

2013年10月16日
日本銀行
金融機構局
金融高度化センター

商流ファイナンスに関するワークショップ 第3回「電子記録債権のファイナンスへの活用」の様態

I. はじめに

日本銀行金融高度化センターでは、2013年4月開催の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」で取り上げた商流情報のファイナンスへの活用に関する議論を一段と深める目的で、「商流ファイナンスに関するワークショップ」を随時実施している。その第3回となる「電子記録債権のファイナンスへの活用」について、9月4日に、以下のプログラムで開催した。

<プログラム>

▼ 開会挨拶 米谷 達哉（日本銀行 金融高度化センター長）

▼ プレゼンテーション

「電子記録債権の活用状況について（みずほの電子記録債権への取組み）」

岸田 守 氏 みずほ電子債権記録株式会社 代表取締役社長

「でんさいを活用したファイナンス（中小企業の資金調達円滑化へ向けて）」

田中丸 修一 氏 電子債権アクセプタンス株式会社 代表取締役社長

▼ 自由討議

— 参加者については別添を参照。

ー ワークショップにおける議論のポイントは、以下のとおり。

【今回ワークショップのポイント】

- ①電子記録債権の普及については、登録者数が順調に増加している一方、発生記録請求等が低位に止まっているとの話があった。これに関し、会計処理との連携等システム対応で遅れている大企業等の利用促進の重要性が指摘された。
- ②電子記録債権のファイナンスへの活用については、大企業の信用力を活用した割引や一括決済といった従来からのサービスに加え、民間保証を利用しつつ中小企業が発行する電子記録債権をノンリコースで買い取るサービスの提供や、そうしたサービスを活用した銀行の取組みが紹介された。

II. プレゼンテーション要旨

1. 「電子記録債権の活用状況について(みずほの電子記録債権への取組み)」 (みずほ電子債権記録)

(1)会社概要(資料 P2~3)

当社は、みずほフィナンシャルグループの電子債権記録機関であり、「電ペイ」および「e-Noteless」という買掛金決済スキームに加え、「電シロー」というシンジケートローンに電子記録債権を活用するサービスを提供している。

みずほフィナンシャルグループは、約16年前から「一括ファクタリング」や「一括支払信託」を提供していた。現在は、それぞれの電子記録債権を使ったバージョンアップ版である「電ペイ」と「e-Noteless」をそれぞれ提供している。この2つの商品は、利用者の窓口となる請求代行者が、「電ペイ」の場合はみずほファクター、「e-Noteless」の場合はみずほ信託銀行、という点が異なるだけである。

「電シロー」は、シンジケートローンの内容を可視化することにより、セカンドリーマーケットにおける流通性向上を目的としている。

(2)みずほ電子決済サービススキーム(資料 P4)

支払企業は買掛金の支払いのため、事務代行会社(みずほファクター、みず

ほ信託銀行)を通じて当社に記録請求を行い、当社の原簿に記録することによって電子記録債権化し、これを一次納入企業向けに発行する。

一次納入企業はこの電子記録債権を満期まで保有し、送金決済による期日入金を待つことが可能であるほか、自らの支払いに充てるため、二次納入企業に譲渡することもできる。また、電子記録債権を受領した企業は、債権買取会社に譲渡して資金化することも可能である。債権を分割して一部譲渡することも可能である。ここまでの点は、でんさいネットと同じである。

一方、でんさいネットとの違いは、納入企業のファイナンスと一体化されている点である。支払企業が信用力の高い高格付け企業であるため、納入企業への円滑な資金提供が可能となっている。高格付けの支払企業が発行した電子記録債権を、債権買取会社は——実質的にはみずほ銀行であるが——、納入企業から無条件で買い取る。これにより、納入企業は自社の信用力にかかわらず、必要な資金を電子記録債権の期日前に調達できるわけである。みずほ銀行は、支払企業の審査を行い、利用可能な極度額を設定しており、その枠内で電子記録債権が発行されているため、これを受け取った納入企業は無条件での資金化が可能となる。

