

# ITを活用した法人融資の高度化

平成28年9月9日

四国銀行

総合管理部 部長代理 有光 章雄  
法人サポート部 部長代理 川崎 隆二

# 目次

1. 従来の債務者モニタリングの課題
2. 口座取引情報を利用したモニタリング
3. システム間連携図
4. 動態モニタリングシステム概要
5. 格付・自己査定への活用
6. 格付と動態スコアの集計
7. 格付・自己査定への活用の課題
8. ストレステストへの試行的活用
9. 好対応事例の行内周知
10. 営業活動への展開
11. 動態ニュース
12. 着地予想
13. 入出金明細からの気付き
14. OJT①
15. OJT②

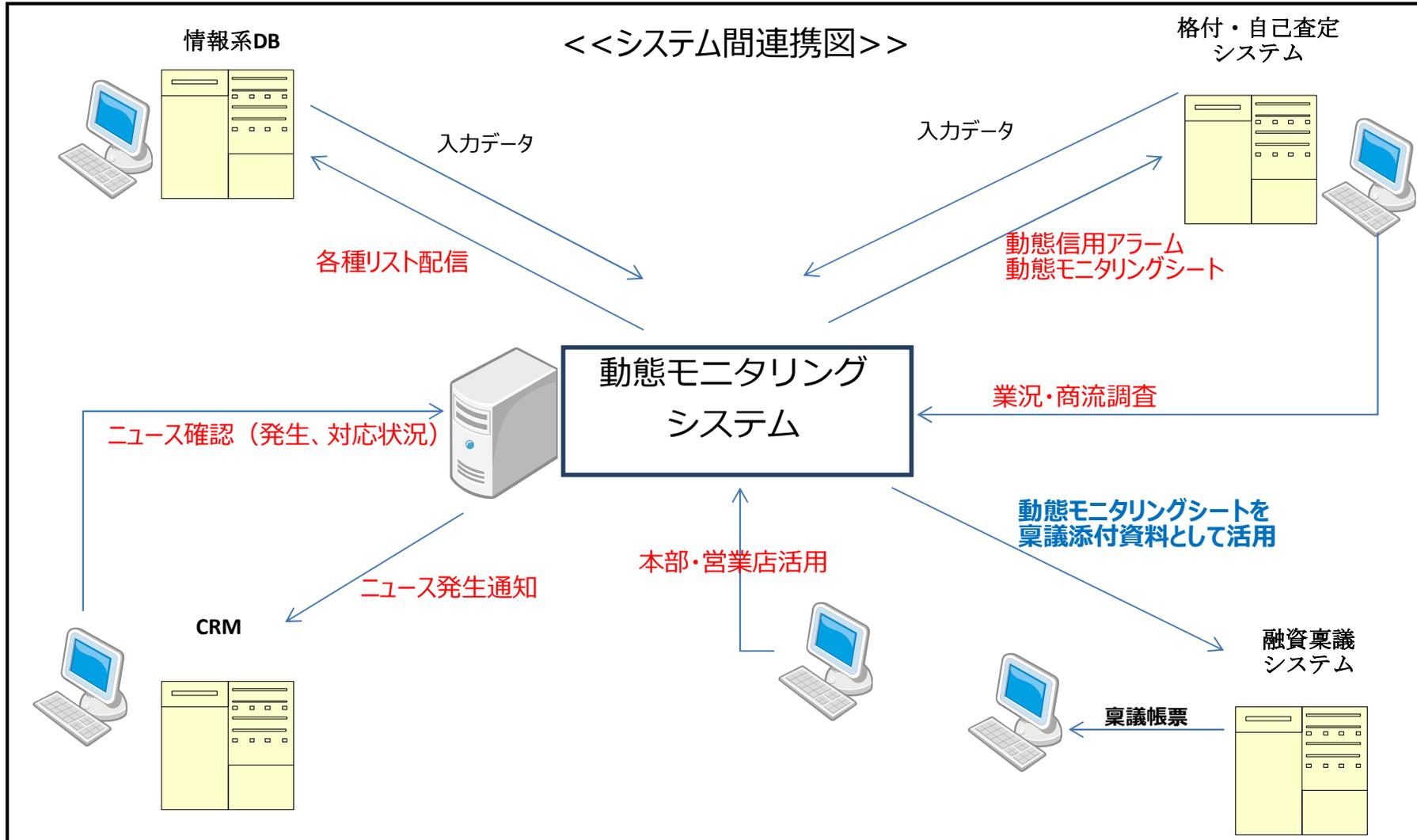
# 1.従来の債務者モニタリングの課題

- 債務者モニタリングのための手引書、チェックシート、ヒアリングシート等を制定し、経常的、能動的な債務者モニタリングに努めてきたが、情報の収集力は担当者個人の技量に左右される上、お客さまが話してくれないことは、掴めない。
- 突発破綻先に対するモニタリングは十分であったのか。業況悪化の端緒を感度よく掴み、能動的に経営相談に乗ることで破綻を防ぐことはできなかったのか。または、貸し増しを防ぐことはできなかったのか。

