

2013年11月22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4回「貿易金融における新たな取組み」の様様

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4回となる「貿易金融における新たな取組み」について、10月11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

「金融機関が提供する新たな貿易決済・貿易金融」

釜井 大介 氏 株式会社三菱東京UFJ銀行 トランザクションバン
キング部 サービス商品開発グループ 調査役

「イトーヨーカ堂における貿易決済・貿易金融」

星野 由美子 氏 株式会社イトーヨーカ堂 執行役員 海外部長 貿易ア
ドバイザー

▼ 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貿易金融における電子化の進展により、貿易決済の早期化、貿易実務の効率化が図られつつあることが示された。
- ②また、クロスボーダーのサプライチェーンにおいては、電子的な仕組みで業務・資金の流れを把握し、ファイナンスを行っていくサプライチェーンファイナンスが、輸出企業による早期の資金回収・調達手段として活用されている事例が紹介された。
- ③邦銀において、グローバルな資金決済サービス部門を強化する動きがある中、より良い仕組みの構築のために、活用する側の企業においても、どういった機能が必要かといったニーズの明確化、海外拠点間の事務の統一化等の必要性が指摘された。

II. プレゼンテーション要旨

1. 「金融機関が提供する新たな貿易決済・貿易金融」（三菱東京UFJ銀行）

(1) 近年の貿易動向(資料 P2～6)

① 拡大・多様化する新興国との貿易

近年、アジアを中心に新興国向けの売上が増加している。アジアの海外製造現法からの輸出先も、グループ内企業からグループ外企業へ、先進国から新興国へとといった多様化が進んでいる。海外現法の調達についても、従来はグループ企業など日系企業からの調達が中心であったが、非日系企業や現地の地場企業などからの調達が増加している。近年においては、このように貿易の多様化・複雑化が進展している。

② 貿易における資金管理の高度化と透明性の向上

貿易に関する金融には、大きく分けて2つの役割がある。1つめは資金決済(ペイメント、キャッシュマネジメント)であり、2つめが貿易金融(トレードファイナンス)である。

国際的な資金決済については、プーリング¹などのように、複数国をまたぐ地域統括会社で一元的にコントロールする資金管理の高度化が進んでいる。

一方、トレードファイナンスにおいては、統括会社での集中管理は進んでおらず、各国の拠点がそれぞれ対応している。書類ベースの取引が中心となっているトレードファイナンスでは、各地で書類の物理的な授受が必要になるためである。従って、トレードファイナンスについても、電子化が進めば、統括会社での集中管理などの高度化が進む可能性がある。

また、貿易の多様化・複雑化への対応が必要となる一方、企業においては、資金管理の透明性向上等の内部統制が一段と強く求められるようになってきている。この相反する2つのニーズを満たすソリューションが求められている。

③アジアにおけるL/C²の利用

貿易金融におけるL/Cの利用は、世界全体で見れば減少傾向にある。L/Cの利用を地域別にみると、アジアの占める割合が8~9割に達しており、アジアでは依然としてL/Cが活用されていることがわかる。

(2)貿易決済電子化のスキーム(資料P7~13)

①TSU Payment Service

世界の主要銀行間の決済ネットワークであるSWIFT³では、TSU(Trade Services Utility)という、貿易データの銀行間マッチングシステムを提供している。輸入者サイドの売買契約書(PO⁴)に基づく情報(商品発注情報)と、輸出者サイド

¹ プーリングとは、取引銀行の特定口座にグループ会社の資金繰りを集中することにより、グループ企業各社間で資金を融通し合う仕組み。

² Letter of Credit. 信用状。輸入者の依頼により銀行が発行するもので、その信用状にある条件を輸出者が充足することを条件に、売買代金の支払いを銀行が保証するもの。信用状では、代金支払いを保証する条件として、契約どおりの商品を船積みした旨を認証する書類、商品の品質を証明する書類等、様々な書類が要求される。すなわち、信用状は、輸出者においては輸出代金の回収の確実性を高める機能を有するとともに、輸入者においては希望どおりの商品入手の確実性を高める機能を有している。

³ Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. 現在、クロスボーダーの資金決済のほとんどがSWIFT経由で処理されている。

⁴ Purchase Order. の略。Purchase Contract (PC) と呼ばれることもある。

の船積み後の B/L⁵やインボイス⁶の情報（商品出荷情報）を、双方の取引銀行がそれぞれ TSU システムに入力することにより、データの整合性をシステムが自動判定する仕組みである。このデータ・マッチングで入力内容の齟齬が判明すると、「ディスクレ⁷あり」という通知が取引銀行経由で届くため、輸入企業はそれを受け入れるか否かを個別に判断する。TSU 自体は銀行間のシステムであるため、顧客（輸出者、輸入者）サイドでは、システム手当やネットワークへの加入は不要である。

TSU を活用した貿易決済サービスである TSU Payment Service では、TSU システム上で、商品発注情報と商品出荷情報のデータ整合性が確認できた時点で銀行間の資金決済を自動的に行う。また、輸入者の代金支払に対して銀行保証（BPO⁸）を付与できる。

②L/C と TSU/BPO の比較

L/C と TSU の決済事務フローを比較すると、船積み後のプロセスが大きく異なる。L/C 取引では、輸出者が船積み後に提出した大量の書類を、輸出者・輸入者双方の取引銀行が人手（いわゆるドキュメント・チェッカー）でチェックする必要がある。

TSU では、輸出者は B/L やインボイスのコピーを取引銀行に提示するだけで済むほか、双方の取引銀行での突合作業が解消され、決済期間も大幅に短縮される。

TSU/BPO では、Open Account（L/C を使わない送金取引）と同様に、貿易書類は輸出者から輸入者に直送されるが、銀行にもデータが送られるため、銀行は資金決済のみならず、保証（BPO）を付与することが可能となる。

⁵ Bills of Lading. 運送人（海運会社など）と荷送人（輸出者）の間の運送契約に基づき、貨物が荷送人から運送人に引き渡され、または船積みされた際、運送人が発行する「船荷証券」。貨物の所有権を书面化した有価証券であり、荷受人（輸入者）はこの書類の原本を提示しなければ、運送人から貨物を受け取ることができない。なお、有価証券であるため、裏書によって第三者に譲渡することも可能である。

⁶ インボイス（invoice）とは、売手（輸出者）から送られる納品書兼請求書。輸出入の通関でも必要になる。

⁷ Discrepancy の略。

⁸ Bank Payment Obligation の略。

③書類の取扱い

TSU/BPO を使う場合、貿易書類の原本は輸出者から輸入者へ直送される。資金決済前に書類が輸入者に届けば、輸入者は代金を支払わずに貨物を引き取ることが可能である。輸出者が「サレンダーB/L⁹」を使う場合も同様である。

かつては L/C を使うと、輸入者は代金を支払うまで貨物を引き取ることができなかった。現在は、船積書類の直送（すなわち貨物先取り）を認める文言が L/C に記載されるなど、L/C を活用する先の 8 割程度は、輸入者による貨物先取りを容認している。

銀行にとって必要なのは、書類の原本ではなく、資金決済や銀行保証に使うための「書類の記載内容」であるため、TSU/BPO では思い切って書類を電子データに置き換えたのである。

(3)企業メリット・ケーススタディ(資料 P14~20)

①TSU 導入のメリット

企業にとっての TSU 導入のメリットは、業務の効率化である。

輸入者は、取引銀行への売買契約書 (PO) の提示後、取引銀行から決済を行うという連絡が届くまで待っていれば良く、L/C や書類の管理負担が削減される。

輸出者にとっては、資金決済期間が短縮される。決済期間は、L/C、D/P¹⁰では 10 日間以上であるが、TSU では 3 日間に短縮される。

⁹ 「サレンダーB/L」とは「船積地で回収された (surrendered) 船荷証券 (B/L)」という意味であり、輸入者が迅速に到着貨物を引き取りたい場合に採られる方法である。荷送人 (輸出者) は運送人 (海運会社) から B/L を受け取った後、自ら白地裏書きを行ったうえで、再び当該運送人に提示し、B/L の写を運送人から受け取る。運送人は輸入地 (陸揚港) の代理店などに当該貨物の船積書類がサレンダー B/L となっている事実を電子メール等によって迅速に連絡することにより、輸入者は B/L の原本なしに運送人から貨物を引き取ることが可能となる。