(3)ローン電子記録サービス(資料 P5～7)

シンジケートローンは、同一の借入人に対して、複数の貸付人が同一の契約に基づいて同一の条件で貸付を実行するスキームであり、債権譲渡を前提とした貸付債権である。

これを電子記録債権化すると、債権譲渡が一段と容易になる。すなわち、ローンの条件等の内容を電子債権記録機関の記録原簿に電子記録することにより、投資家にとって可視性が高まる。また、譲渡記録だけで譲渡が成立するため、譲渡手続が簡便化して流動性が向上する。これにより、借り手にとって調達の間口が広がり、資金調達が容易になるほか、セカンダリーマーケットでの流動性も高まることにより、投資家のメリットも高まる。

決済サービスや手形代替等で利用される通常の電子記録債権と「電シロー」の主な違いは、①「電シロー」は期限や金額の制限を設けていないほか、分割払いや外貨建ても可能であること、②通常の電子記録債権が記録できる内容を

絞っているのに対して、「電シロー」は様々な条件のローンに対応して、自由に記録できるようにシステム設計されていること、などである。

「電シロー」の特徴は、大きく分けて 2 点ある。シンジケートローンでは、みずほ銀行がエージェントと電子記録債権の請求代行者を実質的に兼務することにより、借入人、貸付人、譲受人は、シンジケートローンや電子記録債権に関する各種手続きを、同行を窓口として一元的に処理できる。

また、シンジケートローンは、詳細な貸付条件を記載した金銭消費貸借契約書を締結するが、「電シロー」を使う場合でも、同契約書が締結されており、貸付債権と電子記録債権が併存している。電子記録債権として記録可能な事項は法令で規定されているため、記録できない事項もある。例えば、エージェント・貸付人間の委任契約は、金銭消費貸借契約書の締結を通じて電子記録債権と貸付債権を併存させることにより、契約が成立する。なお、同契約書は、PDF ファイル形式で電子記録債権の原簿に添付されている。

(4)みずほの電子記録債権を活用したサービスの実績(資料 P8)

当社の設立から 3 年弱が経ったが、利用契約者数、電子記録債権の残高は順調に増加している。2013 年 6 月末の利用契約者数は約 3.5 万社、電子記録債権の残高は約 7,600 億円に達している。

支払企業の業種別構成比率をみると、日本銀行の業種別貸出統計でもウエイトが高く、資金需要が旺盛であると思われる製造業が全体の約 6 割を占めている。今後は、銀行借入が多い不動産、リースなどの業種でも、電子記録債権の利用ニーズが高まるのではないかとみている。

電子記録債権の資金化(割引)比率は、件数ベースで 4 割弱、金額ベースで 3 割となっている。一方、電子記録債権の譲渡による支払いは、1~2%とまだ低い。ただ、一次納入企業の中には、すでに毎月譲渡による支払いを実施している先もある。なお、「電シロー」の利用実績は、現時点ではまだ数本にとどまっている。

(5)ABCP への活用(資料 P9)

電子記録債権の資金化については、銀行が債権買取会社へのバックファイナ

ンスを行う代わりに、電子記録債権を裏付資産とした ABCP を発行し、資金調達を行うスキームもある。

このスキームでは、高格付け企業に対する売掛債権が裏付資産となるため、ABCP プログラムが高い格付を取得でき、銀行借入に比べて低利での資金調達が可能となる。既存の流動化・証券化スキームの発展形として電子記録債権を活用すれば、例えば信用力の低い支払企業の債権でも優先・劣後のトランシェを分けたり、レバレッジを効かせることによって、投資家や資金調達サイドの様々なニーズに応えた商品設計が可能になる。

(6) みずほの中国電子手形サービスなど(資料 P10~11)

