

金融庁「事業者を支える融資・再生実務のあり方に関する研究会」御中

全資産担保を活用した米国の融資・再生実務に関する調査 の概要

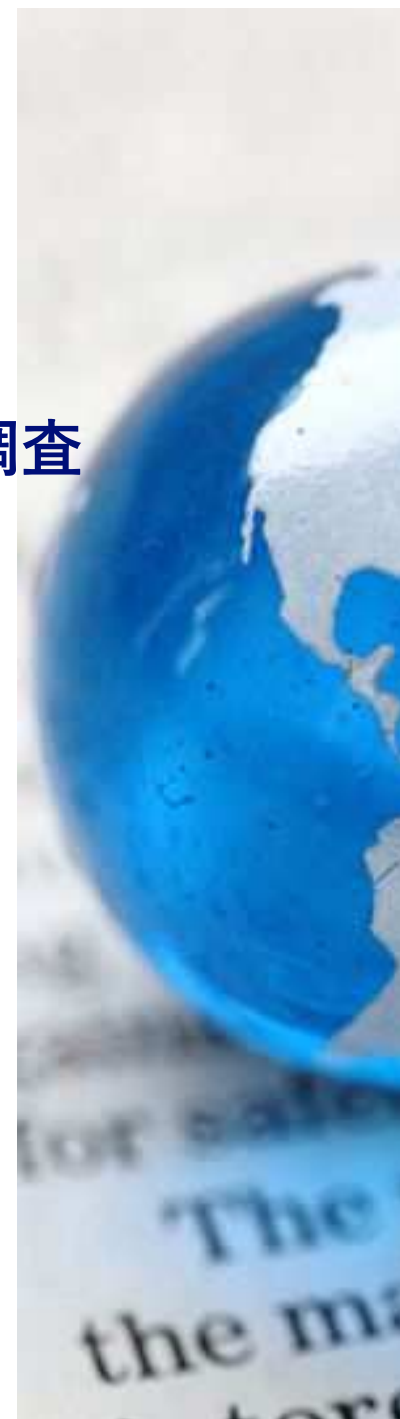
川橋 仁美

金融ITイノベーション事業本部
金融デジタルビジネスリサーチ部

2021年10月25日

NRI

Share the Next Values!



1

全資産担保を活用した米国の融資・再生実務に関する調査の概要

2

米国商業銀行の中小企業融資慣行

1. 全資産担保を活用した米国の融資・再生実務に関する調査の概要

1. 全資産担保を活用した米国の融資・再生実務に関する調査の概要

調査対象・手法および調査項目

■ 調査対象金融機関

- 米国商業銀行（コミュニティバンクも含む）5行程度

■ 調査手法

- 電話およびビデオ形式によるヒアリング調査

■ 調査対象融資

- 全資産担保にもとづく融資
- その対象は、スモールビジネスおよびミドルマーケット企業である。調査対象企業の詳細は、次頁をご参照下さい。

■ 調査期間

- 2021年10月～2022年3月初旬

■ 調査項目

(1)全資産担保（≒UCC1ファイリング）活用事例について

①期中管理・モニタリング方法

（含む審査の考え方）

②延滞発生からデフォルト時の対応

③担保権実行の方法

①、②を中心にヒアリングを行う。（③は弁護士等の領分であるため）

(2)全資産担保の活用を支える金融機関の体制について

①融資担当者の人事戦略（専門性の高い人材の採用・育成・昇進の考え方）

②融資担当者の人事管理（1職員あたりの担当企業数、担当業務、人事ローテーションの考え方）

③審査の考え方（（1）①へ）。

上記については、（1）のヒアリングを進める上で確認できる範囲を以てヒアリングを行う。

1. 全資産担保を活用した米国の融資・再生実務に関する調査の概要

(ご参考) 調査対象企業の規模～スモールビジネス、ミドルマーケット企業の定義

■ 調査対象企業の規模

- 全資産担保にもとづく融資は、スモールビジネスおよびミドルマーケット企業を対象にしている。なお、これらは、米国商業銀行が主力収益源としているマーケットセグメントでもある。
- 米国Small Business AdministrationおよびFederal Reserveは、年間売上高5,000万ドルを、スモールビジネスとミドルマーケットの境界線と定義しているが、各行は、この定義によらず、独自にターゲットとするスモールビジネスおよびミドルマーケット企業を定義している（下表ご参照）。

米国商業銀行によるスモールビジネス、ミドルマーケット企業の定義（例）

銀行名	スモールビジネス	ミドルマーケット
Wells Fargo	年間売上高 2,000万ドル以下	年間売上高 2,000万ドル～5億ドル
Bank of America	年間売上高 5,000万ドル以下	年間売上高 5,000万ドル～20億ドル
Key Bank	年間売上高 2,500万ドル以下	年間売上高 2,500万ドル～5億ドル
US Bank	年間売上高 2,500万ドル以下	年間売上高 2,500万ドル～10億ドル

