開発部が顧客のニーズに応じた協力態勢を整えています。

今後、でんさいを対象とした流動化についても検討しています。当行では、対象債権の種類拡大も推進のポイントとしてきました。流動化した債権を管理する支援システムがあるため、種類が増えても北洋銀行 1 行で流動化を完結すること、いわゆる内製化ができています。また、システム化によるコストダウンもあって、小口の流動化ニーズにも対応できるようになっています。

⑥売掛債権流動化の好事例<信用コントロールの事例>(資料 P8)

一般の融資では取り組みにくい業績不振先に流動化スキームを利用した事例を紹介します。業績不振先の売掛債権の中に優良先向けがあった場合、業績不振先を経由せず、SPC が直接売掛金を回収する仕組みにします。この場合、優良売掛先の協力が必要になります。この仕組みによれば、資金を必要とする先が業績不振にあったとしても、優良売掛先の信用で資金調達枠を確保することが可能となります。

当行の売掛債権の流動化では、資金調達先が破綻する事例もありました。もっとも、こうした仕組みにしておいたおかげで、実損が発生している事例はありません。

3. 売掛債権の保証…資料:「当社のビジネスモデルについて」江藤公則氏

(山口) 続きまして、江藤さんに、現在、イー・ギャランティが展開している売掛債権の保証ビジネスについて説明していただきたいと思います。

(江藤氏)

①イー・ギャランティの概要と売上債権の保証市場(資料 P1)

イー・ギャランティは、2000 年に伊藤忠商事が母体となって設立されました。伊藤忠商事は、商社ですので、企業間取引に関する信用調査やリスク管理が得意でした。そうしたノウハウをベースに債権を保証するビジネスを事業化したのが当社です。

メインの業務は売掛債権の保証です。当社の顧客は一般企業です。当社は、依頼に基づき一般企業が保有する売掛債権を保証します。一般に信用保証では、保証される先が依頼する訳ですが、当社の場合、「委託のない保証」です。債権者の依頼によって保証を行い、債務者には知らせずに、こっそり保証をして

います。

この保証事業は、日本では一般的ではなく、東証に上場している企業は当社のみとなっています。当社の保証残高は 1,700 億円程度です。200 兆円あるとされる売掛債権の 1%さえも保証がかかっていないということになります。ヨーロッパでは、売掛債権の 1 割程度が保証されています。私の出身母体である伊藤忠商事でも、ヨーロッパでの取引では保証をかけています。

②イー・ギャランティのビジネスモデル(資料 P2)

当社は事業会社や金融機関からの依頼により、保証を行い、保証料をいただきます。保証したものの 8 割程度は、再保証にかけます。再保証をしてくれるのは、再保険専門会社や投資家を集めたファンドです。

当社の審査について説明します。商社も当社も、銀行と違って、入金口座を管理できません。お客さんがきちんと支払をしているのかも分かりません。また、決算書をいただく場合もありますが、その内容が正しいかどうかを確認することができません。結果的に、入金情報や決算書に依拠せず、そして債務者との接触を行わず、審査をしなければなりません。

当社の第一次審査は、帝国データバンクのような信用調査機関の情報を活用しています。

第二次審査は当社独自の情報で行います。当社独自の情報はデータベース化され、統計的手法によって保証料率を決めています。一例を挙げれば、保証の依頼件数です。売上 1 億円程度の中小企業で、それまで全くその企業向けの保証依頼がなかったにもかかわらず、ある月から急に 2~3 件保証依頼がきたケースがあったとします。このような事象が過去何千件あったのか、その場合のデフォルト実績率がどの程度かを計算して、保証に活用しています。

③金融法人との協力(資料 P3)

当社は、売掛先 1 社毎に保証ができますので、金融機関と協力した保証サービスが可能です。例えば、金融機関が融資先の売上債権について保証を行った場合、当社がそれを再保証します。

