

回収局面における 実例から学ぶ A B L

京都信用金庫
審査部 満川 秀治

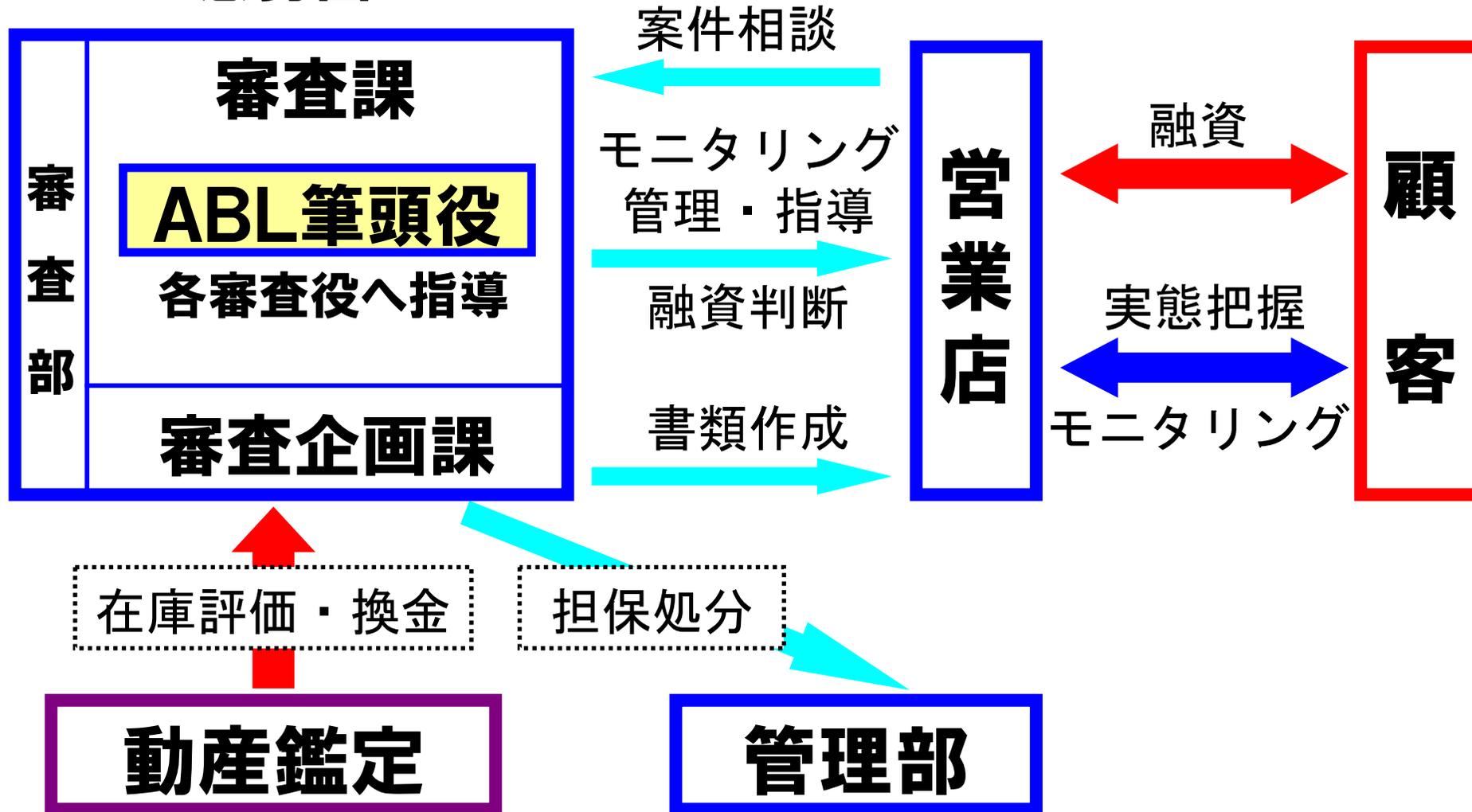
担保・保証に過度に依存しない融資等への取組

お客様が本来の事業価値を発揮できるように支援を行うことが、当金庫の目指す金融サービスの姿であると考え、地域の情報や様々な融資手法を活用し、安定かつ円滑な資金供給に努める。