みずほフィナンシャルグループは、2012 年 7 月に中国人民銀行から電子手形の取引資格を取得して、中国で電子手形サービスを手掛けている。中国では、1996 年 1 月に手形・小切手法が施行されたが、偽造手形の流通や要件不備の頻発等の問題が起こったため、2009 年 11 月に中国人民銀行が電子手形システムを稼働させた。この制度は、分割ができない点などが日本の電子記録債権制度と異なる。

日本の電子記録債権制度は、アジアへの展開が検討されている。アジアでは、各国ごとに法制や決済インフラの整備状況が異なるが、大企業と下請けの中堅・中小企業からなるサプライチェーンの構造が日本と似ている国もあるため、今後、日本の電子記録債権制度を輸出する可能性は十分にあるものと考えている。

2. 「でんさいを活用したファイナンス(中小企業の資金調達円滑化へ向けて)」 (電子債権アクセプタンス)

(1) 会社概要(資料 P1)

当社は、「でんさい」を活用したファイナンスを行うため、2012 年 4 月に NEC キャピタルソリューションとイー・ギャランティの合弁会社として設立された。

企業間取引については、大企業から中小企業、中小企業から中小企業、中小企業から大企業、といった商流が存在する。このうち、大企業から中小企業への商流については従来から多様な与信手法が存在するが、中小企業から中小企

業、中小企業から大企業の商流については、一部でファクタリングが利用されているものの、総じてみると金融機能に制約がある。当社は、この部分に電子記録債権を活用する仕組みを考えてきた。

(2)「でんさい」に対する企業の認識(資料 P2~3)

大企業は、電子記録債権を支払決済業務の合理化手段として捉えている。一方で、入金・支払方法の追加による業務の増加を懸念する先や、新しい決済手段であるがゆえに、事前のリーガルチェックや、業務システムの開発・検証に時間がかかっている先もある。

中小企業でも、支払・受取手形の廃止による合理化をメリットとして挙げる先がある。一方、中小企業としての立場から、取引先に了解を取るのが煩雑かつ面倒である点を懸念する声も聞かれる。また、「今、別に困っていることが無い」ため、『でんさい』を利用するメリットが感じられない」との声もある。さらに、手形の不渡り制度と同様に支払不能処分が導入されているため、買掛金を「でんさい」に切り替えた場合、厳しい処分が発動されるリスクを心配する先もみられる。

「でんさい」に関し、企業が、金融機関との意見交換の中で解決できていないことや、金融機関には尋ねづらいことを、当社に尋ねてくるケースがある。例えば、基本取引契約の修正（相殺要件の追加など）、「でんさい」ジャンプ要請への対応、廻し「でんさい」の取り扱いルール、廻し「でんさい」の入金消し込み方法、債務者の信用状況が変化した場合に「でんさい」の追加保証を取得する方法、「でんさい」における支払不能発生時の回収プロセス、相殺取引を行う場合の債権抹消処理方法、などである。

(3)「でんさい」の活用ポイント(資料 P4~6)

電子記録債権の活用を推進するには、「取引の安全性・簡便性」や「電子記録債権の流動性（譲渡性）」を、決済あるいは金融のツールとして、いかに活かしていくのか、という視点が重要である。

「でんさい」の特徴的な機能としては、①安全な取引（権利の発生、移転等）が保障されていること、②ITによって簡便な記録手続きが実現されていること、③利用者から反社会的勢力が排除されていること、④支払企業は金融機関の一

定の与信審査済みの先であること、⑤債権者請求方式が組み込まれていること、⑥売掛債権流動化の障害となっていた多様なリスクが排除されていること、などが挙げられる。

当社が「でんさい」に対応できるということは、取引先に対し、反社会的勢力ではないこと、一定の銀行信用を得ていることのほかに、期日支払い意思が確実であること、一定のシステム対応力があること、を示すことになる。