債権流動化に関しても、SPC が買い取った債権に対し保証をします。

売掛債権担保融資の保証も行っています。金融機関が売掛債権担保で融資をする場合、その売掛債権に保証を付します。その際、融資を受ける企業と金融機関と当社との三者契約で、売掛債権の支払が滞った場合は、保証金の支払は当社から金融機関へ直接行う、と取り決めていきます。

保証については、全額を当社が保証する形式のほか、一定額を超過する部分を当社が保証する形式などもあります。

④倒産保険の内外比較(資料 P4)

日本は、倒産に対する保証ビジネスが遅れています。倒産保険に関し世界的に有名な専門保険会社は、Coface(仏)、Euler Hermes(独)、Atradius(蘭)の3社です。3社とも日本にも参入しています。

倒産保険の場合、1社1社に個別に保険をかけるのではなく、売掛債権の集合全体にかけるのが一般的です。もっとも、日本の場合、個社別に保証を求めるニーズが強いです。このため、当社のように、1社毎に保証が可能なビジネスモデルの方が発展しやすいようです。

4. 売掛債権の評価…資料:「売掛債権担保融資の取組み強化に向けて～借り手企業の実態が的確かつタイムリーに把握できる!～」小野隆一氏

(山口)続きまして、小野さんにツールバで提供されている売掛債権の評価サービスについて説明していただきたいと思います。

(小野氏)当社では、従来から在庫の評価をしてきましたが、売掛債権については、2年程前から本格的に評価サービスを始めました。現在、約100億円のローンに対し、評価サービスを提供しています。

①売掛債権の活用余地と課題(資料 P1～2)

売掛債権に関しては、「どうやって評価するのか」、「担保取得後のモニタリングはどうやるのか」、「何かあった場合にはどう回収するのか」、といったご照会を多くいただいています。売掛債権自体は日々変動するので、これをどう把握するのかを整理した上でないと、活用が難しいのだと思います。

売掛債権の活用に関しては、これまで「特定の高格付けの先」に対する「既に発生している債権」を対象としていたケースが殆どだと思います。従って、「低格付け先を含めた不特定の先」の「将来債権」も含めて考えれば、活用余地はかなり残されています。

②評価手法(資料 P3～5)

先月末、本日、今月末におけるそれぞれの売掛先に対する債権残高は変動しています。このように毎日変わっていくものをどう捉えるか、捉えた情報を評価額にどう反映させるかについて、ルールが必要になります。

売掛債権の評価の手法は様々あると思いますが、売掛金明細をベースに、売掛先毎の信用力を評価するのが一般的ではないかと思えます。しかし、売掛金明細を含め、融資先が示す財務諸表をベースに評価する手法では、回収不能債権の混在や虚偽申告もあり得ます。

当社では、売掛債権の評価手法の一つとして、売掛債権の入金実績に基づいて、将来発生する売掛債権を予想して評価するサービスを提供しています。この評価手法は、「RBL(Receivables Based Lending)評価モデル」と言い、ビジネスモデル特許を取得しています。

実務上は、預金通帳のコピー等をいただき、入金実績を確認しています。その入金実績をベースに二つの評価軸で評価します。

一つは「固定性評価」です。個々の売掛先が毎月入金になっているのかどうかを確認します。「入金実績をみている」と言うと、「入金が確認された売掛債権はすでに回収されて存在していないのでは」とおっしゃる方もいます。確かにその時点では回収されています。当社では、「毎月入金している先は今後も安定した売掛先である」と評価しているのです。そうした考え方から、毎月入金実績を確認できる先に対しては、掛目を高くします。

もう一つは「集中度評価」です。売掛金総額に対する個々の売掛先の占める比率をみます。信用力の高い大口の売掛先であっても、融資先との取引の安定性が保障されている訳ではありません。逆に、ある日、突然取引を解消される可能性を考えれば、大口であるほど取引先の売掛債権全体の価値が棄損されるリスクは大きいはずで、すなわち、「売掛債権は小口分散している方が安定性が高い」との考え方から、大口集中先の掛目を低くしています。