¹⁰ Document against Payment (手形支払書類渡し) の略。荷為替手形を利用した貿易決済手法であり、輸出者は船積み後に荷為替手形を取引銀行に買い取ってもらい、当該銀行は輸入者の取引銀行を通じて、輸入代金を取り立ててもらい、輸入者は自分の取引銀行に荷為替手形の金額 (輸入代金) を支払うことによって、代わりに船積書類を入手し、貨物を運送人から受け取ることができるようになる。

特に輸出者のコスト削減効果が大きい。高度な専門性を要する L/C 取扱事務では、人材確保・育成などに相応の人件費（あるいは外注費）が必要であった。また、L/C 取引でディスクレが発生すると、輸出者には、書類再作成コストに加えて、ディスクレ・フィー¹¹の支払いが必要となっていた。TSU/BPO 取引では、輸出者と銀行はこうした L/C の作成・チェック事務から解放される。また、ディスクレ・フィーも発生しない（TSU はディスクレ・フィーを設定できないシステム仕様となっている）。

②TSU 導入の具体事例

世界的な企業では、ブラジルの大手資源企業ヴァーレ、タイ石油公社（PTT）、英国のブリティッシュ・ペトロリアム・ペトロケミカルのベルギー現法などが TSU 取引を開始している。

以下では、ヴァーレのケースを取り上げて、「BPO フォーフェイト（forfeit）」の説明をしたい。この取引では、輸出者（ヴァーレ）は当行シンガポール支店、輸入者（タイ企業）は当行バンコク支店と、たまたま当行の支店がそれぞれ取引している。

当行バンコク支店が輸入者に対する BPO を発行し、これを受領したシンガポール支店がヴァーレに通知する。ヴァーレは、出荷と同時にシンガポール支店に B/L とインボイスのコピーを提示し、同支店は BPO 付きの輸出債権をノンリコースで買い取る。当行では、従来から売買契約書（PO）を見合いに、輸出債権を買い取っていたが、TSU/BPO と組み合わせることで、今般、世界初の「BPO フォーフェイト（forfeit）」を実現させた。このスキームを使えば、ヴァーレは輸出代金が即日入手できるうえ、債権もオフバランス化できる。ヴァーレは、輸出規模が大きく、代金回収の早期化によるメリットが大きいため、かねてからこうした「BPO フォーフェイト」へのニーズが強かったのである。

このスキームでは、輸出者と輸入者は通常の売買契約書（PO）を交わしており、決済条件が L/C や D/P から TSU に切り替わっただけである。TSU/BPO 取引を開始する際、輸出者・輸入者はそれぞれの取引銀行との間で新たな契約書を

¹¹ 貿易金融では、輸出者が取引銀行に持ち込んだ L/C について、売買契約書との相違点があった場合、相違箇所 1 件ごとに取引銀行は輸出者からディスクレ・フィーと呼ばれる手数料を徴収する取引慣行がある。このディスクレ・フィーは銀行ごとに金額が異なる。

取り交わす必要がある。一方、銀行間では、TSU/BPO 取引に関する新たな契約書は不要である。これは、グローバルな取引ルールである URBPO¹²が、TSU/BPO に適用されるためである。

(4) グローバルスタンダード化の流れ(資料 P21～26)

① BPO の国際ルール化の動き

2011 年 9 月、SWIFT は電子決済の国際基準作りに着手した。TSU のシステムは 2009 年から稼動していたが、「グローバルなルールが存在しない」等の理由から、取引はあまり活発ではなかった。

L/C には、「信用状統一規則」(UCP600) という、貿易業務に携わっている者であれば誰でも知っているグローバルなルールがある。一方、TSU/BPO については、SWIFT が策定したルールはあるものの、グローバルスタンダードとはなっていなかった。当行でも、顧客に TSU/BPO のスキームを説明すると、仕組みそのものは評価してもらえるものの、「この取引は信用状統一規則に準拠したものではない」ことに言及すると、「それでは導入できない」と断られてしまうケースが多かった。