「でんさい」を活用した債権割引、ABL、サプライファイナンスなどがすでに実現されている。また、ファクタリング、流動化、「でんさい」の譲渡による支払決済、リース会社等のベンダーファイナンスなどにも親和性が高いとみている。

(4)「でんさい」普及と金融機関の融資機会(資料 P7)

当社は多くの地域金融機関と意見交換を行っているが、殆どの金融機関が『「でんさい」は、企業間信用取引の利便性を向上させるため、金融機関の融資残高が減少する』と考えている。

しかしながら、「でんさい」は、金融機関にとって、企業の取引情報を収集するツールとなるほか、売掛金が「でんさい」に振り替わった場合には割引や流動化の対象にもできる。また、ABL の観点からは、債権の譲渡担保が容易になる。こうした点を考慮すると、金融機関の工夫次第では、「でんさい」の普及によって、融資機会の拡大の可能性も考えられる。

(5)「でんさい」譲渡の簡便性(資料 P8)

「でんさい」は、債権者の譲渡記録申請によって直ちに譲渡が成立する。実際に取り扱ってみると、この点の利便性の大きさを実感する。取引相手が譲渡記録申請を行うと、当社に譲渡記録データの確認を求める配信が届くので、即日点検して問題がなければ、その時点で譲渡を確定させることができる。

また、「でんさい」には譲渡禁止特約がなく、対抗要件具備も不要である。手形でよく問題になる偽造や変造詐欺のリスクや二重譲渡のリスクも無い。ペーパーレス化によって、紛失や災害等による流失リスクが解消されているほか、入金口座が譲受人に自動的に変更される点もメリットの一つとして挙げられる。

但し、手形に係る全てのリスクが解消されているわけではない。例えば、融通手形と同様に、債権者・債務者結託による「融通でんさい」のリスクは残るため、しっかりとした与信チェック機能を持たないと、虚偽申告に基づく架空の電子記録債権が発生し得る。

(6) ノンリコース譲渡による代表者個人保証の削減(資料 P9)

当社では、ノンリコース譲渡によって代表者による個人保証を削減できる点も、「でんさい」の大きなメリットの一つと考えている。以前から、個人保証の見直しについては、中小企業経営者の負荷軽減策の一環として議論され続けており、本年 6 月に閣議決定された「日本再興戦略」の中でも取り上げられている。

当社が対応しているノンリコース譲渡は、代表者による個人保証が全く不要な非融資資金調達支援である。中小企業の電子記録債権を割り引く際に、譲渡人が必ずしも優良企業ではない場合には、信用保証協会の保証を使ってリスクをカバーすることになる。公的保証を使う場合には代表者個人による保証も付される。一方、当社のノンリコース譲渡を利用すれば、代表者による個人保証が不要であることに加え、自行融資枠や信用保証協会の保証枠も温存できる。これにより、金融機関は、成長性が期待できない単純な経常運轉資金融資を、より事業活性化に繋がるような増加運轉資金や設備投資資金の供給に振り替えていくことが可能になる。

(7) 譲渡担保による米国型 ABL(資料 P10)

当社では、金融機関に対して、「でんさい」を利用した米国型 ABL を提案している。このスキームは米国型ロックボックスを用いたキャッシュスイープ返済をベースとしている¹。すなわち、売掛金が発生する都度、企業が電子記録債権化したうえで金融機関に担保として譲渡記録することにより、自動的に担保残高が増加していき、見合い資金が企業に自動供給される仕組みである。

¹ 米国の ABL では、貸出先企業の販売先が支払う小切手は、ロックボックス（金融機関が管理する私書箱）に直接送られるようになっている。また、金融機関は、貸出先企業の入金口座を集中管理し、入金がある度に ABL を自動的に回収するようしており、この仕組みをキャッシュスイープと呼んでいる。

(8) 電子債権アクセプタンスの事業目的(資料 P11~12)

