期限切れ迫る 金融円滑化法

～リスクを最小化する 与信管理の要諦を探る～

2009年に施行された中小企業金融円滑化法が今年3月末に終了となる。多くの中小企業が同法を利用して経営再建に取り組んでいるが、今後は資金繰りの悪化などによる倒産が増加する可能性もある。4月以降の経営リスクを軽減するためには今、何が必要か。早稲田大学大学院教授の堀龍兒氏と東京商工リサーチ取締役情報本部長の友田信男氏に聞いた。

経済状況が変化している今こそ与信管理を改めて見直す好機

日本経済を見極める局面

金融円滑化法が今月に終了する。リーマンショック後、日本経済も企業業績も大変厳しい状況だった。そのために中小企業に配慮した金融円滑化法で苦しい経営を支える動きが顕著にみられた。

これだけ経済が悪化していた環境下においても、金融円滑化法のおかげで倒産件数は低く抑えられてきた。そういった点では、同法案が果たした役割は大きい。

今後は、「アベノミクス」効果で株価が上昇して円安になり、日本経済が上向くとの期待感が広がっている。

株価上昇で自己資本比率が上がった企業はバランスシートが好転するので、3月期の決算が期待される。また円安によって、輸出企業やドル建てベースの取引企業の収益力は高まっている。

早稲田大学大学院 法務研究科教授
堀龍兒 氏

それらを背景に、政府は2%のインフレ目標を掲げているが、需要がなければ物価は上昇しない。デフレ脱却がこれからの問題だ。

株価上昇でバランスシートが好転しても、事業収益は苦しい状況が続く企業が多くある。政府は新たな投資を呼びかけているが、なかなか踏み切れないのが現状。むしろ事業費を削減する方向にあり、このギャップをどう理めるかを注視すべきだ。

注目すべきは長期金利の上昇だ。金利が上がれば国債の価格が下落し、大量の国債を保有する金融機関の動向が問題となってくる。

今はこうした社会背景を踏まえ、日本経済がどう動くかを見極める局面にある。

劣後ローンやABLに注目

金融円滑化法は終了するが、政府や金融庁は中小企業への金融支援を完全に止めるつもりはない。問題は金融支援を受けてきた企業がどれくらい立ち直れるかにある。

立ち直れる企業には繰り延べ返済でサポートするが、借金が多すぎて立ち行かない企業にどう対処すべきか。「今は苦しいが、ここを切り抜ければ事業が成り立つ」と見込まれるケースでは、ローンを「一部劣後」扱いにして塩漬けにし、将来業績が回復したときに返済もしくは資本化する「劣後ローン」が注目を集めている。これは今まで中小企業ではあまり使われなかった手法だ。

金融機関にとって貸付債権は資産だが、不良債権は健全資産には入らない。その場合、単純に債権放棄するわけにもいかず、倒産もしくは廃業せざるを得ないというケースが出てくる。その際、金融機関の足腰がしっかりしていなければ十分なサポートはできない。当然限界があるため、企業が立ち直れるかどうかの見極めが極めて重要になってくる。

これまで貸付債権の担保は、不動産担保がベースだった。ところが今、金融庁や日本銀行が盛んに推進しているのが、動産・債権などを活用する「アセット・ベースト・レンディング（ABL）」と呼ばれる資金調達手法だ。

これは、例えば、養魚場の魚や牧場の牛など商品を担保にし、動産担保で資金を借り入れるというものの。債権譲渡と動産譲渡の登記制度を積極的に担保として活用して資金を調達し、中小企業を支援する呼びかけを行っている。

外部の企業を使い与信管理の力を磨く

金融円滑化法終了後は倒産の増加が予測され、与信の見極めがより重要度を増してくる。大企業では社内に専門家を置くことができるが、中小企業ではなかなか難しい。とはいえ、中小企業ほど取引先が倒産すると自社への影響が大きいので、与信管理が極めて重要となる。手立てとしては、外部の専門家や、与信管理を専門にする企業などを有効活用することを勧めたい。