この二つの評価軸を使って、売掛先 1 社毎の評価を出していきます。個別に信用力を判断していく手法では、帝国データバンクの評点もないような売掛先については評価できないと思いますが、入金実績をベースにした当手法であれば、非常に小さい売掛先であっても評価が可能です。

そして、この手法では、毎月売掛債権をモニタリングした上で、評価額の洗い替えが可能になります。

③入金実績のモニタリングによる実態把握(資料 P6)

売掛先の入金状況を継続的、多角的に分析することによって、年に 1 回、売掛債権の明細をみるだけでは分からない実態の把握が可能になります。資料には、当社の評価システムによる分析事例を掲載しています。

例えば、入金実績について、前年の推移と今年の推移の比較ができます。当社も中小企業ですが、私自身、入金実績を日々頭に入れながら経営できている訳ではありません。こういった情報を融資先に提供して、経営状況に関し議論していくことが有効だと思います。

融資先からは、毎月の入金明細のほかに、翌月の入金予想の申告額をいただいています。これにより、入金申告(予想)と入金実績の差が分かります。申告と実績の間に極端な乖離が生じた場合は、販売先(売掛先)からの大量の返品、大幅な値引き・相殺・不払いといった事象が生じている可能性があります。すなわち、これをみていくことにより、経営の突然の変調を速やかに把握することが可能になります。また、乖離が常に大きい企業であれば、管理体制に問題があることが分かります。

さらに、売掛債権の評価を始めた時点の販売先(売掛先)である「対象先」、当初の時点ではなかった「未調査先」、譲渡禁止特約があるなどの理由により担保対象外とした「対象外先」をモニターしています。時間の推移とともに「未調査先」が増えているケースでは、「新しい販路ができた」、「ビジネスモデルが変わった」といったことが考えられます。逆に、「対象先」がどんどん減っているとなれば、製品、サービスの競争力が下がっている可能性があります。

売掛債権の担保活用に関しては、企業から「そこまでしないと借りられないのか」との批判もある、と聞いています。しかし、「入金実績をモニタリングして、得られた情報をベースに要因分析を行った上で、それを融資先にも還元していくことで、融資先の経営にも役立ててもらおう」といった流れができれば、企業側にも売掛債権を担保とした ABL への認識が広がっていくと思います。

5. ABL の現状

(山口) 売掛債権を活用したそれぞれのビジネスの話をつたつたところで、ABL 協会の理事・運営委員長でもある中村さんに、売掛債権を担保とした ABL の現状等についてコメントをお願いしたいと思います。

(中村氏) 日本において、ABL が最初に明示的に実施されたのは 2005 年でした。2009 年には、金融審議会の報告書で、ABL はリレーションシップバンキングの本旨に沿ったものであるとされました。ABL の市場規模は、2012 年 3 月末現在で約 3,000 億円となっています。ABL が発展した米国では、かなり長い年数をかけて市場が拡大しましたので、日本の ABL 市場の発展も長い目でみていく必要があります。

ABL については、地域金融機関によって、取り組みが活発な場合とそうでない場合があります。北洋銀行さんの事例は地元の農業を対象としていましたが、取り組みが活発な先は、地域振興に ABL を活用しているのが特徴です。

主要取引先に対する将来数年分の売掛債権を担保に極度枠を提供するとの取り組みもみられます。イー・ギャランティさん、トゥルーバさんが先ほど示された新たなソリューションを活用していけば、売掛債権を担保とした ABL は今後さらに伸びていくと思われます。

ABL に対する公的支援としては、信用保証制度(流動資産担保融資保証制度)があります。最近では、経済産業省が ABL のモデル契約書を公表したほか、金融庁から金融検査マニュアルの改訂等が公表されています。また、今後は電子記録債権を活用した ABL が出てくると思います。