担保・保証に過度に依存しない融資等への取組

A B Lとは一般的に「企業の保有する資産の価値により、その企業の信用リスクを補完して行う信用供与」と言われているが、動産・債権譲渡担保融資の活用により担保である在庫や売掛債権の評価・管理を通じて、借り手の事業状況・実態の把握や理解をより深める。

ABL態勢図



当金庫の概要

平成23年3月末

当金庫貸出金残高 約1兆5千億円

うち事業性残高 約1兆1百億円

**うちABL設定による直接の融資残高
約40億円**

ABL対象先の貸出金全体の割合 0.25%

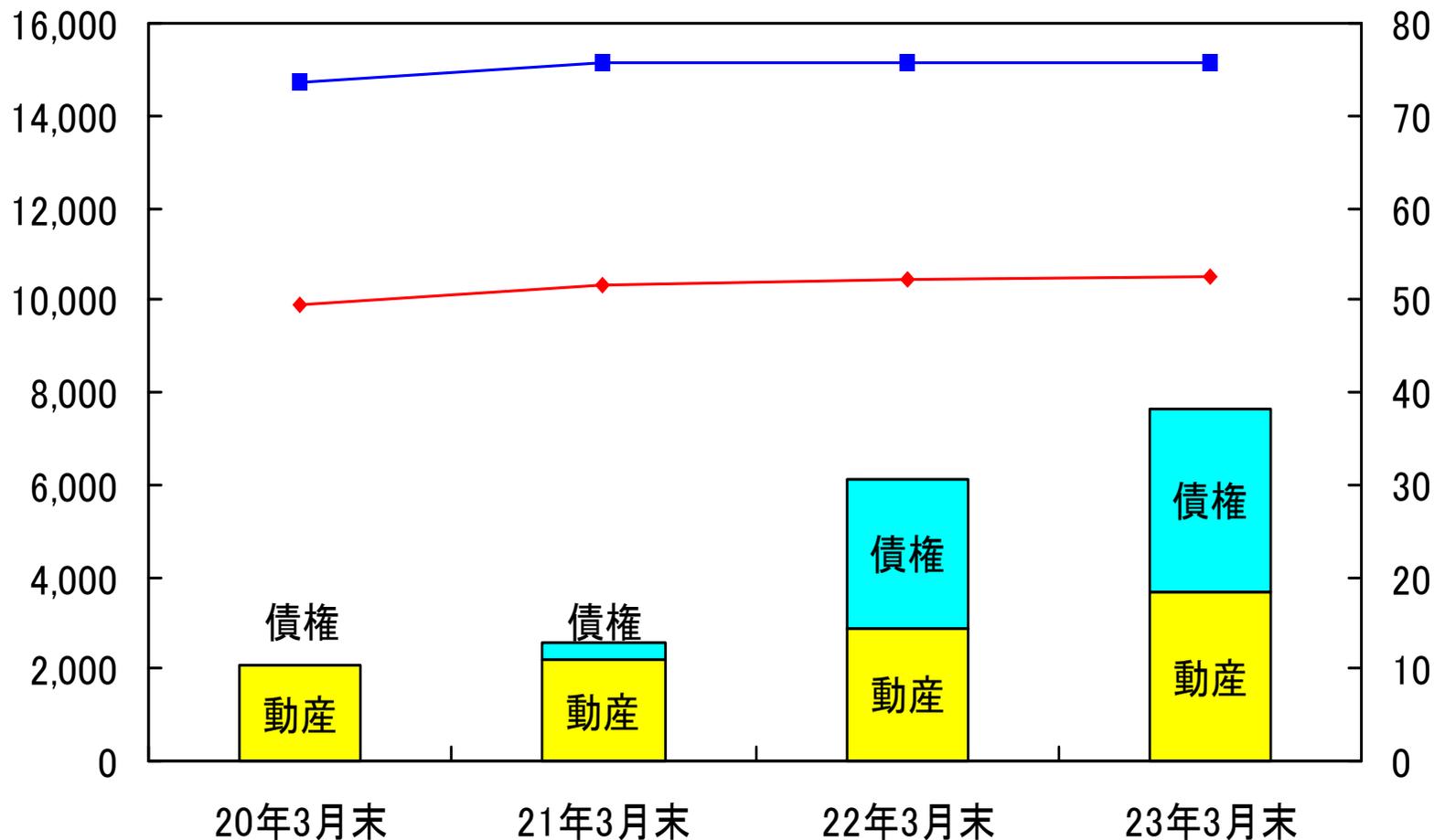
ABL対象先の事業性残高の割合 0.40%

ABL取組推移

(単位：億円)

貸出金残高

ABL実績



動産
 債権
 貸出金残高
 事業性残高

取組実績

当金庫では平成19年より取扱を開始

(平成23年9月末時点)

動産担保	14件
債権担保	29件
(うち医療)	11件)
合 計	43件

うち3先が倒産し回収局面を迎えた

A社の概要



業 種 : 和装小物製造・販売

従業員数 : 約10名

直近の売上 : 約3億円

A社への取組経緯



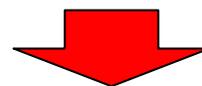
和装業界の低迷と共に、10億円以上あった売上も徐々に減少し、往時の1/3以下になる。

厳しい業況下であったが、長年のメイン先であり、豊富な在庫に着目し動産譲渡担保を設定の上、7百万円の支援を行った。

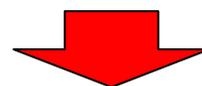
在庫の評価



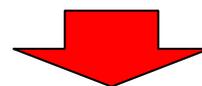
在庫簿価 280百万円



社長の言い値 140百万円 (簿価の50%)



鑑定評価 14百万円 (簿価の5%)



バルクセールでの落札価格
3.5百万円 (簿価の1.25%)

処分時のポイント