これからのリスクを最小化するための与信管理のポイントは、企業ごとに与信管理のマインドを全体で取り引きをすること。全社員に対する教育や、セミナーなどで学ぶ重要性がますます高まっている。

海外進出をしている中小企業は多い。海外での与信管理は日本以上に厄介だ。法律の違いによるトラブルで債権回収が難しくなるケースもあるので、「転ばぬ先の杖」として海外事業の先駆者である商社に取り引きの間に入ってもらう手もある。

昨今、国内外の取引について金融機関が企業経営にアドバイスをしたり、経営や業務に深く関わり債権保全・回収を図ったりする手法が進んでいる。むしろ資金を借りている側が積極的に金融機関に相談を持ちかけて、企業の発展や再建を図るのが賢明といえる。そのため企業には経営の透明化が求められる。

経済状況は日々刻々と変化する。与信管理は最低でも毎年1回の見直しが必要だ。金融円滑化法が終了する今春は、与信管理を見直す絶好の好機ととらえたい。

金融円滑化法の駆け込み活用を考慮し半年先の動向を見据えた与信管理を

現状は期待感が先行

「アベノミクス」と呼ばれる安倍晋三首相の経済対策は、政策の柱の一つだ。デフレ脱却を旗印に掲げ、大型政策が打ち出される期待感から円安・株高となっている。しかし、これは実体経済を反映したものではなく、思惑先行の動きだ。2012年度補正予算では公共事業費が約5兆円組まれているが、まだ実際に発注には至ってない。明るい景気浮揚感が先行しているものの、実態はさほど動いていないのが現状だ。

金融庁は、金融円滑化法期限切れ後も金融機関に対する検査・監督のスタンスは変わらないとしている。とはいえ、体力のある金融機関は不良債権処理をすでにある程度終了しているのが実態だ。

東京商工リサーチ 取締役情報本部長
友田信男 氏

昨年3月決算で第一地銀が、同9月決算で第二地銀が不良債権引当のピークをそれぞれ迎えた。問題は秋口以降、金融機関によっては再生見通しのない企業への支援を打ち切るといったスタンスの変化が起きる可能性が高いことだ。

秋口から倒産増加の懸念

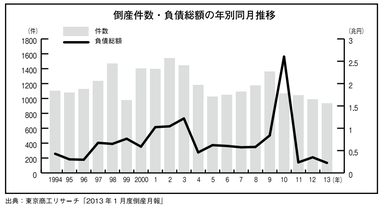
今後の見込みだが、1月に補正予算を組んだ後に来年度の本予算が成立。夏の参議院選挙の前後に大型補正予算が組まれて景気拡大への意気込みを示すのが予想されるシナリオだ。

大型景気対策を打つことで景気は、ある程度は底離れしていくだろう。大手企業の売り上げが先行して増加し、中小企業も徐々に売り上げが増加していく。すると資金需要が高まり、つなぎ融資の需要も高まる。

ところが長期の景気低迷により、中小企業の大半は財務内容が悪化しており、過去の財務分析で格付けする金融機関がすぐに資金を貸し出す状況ではない。景気回復が実現しても売り上げ増に見合うだけの資金調達ができずに倒産が増えることが懸念される。

加えて、駆け込みで金融円滑化法を活用し、半年のリスケジュール（返済猶予）をした場合、9月末にその多くが猶予期限を迎える。この2つの要因が重なり、秋口以降は景気の回復に関係なく倒産する中小企業が増える傾向が強い。

中小企業が会社を守るには、売り上げ増を第一に考えるべきときではない。今求められるのは収益改善だ。まず足下を見つめて収益構造を強化すること。不良債権を増やさないよう各社の審査基準に照らし、その上で売り上げを拡大する姿勢を社内に徹底するのが重要だ。