## 2.口座取引情報を利用したモニタリング

- 口座入出金明細、為替明細、代手・商手明細等の情報を利用してデータベースを作成し、モニタリングに利用する。
- 大量のデータ処理のためIT化が必須。
  - 事業性の入出金→決算書、試算表よりも速く足元の業況を把握
  - 企業間の取引額→商流の把握

# 3.システム間連携図



## 4. 動態モニタリングシステム概要

- 管理対象は、当行に預金のある事業先（法人・個人事業主）
- 個社別に有用なニュースを配信
- 格付・自己査定システムへのアラーム連携
- 商流ネットワーク図の表示
- 入出金管理表、入金先・出金先取引状況管理表等の表示
- システムで生成される情報をエクセルシートで排出
- エクスポートファイルから各種リストを作成

## 5.格付・自己査定への活用

- 信用リスクアラーム  
大別すると動態アラームとネットワークアラームの2種類。
    - 動態アラーム
      - 「入出金情報」「残高情報」「変動情報」「預貸バランス情報」の観点より9指標で数値化し、1,000点満点で表示。
      - 200点～300点：「注意」（上位格付及び一定の与信残高以下は除く）
      - 0点～200点：「要調査」（一定の与信残高以下は除く）
    - ネットワークアラーム
      - 取引状況の変動、商流を利用した取引先の倒産情報や取引先の信用力の低下の情報から閾値を下回った場合に「要調査」。
- ⇒ 「要調査」の結果、債務者区分の変更が必要と判断した場合は、債務者区分を変更する。

# 6. 格付と動態スコアの集計

- 縦軸に当行内部格付（9区分）、横軸に動態スコア（10区分）
- 当行内部格付×動態スコア別デフォルト率のクロス集計

概念図

格付	件数		デフォルト率(%)	信用リスクモデルランク別のデフォルト率									
	全体	デフォルト		低リスク							高リスク		
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1格	96	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2格	216	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3格	365	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4格	402	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5格	354	4	1.13	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5.75	12.30	0.00
6格	487	5	1.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.64	1.85	3.90	0.00	0.00
7格	396	13	3.28	0.00	0.00	0.00	5.05	1.01	4.80	5.05	4.55	7.07	11.29
8格	267	17	6.37	0.00	0.00	7.12	9.74	3.00	6.37	7.87	3.75	29.96	0.00
9格	121	9	7.44	0.00	0.00	0.00	12.40	7.44	0.00	14.88	6.61	0.00	23.97
正常先	1,920	9	0.47	0.00	0.00	0.00	0.00	0.55	0.62	0.71	3.10	1.70	5.98
要注意先	784	39	4.97	0.00	0.00	2.90	7.20	3.02	4.75	8.25	4.95	12.20	10.99
全体	2,704	48	1.78	0.00	0.00	0.61	1.85	1.35	2.44	3.91	4.10	7.61	9.02

- 5格 : 当行内部格付は中程度でも動態スコアが低い層
  - 業績悪化を早期に発見
  - 指導改善により悪化を防止
- 7格 : 当行内部格付は低いが動態スコアが高い層
  - 改善見込み先として支援指導

## 7.格付・自己査定への活用の課題

- 財務スコアリング、定性評価、動態モニタリングスコアとのマトリックスによる、より判別力の高い格付体系を検討する。

## 8. ストレステストへの試行的活用

- 概要
  - 地場の大口与信先企業倒破綻時に1次取引先で取引シェア（大口与信先企業からの入金額÷対象企業の売上高）10%以上の先と名寄せ先（実質同一債務者）の債務者区分がランクダウンするシナリオで与信費用を見積り。
- 対象先数
  - 平成25年12月基準：4先
  - 平成26年6月基準：5先
- 課題
  - 2次取引先まで含めたストレステストの実施。