6. 売掛債権を活用した金融手法の課題…①譲渡禁止特約

(山口)残された時間を使って、売掛債権を金融に活用していく上での課題について取り上げたいと思います。具体的には、①譲渡禁止特約(販売先との契約の中で売掛債権の譲渡を禁止する特約があり、これがあると売掛債権の担保活用ができないとの問題³)、②売掛債権の架空計上といった不正リスク(フロードリスク)、③一般担保化の問題、の3点を取り上げたいと思います。

最初に、譲渡禁止特約について伺いたいと思います。小野さん、トゥルーバの売掛債権評価サービスでは、どのように対応していますか。

(小野氏)譲渡禁止特約がある場合には、「担保不適格」ということで、「評価対象外」としています。具体的には、譲渡禁止特約の有無は金融機関が販売契約等で確認します。確認できない場合の対応は、金融機関毎の判断によっています。

(山口)西村さん、北洋銀行の ABL では、どのように対応していますか。

(西村氏)当行で売掛債権を担保に取得するケースは、殆どの場合、要管理先以下の大口先にニューマネーを出す場合です。その場合、担保対象にするのは地場の大手企業向けの売掛債権が多いです。その地場の大手企業と交渉してもらい、仕入れ先が有する売掛債権を当行融資の譲渡担保とすることに「異議な

³ 売掛債権を担保とする場合、譲渡担保(売掛債権を担保にすることを目的に、売掛債権を借入企業から金融機関に譲渡し、売掛債権の入金により借入を返済する、との契約をすること)が活用されている。従って、譲渡が禁止されていると、売掛債権を担保に活用できなくなる。

き承諾」⁴をもらいます。「地域経済のために、北洋銀行も融資するので、協力をお願いします」と言ってもらっています。地場の大手企業側も、仕入れ先が破綻すれば困る訳で、「異議なき承諾」や「譲渡禁止特約の解除」に応じてくれるケースは多いです。そのように売掛先(販売先)を巻き込んだ取り組みをしています。

(山口)大畑さん、流動化のケースはありますか。

(大畑氏)流動化のケースは、先ほどの「好事例」にもあったように、そもそも売掛先に対し、代金の支払い先を SPC 宛てに変えてもらわなければならない場合があります。我々のような地域金融機関は、融資先だけではなく、その売掛先とも取引があることが多いので、譲渡禁止特約があったとしても、売掛先への交渉を手伝いながら対応します。

(山口)小野さん、先ほど譲渡禁止特約が付されている場合は、入口段階で除外するとのお話でしたが、担保対象となる売掛債権の対抗要件はどういった方法で具備するのでしょうか。

(小野氏)基本的には登記です⁵。

(山口)譲渡禁止特約がある場合の対応方法は、担保対象外とする場合もあれば、売掛先に交渉に行く場合もある、ということが分かりました。また、売掛債権を担保に取る場合の対抗要件の具備も、「登記」の場合もあれば、売掛先に「承諾」を取る場合など、様々だと分かりました。

7. 売掛債権を活用した金融手法の課題…②不正リスク

(山口)売掛債権担保の ABL で、大きく貸し倒れている事例の多くは、売掛債権の架空計上といった不正リスクが原因であると感じます。これまでお話があった「入

⁴ 民法第 467 条(指名債権譲渡の対抗要件)では、債権譲渡について「譲渡人による債務者への通知」または「債務者の承諾」があれば、債務者および第三者へ対抗できる(権利を主張できる)としている(ただし、第三者に対抗するためには、通知および承諾が確定日付のある証書によるものでなければならない)。また、民法第 468 条では、債務者は、「異議をとどめない承諾(異議なき承諾)」をした場合は、債権の譲受人に対し相殺などの抗弁ができなくなる、としている。このため、売掛債権の債務者から「異議なき承諾」を確定日付のある証書で得ておけば、売掛債権担保を第三者に対抗できると同時に、債務者から抗弁されるリスクもなくなる。