当社の事業は、完全ノンリコースでの「でんさい」買取により、短期流動資産の現金化機能を提供することを目的としている。

当社の特徴の一つは、金融機関連携を前提としていることであり、金融機関にこうした当社の機能を有効活用して頂きたいと考えている。当社は、必ずしも信用度合いが高くない一般の中小企業が債務者となっている「でんさい」を買い取っている。これは、当社が、ファクタリング会社である NEC キャピタルソリューションと、売掛金の保証を手掛けているイー・ギャランティの合弁会社であることで可能となったものである。

金融機関はノンリコースで債権を買い取ることが難しいが、当社は少数・小規模の債権であっても——極端なケースでは 1~2 件であっても——、100%の流動化（現金化）を実現している。このため、当社は、中小企業のキャッシュフローやバランスシートの改善に寄与している。

金融機関には、当社のこうした機能を利用しつつ、金融機能を拡大して頂きたいと考えている。最近では、中小企業であっても、海外進出などに相応の資金を必要とするケースが増えている。金融機関においては、当社の機能を活用し、取引先に手許資金を厚めにした上で、海外進出に必要な支援をしてもらえれば、と思っている。

(9) 売掛債権の「でんさい」化に向けて(資料 P13)

当社では、売掛債権の電子記録債権化が「でんさい」普及の重要な鍵になるものと考えている。手形から電子記録債権への振り替わりは、単に決済手段の形が変わるだけであり、中小企業金融の円滑化に対する寄与度はさほど大きくない。売掛債権を「でんさい」に振り替えていくためには、単純なコストメリット以外の機能にも注目すべきである。

例えば、企業にとって、「でんさい」の活用には、反社会的勢力の排除、債権の安全性の向上、代表者個人保証の削減、サプライチェーンマネジメントにおける ICT (Information and Communication Technology) を活用した決済手段の構築、金融機関との経営情報連携の強化、などが期待できるはずである。

こうした認識を企業と共有していければ、20 兆円の手形マーケットが「でん

さい」に移行するだけにとどまらず、50兆円を超える大規模決済インフラに変わっていくことが可能となる。そして中小企業金融の円滑化が進み、金融機関の事業機会も創出されていくのではないかと考えている。

III. 自由討議要旨

1. 電子記録債権の普及・利用拡大に向けた課題

(1) 電子記録債権の普及・利用状況

- でんさいネットでは、利用登録者数が25万社となった。1日に千社ずつ増加している。一方、発生記録件数は7月約10,400件、8月約13,500件となっており、とりあえず登録はしたが、利用の実績はまだまだと言える。特に、大企業の利用には時間がかかっているようであるが、今年度後半になれば利用件数も増えてくると思われる。

譲渡記録は、8月中1,900件程度となっている。そのうち、おそらく割引目的と思われる金融機関向けの譲渡は、1,400件程度となっている。他の月をみても譲渡の75%程度は金融機関向けである。なお、分割譲渡は、8月中で330件程度となっている。

- 自行系の電子記録債権については、優良大企業のサプライヤー向けにファイナンス機能が内包されている点に特色がある。自前の電子債権記録機関を有するメガバンクにおいて新規に一括決済を導入する場合、現在では電子記録債権版が標準となっている。

「でんさい」は手形代替として、自行系の電子記録債権は一括決済として、棲み分けが可能だと思っている。ただし、利用者の利便性に配慮し、「でんさい」であっても自行系の電子記録債権であっても、ワンストップで受け付け、当行側で振り分けを行うようなサービスを提供している。

また、自前の電子債権記録機関を持たない地域金融機関に対しても電子記録債権版の一括決済の機能を提供し、地域金融機関の取引先である優良大企業が支払側で電子記録債権を利用できるサービスを準備中である。

- 一部の大手企業では、財務体質改善のために買掛金の支払サイトを従来よりも長めにする動きがみられている。その際に、受取サイドの資金調達を考慮し、電子記録債権を活用する例が出てきている。これは、売掛債権