(出所) 各行の開示情報等よりNRI作成

今回の調査対象となる企業セグメント

2. 米国商業銀行の中小企業向け融資の慣行

(注) 本資料は、弊社がこれまで実施した米国商業銀行に対するインタビュー調査結果を踏まえて作成したものである。

2. 米国商業銀行の中小企業向け融資の慣行

中小企業向け融資の形態とUCC1ファイリング（≒全資産担保）の位置付け

■ 主要プレイヤー

- 銀行（含む、コミュニティバンク、信用金庫・組合）（今回の調査対象） およびノンバンク。
- 銀行は、小規模企業から中堅企業まで全方位的に取り組んでいる。 一方、ノンバンクは、ミドルマーケット企業のハイエンドをターゲットとするなどコスト効率の高い営業戦略を展開している。

■ 融資形態

- 主たる全資産担保融資
 - クレジット・ライン。用途は、運転資金。
 - 全資産担保の範囲は、売掛金、在庫、設備等が中心。
- その他の融資形態
 - 個別資産を担保とする商業不動産担保ローン、債権担保ローン（receivable finance）、設備ローンやリースなどがある。

■ UCC1ファイリング（≒全資産担保）の位置付け

- 借入の際に貸し手である銀行がUCC1ファイリングを設定し、全資産担保を取得することが一般的になっている。
- このため中小企業取引は一行取引が基本である。
- ただし、企業規模が大きくなるに伴い、複数行取引へ移行する。

2. 米国商業銀行の中小企業向け融資の慣行

中小企業向け融資の形態とUCC1ファイリング（≡全資産担保）の位置付け

■ 不動産担保について

- 不動産（除く、土地）担保については、80年代～90年代に不良債権問題が深刻化した際に、処分に時間がかかり、返済資源としてうまく機能しなかったとの経験から、担保物権の収益性がより厳しく評価されるようになった。
- なお、土地（更地）は、米国では価値が低く、担保としては一般的でないとのこと。ただし、キャッシュフローを生む上物がある場合は別。

2. 米国商業銀行の中小企業向け融資の慣行

中小企業向け融資の慣行(1)

■ 期中管理・モニタリングの方法

(審査時)

- 中小企業は、大企業との比較において、1) 外部調達手段が少ない、2) 問題が生じた場合に事業運営を阻害することなく、処分できる資産が少ない等の理由から、フリーキャッシュフローがどの程度あるかが、貸出審査（返済能力評価）のポイントとなっている。
- 担保は、あくまでも貸倒時の損失をカバーする二次的な返済資源であるとの認識。
- 担保徴求は、経営の規律付けの意味もある。
 - 経験的に担保差入の意思のある企業は、返済意思も強く、きちんと返済することがわかっているという理由から、借り手に担保差入を求めているとのこと。

(期中)

- 日常的なモニタリングは、リレーションシップ・マネジャーの責任となっている。
 - 中小企業の場合、財務データが不十分である、また十分であってもその質に問題がある場合も多く、リレーションシップ・マネジャーの役割が非常に重要と考えられている。
- 日々のモニタリングを通じて得た情報を、適時に顧客の信用リスク評価（格付け）に反映させるために、リレーションシップ・マネジャーと審査担当者とは密に連携している。
- なお、リレーションシップ・マネジャーが顧客と良好な関係を築いているか否かが、早い段階での問題の検知と対応に繋がるとのこと。
- UCC1ファイリング（≡全資産担保）については、第2順位担保権が設定されているか、定期的にモニタリングしている。

2. 米国商業銀行の中小企業向け融資の慣行

中小企業向け融資の慣行(2)

■ 延滞およびデフォルト時の対応

- 格付けが「要管理先」に低下した場合は、問題債権とみなし、問題債権担当部署に取引を移管することが一般的である（除く小規模銀行）。
 - その理由は、対応が早ければ早いほど問題は解決し易く、顧客および銀行の双方にとっての損失を低く抑えることができるからである。
- なお、正常債権であっても、度々延滞が生じたり、貸越が慢性化している場合は、リレーションシップ・マネジャーに問題債権担当部署に相談するよう教育している。
- 問題債権処理に顧客が非協力的な場合は、弁護士などの第三者に仲介を依頼することもある。

■ 担保権実行について

- 破産法（Chapter11やChapter7）による手続きは、1)費用面での負担が大きいことや、2)事業継続性が困難になることなどの理由から、銀行は、法的な破産プロセスに入る前に問題の解決を図ることに力点を置いている。
 - 銀行にとっての選択肢は、1) 債務リストラクチャリング、2) 債務整理、3) 他の金融機関へ取引を移管（金融機関側の専門性の欠如や顧客の希望などによる）、4) 事業売却、5) 法的整理などがある。このうち法的整理は、銀行にとって最後の選択肢である。
- ただし、顧客が非協力的な場合（財務諸表の提出を拒む、約束を守らない、財務データの改ざん等）は、法的整理に進むこともある。

以上。

The text is framed by two decorative swooshes. The top swoosh is a gradient bar transitioning from blue on the left to red on the right. The bottom swoosh is a solid blue bar.

Share the Next Values!