出典：東京商工リサーチ「2013年1月度倒産月報」

感性が与信管理のポイント

金融円滑化法が期限切れとなる今こそ与信管理を急ぐべきだ。例年、1年後の対応ではとても間に合わない。

与信管理は、これまで財務分析が重視されてきたが、もはや財務分析がすべてではないと認識すべき。例えば粉飾決算を見抜けなければ、格付けしても意味がない。「企業トップの人柄」や「市場動向と照合して不自然さはないか」といった数値化できない定性分析の重要性を見直すことが求められる。定性分析を見てから定量分析を見て、5対5くらいの割合で総合的に判断し与信管理をすべきだ。

与信管理で大切なポイントは、先入観にとらわれないこと。取引先が上場企業であることや売上規模の大きさ、知名度だけで判断するのは安心感にすぎない。見直すべきは見直し、「裏付けのある先入観」にする。これからの与信管理には、感性を磨くことが必要となる。その上で、次の時代を担える会社かどうかをしっかりと見極める与信管理が求められている。

資料請求コーナー

本特集に掲載の協賛企業各社の資料・カタログを差し上げます。ご希望の方は、下記日経アドネットからお申し込みください。応募いただいた方の中から抽選で合計10名様に図書カード3,000円分をプレゼントいたします。アンケートにお答えいただきご応募ください。※締め切り日：2013年3月31日（日）

http://adnet.nikkei.co.jp

または 日経アドネット 検索

広　告　企画・制作＝日本経済新聞社クロスメディア営業局

広　告

coface FOR SAFER TRADE

～コファスの取引信用保険～ 取引拡大のチャンスを逃さず、健全な企業の成長を可能に！

2008年のリーマンショック以降、東北大震災、欧州危機等、日本企業はその不安定な環境の下で売上を確保しながら、展開しています。

取引信用保険会社として67年の経験を持つコファス（本社フランス）は、膨大な企業データベースやオンラインツール"コファネット"の提供により、日本企業が国内外の取引チャンスを逃さず、健全に売上を伸ばすことをサポートします！

コファスの取引信用保険は貴社のニーズに対応し、売掛債権をカバー致します。

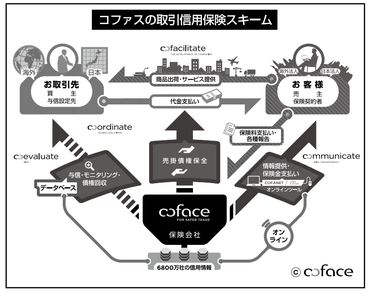
取引信用保険会社の強みは与信に対する分析力や決定力です。コファスは貴社に質の高いサービスを提供するために、必要なサポート機能を整えています。

●全世界において、各産業や国に特化した与信業務担当
●97カ国における信用保険の提供（コファスまたはコファスのパートナーを経由）
●6,800万社を対象とする独自の世界規模の企業信用情報データベース
●各国の経済状況をモニターするための継続的なカントリーリスクの分析

【国内外を問わず、コファスは貴社の販売先及び見込客に対する与信額について正確で適切なアドバイスを致します】

企業様からよく頂いているお問い合わせ：
①国内外の売掛債権をカバーして欲しい
②不測の貸倒れによる損失を抑えたい
③国内外で新規開拓や販路を効率的に拡大したい
④適正な与信限度額を設定したい
⑤対外信用力を向上したい（株主、金融機関等）
⑥効率的な与信管理体制を構築したい
⑦オンラインツールであるコファネットについてデモしてもらいたい
⑧カントリーリスク及びセクターリスクについて情報を得たい

サービスの詳細に関しまして、下記の連絡先へお問い合わせ下さい。



お問い合わせ／コファスジャパン信用保険会社
TEL.03-5402-6141　nikkei@coface.com　www.coface.jp

Trust&Growth 株式会社トラスト＆グロース

T＆G 売掛保証なら「必要なところに必要な分だけ」

トラスト＆グロースは、企業が保有している売掛債権を保証し、取引先の信用リスクを回避するサービスである「T＆G売掛保証」を提供しております。

サービス開始以来、契約企業数は3600社以上となっており、上場企業からベンチャー企業まで、幅広くご利用頂いております。

「T＆G売掛保証」は、不確実性の高い経営環境と向き合うお客様のために、本当に保全を必要としている信用リスクを引き受けること、必要なところに必要な分だけ効果的に活用できること、専門性の高い保証サービスを身近で便利にすること、をコンセプトとしています。