から電子記録債権へのシフトの動きと言える。

(2)企業における利用の遅れと背景

- 電子記録債権については、当初期待されていた大企業の利用がさほど進んでいない。少数の大企業をトップとしたピラミッド型の産業構造にある日本では、大企業の利用本格化が重要である。
- 電子記録債権については、啓蒙活動を積極的に行っている。中堅以上の企業では、経理処理やシステム面の変更の必要があるので、電子記録債権を活用するまでに数週間～1年程度かかるようである。システム対応のために準備段階にいる大企業は、現在、すでに電子記録債権を活用している先の2倍程度いるものと思われる。従って、現行では契約の促進よりは利用促進のサポートを進めている。

自行系の電子記録債権では、従来、一括決済を使っていなかった先や一括決済だけでは完全な手形シフトが未実現な先においても活用を進めてきた。

公共工事での活用では、債権の確定時期をどう捉えるかがネックとなる。今、全国を回って既存の制度と組み合わせながら、同分野で活用するための研究を進めている。

- 当社は、電子記録債権の受取が主体である。それは、大手企業が債務者になった一括ファクタリングであり、転々流通するタイプの電子記録債権ではない。中小企業による電子記録債権の支払への活用が進んでいないのは、金融機関が、「でんさい」の導入を企業に勧める際に、どういった形で活用できるかをハッキリとした形で説明していないからだ、と思う。
- 当社の場合、メガバンク系の電子記録債権の受取については、一括決済システムで入金されるだけのことなので、問題がなかった。一方、「でんさい」での受取については、対応できるまでに時間がかかった。手形の場合、各地にある出先拠点で郵送で受け取っていたのに対し、「でんさい」になると本社宛てに集中されるようになった。このため、回収管理の事務フローを構築するのに手間がかかったからである。

このように受取はできるようになったのだが、当社では、電子記録債権の「発行」がまだできていない。これは、手形、一括ファクタリング、「で

んさい」に仕分けるシステムの構築に時間がかかっているためである。大口の仕入れ先に対してだけでも手作業で「でんさい」を発行できないかを検討したが、その部分を手作業で行ってしまうと、会計システムとの連携が問題になることが分かった。そういったこともあり、対応に時間がかかってはいるが、この下期からは発行できるようにしたいと思っている。

- ・ 当社でも、電子記録債権の利用促進には、大企業でのシステム対応が重要と認識しており、その点をうまくサポートできるよう検討を進めている。

(3)メガバンク系の電子記録債権とでんさいネットの連携

- ・ 親会社がメガバンク系の電子記録債権を活用している一方で、下請け企業は、地域金融機関と取引があるため、でんさいネットに登録しているといった場合がある。そういった観点から、メガバンク系の電子記録債権と「でんさい」との連携はどうなっているのか？
- ・ でんさいネットの稼働により、当行系の電子記録債権を活用していたユーザーにおいて、「でんさい」も同時に扱う先が増えてきている。そうした先から、2種類の電子記録債権を扱う上での要望が聞かれるようになってきている。それぞれの会社の考え方によって要望は異なるが、例えば、「でんさい」とメガバンク系電子記録債権の入力等の方法について、「一つにして欲しい」、「別々の画面にして欲しい」、「一部（債権管理画面など）を一緒にして欲しい」といった3パターンの要望が聞かれている。当行では、時間はかかると思うが、その3パターンをしっかりと全て作るつもりでいる。

また、既存手形の流動化を行う取引先の中に、当行系の電子記録債権および「でんさい」が混ざる案件がみられるが、すでにそうした流動化には対応できるようになっている。

(4)支払不能時の対応について

- ・ 並立する電子債権記録機関のどこかで支払不能が生じた場合に、どう連携するかを含め、支払不能時の対応が十分ではないと思う。電子記録債権の信用を高めるために、支払不能時のペナルティをきちんとした形としておく必要がある。
- ・ 手形における不渡り処分は日本独特の措置であるが、手形制度が信頼を