SWIFT 自身も「自社の策定したルールだけでは不十分」と感じ、信用状統一規則を策定している ICC¹³と契約を結んで、2011 年 9 月から BPO に関する統一ルールを一緒に策定し始めた。この TSU/BPO のルールである「URBPO」は、2013 年 4 月の ICC 年次総会で正式に採択・承認され、2013 年 7 月 1 日に発効した。

② L/C と TSU/BPO のルール比較

L/C、BPO とも、発行銀行が輸入代金の第一義的な支払義務を負っている。この支払義務が発生するトリガーは、L/C では L/C 条件に基づいた書類の提示、BPO では TSU システムでの商品発注情報と商品出荷情報のマッチングである。

船積書類については、L/C では銀行への書類原本の提示が必要であるが、BPO

¹² Uniform Rules for BPO。

¹³ International Chamber of Commerce (国際商業会議所)。世界 130 か国の約 7,400 社の企業が加盟している民間企業のビジネス機構であり、国際連合の諮問機関にも指定されている。

では銀行間で TSU データが交換されるため、写しで十分であり、書類原本の提示は不要である。

L/C においては、B/L を銀行経由で送る場合、輸入者の取引銀行は、輸入者が代金支払を行わない限り、貨物引取りに必要な B/L を渡さないため、輸出者にとって保安全性は高い。但し、B/L を直送するケースやサレンダーB/L の場合は、L/C と BPO の保全度合いに殆ど違いは無い。

③URBPO ルールの概要

ICC でこれまで L/C のルールを作ってきた職員が URBPO の策定にも携わったため、URBPO では信用状統一規則が可能な限り踏襲されている。

URBPO ルールと信用状統一規則の最も大きな違いは、ルールの適用範囲である。信用状統一規則は、輸入銀行、輸出銀行、輸入者、輸出者をカバーしているが、URBPO は、現時点では、あくまで銀行間のルールにとどまっている。

従って、BPO では、輸入者の取引銀行は、あくまで輸出者の取引銀行に対してのみ、代金の支払を保証している。もっとも、実務上は、輸出者の取引銀行は、「輸入者の取引銀行から資金が入金されれば、必ず輸出者に引き渡す」という契約を締結している。

④TSU/BPO を利用できる銀行

SWIFT 加盟機関のうち、TSU/BPO の利用を表明し、実際に登録している先のみがこのスキームを利用できる。現在、世界で 90 先の金融機関が登録しており、支店まで含めると 150 先弱、さらに出張所等まで含めると 200 先が登録機関となっている。各国の主要な銀行が名前を連ねているが、実際に取引に使用している銀行はまだ 6 行にとどまっている。6 行中 4 行がアジアの銀行であり、具体的には、中国銀行 (Bank of China)、韓国外換銀行 (Korea Exchange Bank)、台湾地域の華南商業銀行 (Hua Nan Commercial Bank)、そして当行である。アジアの銀行が活用の中心となっているのは、アジア地域では現在もなお L/C が多用されているため、TSU/BPO の活用による事務効率化の効果が大きい、ということが挙げられる。

TSU/BPO は L/C の代替であるが、Open Account にも利用できる。世界全体としては、L/C 取引が減少しているため、とくに欧米系銀行は、Open Account の取

引にも TSU/BPO を使いたいと考えている。「すでに送金のみで対応している先には銀行保証など不要なのではないか」と考えられがちであるが、高額な送金を行う顧客には、銀行保証に対する潜在ニーズがある。

2013 年 7 月から URBPO ルールが発効したため、最近では加盟銀行も増加しており、当行では、将来、TSU/BPO が、新たな決済方式、新たなトレードファイナンスの手法として広く普及していくと予想している。

2. 「イトーヨーカ堂における貿易決済・貿易金融」(イトーヨーカ堂)

(1) 当社課題・ニーズ(資料 P2)