「T＆G売掛保証」が選ばれる6つの理由

①取引先1社から保証が可能
②調査会社の情報が無い企業や個人事業主も対象
③最短1カ月からスポット取引でも保証が可能
④承認率90%以上の幅広い引き受け範囲を実現
⑤原則2営業日以内でスピーディーに結果回答
⑥商習慣に合わせて商品のカスタマイズが可能

金融円滑化法の期限切れに備え、取引先に対する与信管理の対策について、一緒に考えさせて下さい。

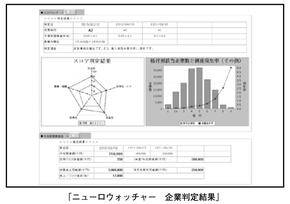
お問い合わせ／株式会社トラスト＆グロース
TEL.0120-435-744　TEL.03-6661-0404（担当：三浦・松田・中山）　http://www.urikake.jp/

AGS AGS株式会社

金融機関のノウハウで企業の信用格付

与信管理サービス「ニューロウォッチャー」は、
・企業の与信判断に便利な情報をインターネットで検索
・金融機関の融資審査ノウハウを活用した判定モデル
・倒産発生率を予測する9段階の格付により与信判断の客観性を強化
・入会金、基本料金なしの完全従量制

新規取引審査のほか、既存取引先の信用状態や与信政策、取引条件の見直しなど、取引先のリスク管理にお役立て頂けます。長年、金融機関の融資審査の判定モデル構築に携わってきた、AGSの与信管理サービスです。毎年見直される判定モデルにより、最新の経済動向に対応した与信情報をご提供します。



「ニューロウォッチャー　企業判定結果」

お問い合わせ／ AGS 株式会社　法人営業部
TEL.03-6386-4188　http://www.ags.co.jp/

三井物産クレジットコンサルティング株式会社

「彼を知り、己を知れば、百戦して危うからず」

当社は、総合商社の三井物産（株）が100%出資する、与信・債権管理を専門とするコンサルティング会社です。皆様が日頃感じている与信・債権管理業務の問題点（潜在化しているリスク）をあぶり出し、その解決に向けて日々取り組んでおります。2000年の設立以来、500社を超えるお客様の与信管理業務のご支援をさせて頂いた実績がございます。

さて、中小企業金融円滑化法が3月末を以て終了します。取引先に対してのどの程度の影響があるのか、憂慮されている方もいらっしゃるのではないでしょうか？

孫子の兵法に「彼を知り、己を知れば、百戦して危うからず」という言葉があります。意味するところは、「敵と味方の情勢を十分に把握していれば、百回戦ったとしても敗れることはない」ということです。取引先は敵ではありませんが、相手の情報をやみくもに入手したり、保険会社やファクタリング会社の保証枠内で取引したりするだけでは、最適な与信・債権管理はできません。相手先の情報に加えて自社の持っている取引先群や債権残高の全体像、そしてかけられるマンパワー、取引の利益率といった自社の状況を知ったうえで、対応策を検討する必要があります。

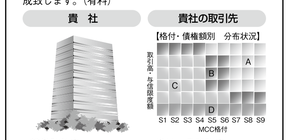
当社では右図のイメージにある通り、貴社の取引先と貴社の状況をヒアリングしたうえで最適な与信管理ソリューションをご提案いたします。