⁵ 債権譲渡の対抗要件については、前述の「譲渡人による債務者への通知」、「債務者の承諾」のほかに、登記によっても具備することができる(動産及び債権の譲渡の対抗要件に関する民法の特例等に関する法律)。

金実績の確認」や「売掛先に債権譲渡の承諾を取りに行くこと」は、そうした不正対策にもなっていると思います。江藤さん、イー・ギャランティが展開している売掛債権保証業務における不正リスク対応について、教えてください。

(江藤氏) 当社でも、循環取引(複数の企業が共謀して商品を転売することにより架空の売上を計上する取引)などの不正リスクにさらされています。当社の場合は、入金確認ができないので、別の方法で対応する必要があります。

複数の先が循環取引に関わっている場合、殆どの先が、自分だけは売掛債権の貸倒から逃れたいと考え、当社に保証依頼をします。多くの企業の売掛債権を保証していると、サプライチェーン全体がみえるので、売掛債権の保証依頼が順番にやってきて、ぐるっと 1 周しているのが分かる時があります。さらに、支払条件がどのように推移しているかを確認して、回避するようにしています。

(山口) イー・ギャランティでは、サプライチェーン全体が可視化できているので、不正リスクを防止できるのですね。売掛債権を辿って実態把握をしていくと、そんなことまで分かる、というのが興味深いです。

8. 売掛債権を活用した金融手法の課題…③一般担保化

(山口) これまでは、ABL の課題の一つとして、自己査定において ABL における売掛債権や在庫動産を一般担保とすることが難しい、との問題があったと思います。この点について、先日、金融庁が金融検査マニュアルの改訂等を公表しましたが、これに関し、中村さんに解説をお願いします。

(中村氏) 本年 2 月に金融庁は、「ABL(動産・売掛金担保融資)の積極的活用について」を公表しました。

この中で、金融検査マニュアルにおける「一般担保」要件の運用の明確化、担保掛け目の明確化が図られました。掛け目については、動産担保については評価額の 70%、売掛金担保については評価額の 80%を標準的な掛け目としました。

これに加え、電子記録債権については、優良担保として掛け目なしで取扱うことが明確になりました。これと同様に、売掛先に「異議なき承諾」を得た売掛金担保については、優良担保とされました。先ほどの議論の中にもあった売掛先に「異議なき承諾」を取りに行くことの重要性が金融検査マニュアルにおいても認

められました。

また、ABLに関しては、金融機関においてPDCAサイクルが機能していれば、それを尊重する方針も明確化されています。これは、ABLに関する内部的な取扱いの要領を作り、それを実施する中でチェックし、改善をしていくプロセスが重要であるということです。これからABLに取り組むのであれば、まずは行内で規程を作る必要があります。私の所属する金融機関にも地域金融機関の方から、こういった規程を作ればよいかの問い合わせが寄せられています。

なお、金融円滑化法後の中小企業の経営支援の観点から、貸付条件の変更を行った中小企業に関しては、経営改善計画が策定されていなかったとしても、金融機関がABLにより企業の実態を把握した上で経営改善の資料を作成している場合には、その資料を「実現可能性の高い抜本的な計画」とみなして、貸出条件緩和債権には該当しない取扱いとされました。これは、動産・売掛債権担保を回収手段として捉えるのではなく、事業を継続させていくための手段として捉える「生かす担保」の発想だと思えます。

金融庁のこうした対応も相まって、ABLが広がっていくものと思っています。

(山口)第一部のパネル・ディスカッションでは、日々動く売掛債権を動的にモニターすることが、企業やサプライチェーンの実態を把握することにつながることを確認できたと思います。本日、ご来場の皆様には、売掛債権、電子記録債権ともに、それぞれに工夫して金融ビジネスへの活用を図っていただきたいと思います。ご静聴ありがとうございました。

以 上