(例)

- 1kgいくら、ダンボール1箱いくらで換算される
- デフォルト前に特別セールを実施すべき

いざ在庫処分に際して、デフォルト後では足下を見られ買い叩かれる。

また在庫の処分は権利者の義務となり、処分が遅れると逆にコスト（保管料・家賃等）がかかるケースがある。

A社での教訓



企業がなんとか生き残ろうとしている時こそ、当該企業が自らの手で特別セール等と銘打ち、**通常の販売ルート**にて在庫の売却を（半額、7割引でもいいので）行わせ、資金を捻出させる方法を指導すべきであった。

少なくともバルクセールよりは**効果的**であると考える。

B社の概要



業 種 : 半導体検査装置製造

従業員数 : 約50名

直近の売上 : 約9億円

B社への取組経緯



開発型の企業であり、売掛金の回収見込と在庫の適正評価に課題があった

そこで入口から出口までを把握するため、同社の売掛金、在庫を担保として徴求した

**× 線検査機器及び分析装置の製品
半製品、仕掛品、及び原材料等の
動産譲渡登記及び債権譲渡登記**

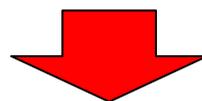
製品の価格



製品としての簿価 6億円
バルクセール 3台 50万円

(汎用性がない為、それ自体評価がないとされた)

管財人が同業者に内覧会を開催



結果、入札により
1億5千万円で売却

回収時のポイント



設計書にあたるソフトウェアを
動産担保にとっていない事が
ネックとなる場合がある

ソフトウェアも担保に取っていれば
もう少し高く売却できたと思われる

B社での教訓

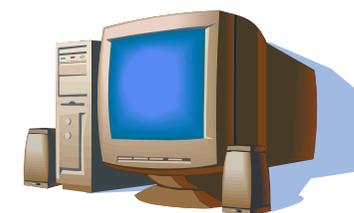


担保設定の登記文言が重要（対抗要件の具備）

（例）

- 在庫（当該機械を稼働させる為に必要なあらゆる付属品を含む）
- 製品・半製品・仕掛品
（〇〇工場内にある全ての・・・）
- 材料（第〇倉庫・第△倉庫（当該企業の倉庫を網羅する）内にある全ての・・・）