※当社サービスは会員制となっております。各種サービスのご利用には入会のお手続きが必要です。

【当社のコンサルティングフロー】

Phase1：貴社の現状把握

貴社の取引先リストや債権残高等のデータに加え、貴社の営業利益率や人員、取引方針等をヒアリングさせて頂きます。それらの情報を基に、当社保有の格付、倒産確率等を活用しポートフォリオ分析レポートを作成致します。（有料）



Phase2：ソリューションの提案

貴社の現状に適したサービス・コンサルティングメニューをご提案。個別メニューを複数組み合わせてご利用頂くことも可能です。

【メニュー例】
①格付等データの提供
②変動情報を用いたモニタリング
③取引信用保険、債権保全ファクタリング
④債権保全の研修

海外与信管理サービス　Release！

国内の取引先だけに目を向けているわけにもいきません。当社は、お客様の海外取引先に対する与信管理サービスを開始しております。本サービスは、国内企業と同様の目線で海外企業に対し、格付を付与するサービスです。

このような課題をお持ちの方に……
●とりあえず海外取引先の調査レポートを購入しているが、客観的な基準で取り組みの判断が出来ていない。
●新規取引の際に調査しているが、それ以降は継続して管理をしていない。
●海外企業の与信管理はすべて現地法人に任せており、本社では把握していないために不安を感じている。
●海外取引が増えてきたため与信管理が必要と認識しているが、何から手を付けたら良いかが分からない。

お問い合わせ／三井物産クレジットコンサルティング株式会社
TEL.03-5962-3017　http://www.mitsui-credit.com/
※当社は法人向けにサービスを提供させて頂いておりますので、資料請求・お問い合わせも法人に限らせて頂きます。予めご了承下さい。

日経テレコン

企業分析に最適な検索サービス

日経テレコンは、国内外の企業情報や、新聞・雑誌等の記事を収録した有料・会員制の検索サービスです。信用調査会社の提供する評点や格付を横断的に確認したり、取引先の記事を検索したり、与信判断に役立つ情報を効率的に入手することができます。

与信管理に役立つコンテンツ

■国内外の主要な企業データベース
帝国データバンク企業情報／東京商工リサーチ企業情報／金融工学研究所企業リスク格付／AGS企業リスク格付／リスクモンスター企業リスク格付／日経会社プロフィル　等
■横断検索もできる新聞・雑誌記事データベース
日経各紙、全国紙、一般紙、専門紙、雑誌等、約450媒体を収録。

お問い合わせ／日経テレコン（株式会社日本経済新聞デジタルメディア）
0120-216-216（平日9：00～19：00）　http://t21.nikkei.co.jp/

eGuarantee

売掛債権保証会社で唯一の東証一部上場会社です

イー・ギャランティ株式会社は、日本の保証事業拡大を目指し、大手商社、大手金融機関、調査会社の出資を受け、平成12年に設立いたしました。平成19年に日本の保証会社としてはじめて JASDAQ証券取引所へ上場し、平成23年には東京証券取引所市場第二部に上場、平成24年には東京証券取引所市場第一部指定となりました。現在では、売掛債権保証事業分野で最大級の保証規模を保有する企業として、事業展開をしております。

イー・ギャランティの保証サービスは、保証専業会社であることの強みを活かし、売掛債権だけでなく、企業間取引において発生する様々な信用リスクをヘッジすることが可能です。また、お客様の経営課題にあわせて、長期契約や各種特約などを駆使しながらサービスをアレンジしております。

ご興味のある方は、ご気軽にお問い合わせください。または、お近くの当社提携の地方銀行、金融機関にお問い合わせいただくことも可能です。

おかげさまで、イー・ギャランティはこのたび平成24年12月17日に東京証券取引所第一部へ上場し、新たな成長ステージに踏み出しました。

お問い合わせ／イー・ギャランティ株式会社　http://www.eguarantee.co.jp/
本社　TEL.03-5447-3577　大阪支店　TEL.06-6241-4599　九州支店　TEL.092-477-8077
名古屋支店　TEL.052-380-3672　北海道支店　TEL.011-222-1517　岡山オフィス　TEL.086-221-3190