得た背景ともなっている。みずほ電子債権記録において、支払不能時の処分はどうなっているのか。

—— 本質問に対して、岸田氏から「支払不能時は、原則として利用資格停止処分となる。なお、今のところ、支払不能となる心配のない格付けの良い先の利用が中心である」との説明があった。

- ・ 電子債権アクセプタンスにおいては、買い取った債権が不渡りとなった場合は、どのように回収するのか？

—— 本質問に対して、田中丸氏から「電子債権アクセプタンスでは、『でんさい』の貸倒れに備えて、イー・ギャランティに保証してもらっているので、回収業務を想定していない」との説明のほか、イー・ギャランティ株式会社の古木氏から、「イー・ギャランティでは、電子記録債権に対する保証についても、売掛債権の保証と同様に、現在の当社のビジネスモデルの中で取り扱うことができる」との説明があった。

(5) 融通電子記録債権について

- ・ 田中丸さんから、融通電子記録債権への対応は難しいとのお話があった。手形においては、裏書きをみることにより、不審な譲渡がないかを確認することができた。一方、「でんさい」の場合、開示請求をしなければ、譲渡のトレースができない点が問題である。

—— 本意見に関し、田中丸氏から「電子債権アクセプタンスでは、今のところ、廻しでんさいの買取には対応しないことにしている」とのコメントがあった。

2. 電子記録債権のファイナンスへの活用

- ・ 当行では、8月末、「でんさい」を活用した資金調達関連メニューを公表した。メニューの内容は、①「でんさい」を担保とした ABL、②「でんさい」の割引、③SPC を活用した「でんさい」の流動化、④「でんさい」のファクタリング、の4つである。

でんさいネットスタート後の当行の「でんさい」取扱い状況を見ると、申込先3,000社に対し、実際に発生記録があったのは35社で約250件であつ

た。「でんさい」の利用促進の観点から、「でんさい」の資金化についての相談に応えられる体制の整備を図る趣旨である。

①でんさい ABL

「でんさい ABL」では、債権金額の 120%までの調達が可能となっている。顧客は「でんさい」部分の運転資金のみ調達できれば良いと思っているわけではなく、売掛債権で保有している部分についても資金調達ニーズがあると考え、枠を広めに取ってある。「でんさい ABL」については、すでに引き合いもみられている。

②でんさい割引

「でんさい」の資金化要望に対しては、当初、割引のみを用意していた。「でんさい割引」については、22 社（60 件）の利用実績となっている。因みに、この間における従来型の手形の割引は、70 社 160 件となっている。

③でんさいの流動化（SPC の活用、ファクタリング）

「SPC を活用したでんさいの流動化」と「でんさいファクタリング」については、ノンリコースとなっており、仮に不渡りが発生しても、資金調達を行った原債権者が返済や保証の責任を負うものではない。従来の発想では、ノンリコースでの買取は、「SPC を活用したでんさいの流動化」で扱うような大企業・優良企業向けの債権しか対象にできなかった。

もっとも、「でんさいファクタリング」では、電子債権アクセプタンスの協力により、中小企業等が発行した「でんさい」についてもノンリコースでの買取ができる。中小企業では、単に「資金調達がしたい」というだけでなく、販売先の信用リスクの解消を伴う形での資金化、すなわち、「資金回収をしたい」とのニーズがある。「でんさいファクタリング」は、これに応えられるものとなっている。

3. 電子記録債権の海外への展開

- 電子記録債権の海外展開については、金融庁において、2010 年から来年の 3 月までの 3 年間かけての調査が行われてきている。当初、このプロジェクトは、日本の大企業の信用力を活用することにより、決済および資金調達の両面で、日本の中小企業による海外進出をサポートする、といった点