C社の概要

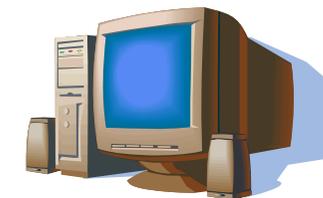


業 種 : 樹脂特殊成型

従業員数 : 約 10 名

直近の売上 : 約 3 億円

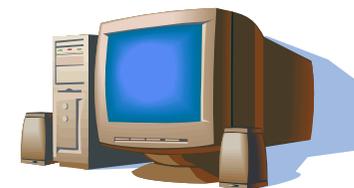
C社の取組経緯



大手メーカーからの取引条件変更要請
(売掛サイトの変更 2ヶ月→4ヶ月)
があり、必要運転資金が発生した為、
売掛金 ABL による当座貸越枠を設定

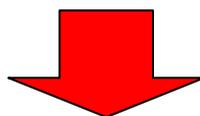
- 当初の決算書上の売掛金 7 千万円
- 受注明細書によりモニタリング管理

問題の発生

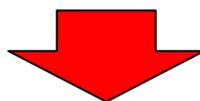


売掛金の入金口座変更を条件として当座貸越枠を設定したがその変更がなかなかされない

理由



相手が大手なので入金口座の変更を受付けてくれない



入金変更依頼を続けながら、詳細な売掛金の明細や試算表を徴求し、その代用とする

回収時のポイント



数ヵ月後に**デフォルト発生**

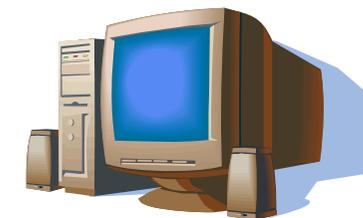


納品分から不具合・不良品が発生し
賠償金として相殺されていた



結果的に回収可能な売掛金がなかった

C社での教訓



- 売掛金債権担保では当然ながら
『自行での売上口座管理が絶対条件』
それが無理ならいかなる理由であらうと取り組んではならない
- モニタリングは常に **『実査』** を行うこと

ABLでよいこと

- 顧客の実態把握ができる
- ビジネスマッチングに繋がる
- 動産評価をしてほしいニーズがあると掴める
- 客観的な在庫価格の確認ができる

ABLの課題

担保動産の評価・管理

特に換価処分は金融機関単独で行うには困難が多い

取り組み当初から最悪のシナリオを描き、処分の方策を具体的に想定しておくことが必要

それを想定しておかなければ、相当なリスクを背負うことになる

A B Lは決して担保ではありません。
モニタリングさえ正しくできれば、必ずしも担保設定する必要はありません

しかし、金融機関の真剣度や企業と一緒に
なって課題解決を図るという意味
表示として、また正確な企業情報開示と
いう問題をバランスシートから解決する
手法であると考えます

企業活動の中でCFを生み出す資金を担保することは、すなわち担保処分の必要が生じたとき、企業の「破綻」を意味します

動産という担保に価値があるから融資をするのではなく、良いも悪いも包み隠さず、正確な情報開示を行う信頼関係の担保と言えると考えます

A B L が担保となり得るとすれば、それは金融機関と企業がモニタリングを通して問題・課題を共有し、真剣にその解決策を考えるからだ、と考えます

結果的に失敗もありますが、顧客
の実態把握が深くできることは間違
いありません

また調達手段としての可能性は奥
深いものがあるとも感じています

経験から得た教訓を活かし、それ
を研ぎ澄ましてABLを取組んでい
くことこそが、京都信用金庫の役割
と考えています