## 9. 好対応事例の行内周知

- 活動記録の日誌から有効と思われる記事の事例を検索して、行内ホームページに掲示し、周知している。
- 当初は、発信される営業推進面のニュースへの対応や、格付・自己査定へ受け渡されるアラーム情報への対応に関する記事がほとんどであったが、最近ではニュース以外のシステム内の顧客情報を基に仮説を立てた営業活動もできるようになってきている。

# 10. 営業活動への展開

- 能力の高い行員
  - 入出金が発生する前に、情報をつかんでいる。
  - 「大口受注があったので、立替払いが増えそうだ」  
⇒ただし、全ての先について熟知することは困難。
- 育成途上の行員
  - 大口入出金、総合振込や給与振込、手形の持込動向から気付く
  - 「最近、総振の支払額が増えていますけど、仕入を増やしているのですか？」  
⇒感性が必要。

# 11. 動態ニュース

閾値を越えた事象を、ニュースとして配信



- ニュースの種類（全23種類）
  - 商流・資金移動からの情報
    - ✓ 事業性入出金額の増加・減少
    - ✓ 海外取引の変化
    - ✓ 他行自社口座への入出金 等
  - 残高推移からの情報
    - ✓ 預金・貸金の変化 等

# 12.着地予想

## ■単体決算

決算期	売上高	原価経費	営業利益	経常利益	当期利益	現預金	借入金	自資比率
H25.6期	118	117	1	1	1	6	23	▲ 13.39 %
H26.6期	155	151	4	4	4	15	18	0.91 %
H27.6期	136	136	1	1	0	4	15	2.75 %
H28.6見込	151	124	27					
(前期比)	14	▲12	26					

⇒事業性入出金額から着地見通しを計算

## ■取引概要

決算期	当行入金	取扱シェア	当行出金	取扱シェア	当行預金残高	預金シェア	当行融資残高	融資シェア
H25.6期	56	47%	77	66%	8	148%	19	82%
H26.6期	112	73%	151	100%	18	118%	16	90%
H27.6期	115	84%	165	121%	6	162%	14	89%

⇒取扱シェアが高ければ、一定の信頼性はある。

※入金≠売上、出金≠原価・経費に留意

# 13. 入出金明細からの気付き

No	取引先名	管理店	都道府県	格付	TDB評点	売上高 (百万円)	①入金額合計	
							直近12ヶ月計 (A+B+C)	前12ヶ月計 (A'+B'+C')
1		-	-	-	-	-	14,604	14,079
2		106	高知県	6	49	445	9,939	12,074
3		119	高知県	8	-	48	8,873	8,698
4		-	-	-	-	-	8,839	8,454
5		51	高知県	6	53	18,560	3,784	5,106
6		201	高知県	-	-	-	2,287	3,636
7		-	-	-	-	-	2,260	0
8		-	-	-	-	-	1,929	2,239
9		-	-	-	-	-	1,009	0
10		114	愛媛県	-	52	-	-	-

販売上位に低格付け先あり

前年入金ゼロ

口座はあるが、貸金なし

- 自行取引無しの中で紹介頂ける先はないか？
- ビジネスマッチングは出来ないか？
- 貸倒による倒産リスクは？

# 14.OJT①

- ニュースや帳票から多くの気付きは得られる。
  - 本部・営業店一体となったOJTによる現場行員のレベルアップ。

## 「対応好事例の開示」による啓蒙

ニュース	担当者記事	上席者コメント	ポイント
<p>前月事業性入金：直近12ヶ月最大比44.2%増加。</p>	<p>6月に新規患者が増加。要因は院長にも分からないとの事であったが、年に2~3回、患者が増える月が有り。但し、その前後は落込んだりするので、平均すればそれほど変動は無いとの弁。          患者の増加月にアンケートを採るなどして、要因を特定すれば、毎月の患者数増加に繋がるかもしれないと前向きな発言有り。          将来的に患者数が増加し、夫婦で対応出来なければ、もう一人、歯科医師を雇ってもいいと考えている。          その他、今期は想定外に利益が上がる見込みであり、明後日、●●会計に相談するとの事。当行関連会社の紹介も提案。</p>	<p>業況はいいですね。</p>	<p>ニュースをきっかけに業況のヒアリングが出来、取引先とのコミュニケーションが取れています。          今後の展開まで話が広がっており、将来の潜在的な人材ニーズの可能性が掘り起こせていると思います。          今期の想定外の利益の対策についても、当行関連会社の紹介を提案するなど、オール四銀での顧客の囲い込みが意識されています。          因みに同法人の動態モニタリングシートで事業性入金を確認すると増収であり、成長企業であることが分かります。</p>