が目的とされていた。

もつとも、実際に、インドネシア、ベトナム、カンボジア等の東南アジア諸国で調査を行うと、それらの国から、自国の決済インフラのイノベーションを早期に進めていく観点からの関心が寄せられた。また、国によって差はあるが、すでに相応の決済インフラや法制度の整備の進展から、電子記録債権の導入が可能とも思える国もあった。こうしたことから、現段階では、日本からの進出企業のみではなく、より幅広く現地の企業による活用もイメージした海外展開が意識されるようになっている。

そうした中、今年の3月には、電子債権記録機関、システム構築関連企業とともに、ハノイ、ジャカルタで電子記録債権に関する説明会を行った。なお、今後の電子記録債権の海外展開を考える上で重要なのは、お膝元である日本における活用の進展であると思っている。

- アジア諸国への電子記録債権の導入に関しては、支払不能処分制度が確立できるかとか、ベースとなる決済インフラが整備されているかといった問題はある。しかし、アジア諸国に電子記録債権が導入されれば、現地の企業における決済事務等の効率化につながる。また、日本の金融機関が日系企業を含めた現地の企業に与信していく上でも活用できる。また、アジア諸国の電子記録債権を証券化した上で、第三者による保証や新たな金融技術を組み合わせることにより、現地企業の地場通貨建て運転資金需要にしっかりと応えるとともに、外為や資本移動などの現地当局の規制を越えて、年金等の日本の機関投資家が長期にわたり安心して投資できる金融商品へと組成・整備していくことも可能だと思う。
- アジア諸国でも会計システムが普及しているので、電子記録債権のアジア諸国への導入の検討に当たっても、現地企業が利用している会計システムとどう連携させるのかが論点となっている。

以上

(別 添)

ワークショップ参加者（敬称略）

（招待参加者）

岸田 守 みずほ電子債権記録株式会社 代表取締役社長
田中丸 修一 電子債権アクセプタンス株式会社 代表取締役社長

池田 聡 株式会社 広島銀行 法人営業部 金融サービス室 マネージャー
稲葉 慶一郎 株式会社 日立製作所 情報・通信システム社 クラウドサービス事業部 ビジネス基盤サービス本部 主管
上原 高志 株式会社 三菱東京UFJ銀行 法人企画部 電子債権戦略室 次長
兼子 邦彦 小島プレス工業株式会社 総務統括部 参事
北原 一功 株式会社 格付投資情報センター ストラクチャードファイナンス本部長 兼 ストラクチャードファイナンス部長 兼 中堅企業格付室長 チーフアナリスト
木村 拙二 愛知産業株式会社 監査役
久保田 栄 株式会社 みずほ銀行 ストラクチャードファイナンス営業部 資産証券化チーム 参事役
小西 睦人 西武信用金庫 業務推進企画部 副部長
斉藤 孝平 株式会社 NTT データ 第二金融事業本部 e-ビジネス事業部 e-ビジネス商品企画営業担当 課長
庄司 義光 株式会社 三井住友銀行 アセットファイナンス営業部 上席推進役
杉浦 宣彦 中央大学 大学院戦略経営研究科（ビジネススクール） 教授
鈴木 健二郎 株式会社 三菱総合研究所 先進ビジネス推進本部 戦略・マネジメントグループ 主任研究員
高倉 裕一 株式会社 全銀電子債権ネットワーク 執行役
武田 眞樹雄 渡辺パイプ株式会社 常務取締役 ユニットリーダー
田中 博之 トゥルーバグループホールディングス株式会社 ABL ソリューション部 部長
中村 廉平 立教大学法学部兼任講師、ABL 協会理事 運営委員長
古木 陽介 イー・ギャランティ株式会社 社長補佐
松木 大 株式会社 ゴードン・ブラザーズ・ジャパン ファイナンス部長

（日本銀行）

米谷 達哉 金融機構局 金融高度化センター長
山口 省藏 金融機構局 金融高度化センター 副センター長
山田 隆人 国際局 アジア金融協力センター 企画役