当社は、大型量販店を中心に約 170 店舗の小売店を展開している。当社は商品を国内から調達するだけでなく、直接の輸入者として海外から商品を調達するケースもあり、そのウエイトは売上高の約 1 割を占めている。当社は、資本関係の無い多数のサプライヤーから多岐に亘る消費財を輸入している。輸入相手国としては、中国および ASEAN 地域のウエイトが非常に大きく、北米、欧州などからも少量の直接輸入を手掛けている。輸出は全く手掛けていない。

当社では、L/C 開設作業の煩雑さと高いコストに悩まされている。また、物流のスピードに金融が追いつかず、店舗で販売が終わって商品が無くなっているのに決済が終わっていない、といった事態が常に起こっていた。売れ筋商品の動きを睨んで、店舗での販売計画を細かく機動的に変えていく必要があるにもかかわらず、サプライヤーへのオーダー変更を決済内容にタイムリーに反映できないため、輸出者が細かな変更要請に対応してくれない、といった悩みもあった。

(2) TSU の優位性(資料 P3)

当社では、数年前から TSU 決済を本格的に導入している。当社が TSU に着目したのは、SWIFT が提供している取引基盤であることが最大の理由である。これまでにも当社は貿易電子化スキームの導入を何度か検討していたが、いずれも特定銀行のネットワークに閉じたものであり、汎用性に欠けていた。一方、TSU は世界の主要銀行が加盟している広範なネットワークである SWIFT をベースとしており、まだ本格稼働しているとは言い難いものの、将来、さらなる成長が期待できるのではないかと考えている。

(3)TSU/BPO 適用イメージ(資料 P4)

当社では、既存の決済方法と TSU 取引が併存しており、L/C 決済の一部を BPO 付きの TSU に切り替えているほか、D/P 取引の一部を BPO 無しの TSU に切り替えている。

新しい決済方法の導入は、一見、ハードルが高いように見えるが、当社では非常にスムーズに移行が進んだ。これは TSU の事務プロセスが当社の既存の事務プロセスと同一であることが大きく影響しており、決済方法を変更したにもかかわらず、実務を殆ど変更する必要が無かった。

現在、当社では D/P 決済が最も多く、全決済件数の約 50%を占めており、L/C 決済が約 40%弱、TSU/BPO 決済が約 10%、Open Account の決済はごく僅かにとどまっている。

(4)TSU/BPO 導入の狙い(資料 P5)

TSU/BPO の導入によって、L/C のアプリケーション（発行依頼）に関する煩雑な事務が解消された。信用状の開設については、取引銀行ごとに、アプリケーションの書式、端末画面への入力方法、字数制限などがそれぞれ異なる。複数の銀行と取引して信用状を開設している企業にとっては、手数料の支払いもさることながら、担当者の養成に係る教育負担などの間接コストがかなり大きかった。

貿易取引では売買契約書（PO）を必ず作成するため、その写しを銀行に渡すだけで決済に結び付けられる TSU/BPO の仕組みは、企業にとってメリットが大きい。

また、輸出者が輸出商品の仕様や数量を急に変更する場合には、L/C の Amend（条件変更書の発行）を待たねばならなかった。TSU では、変更後の売買契約書を銀行に送れば、TSU にただちに反映されるため、船積み直前の商品の仕様変更などにも、輸出者が機動的に対応してくれるようになった。

(5)取引先へのアプローチ(資料 P6)

まだ TSU が信用状のような一般的な決済手段に成長していないため、輸出者

(サプライヤー)にTSU導入を働きかけていく際には、入念に説明していかねばならなかったが、きちんと整理して説明すると、意外と容易に理解を得ることができた。

取引先へのアプローチについては、2つの軸で対象の商流を選定した。まず、1つめは銀行軸であり、既存の取引において既にTSUを使える銀行が相手方となっている商流を抽出した。2つめが顧客軸である。新しい決済方法であるため、当社では、信用状からTSUへの切り替えを交渉し易い取引先一日頃の貿易取引でトラブルをあまり起こさない企業—を勧誘する方針で臨んだ。こうして相手先の候補が決まると、当社の取引銀行に協力してもらい、サプライヤーへの説明を実施した。その際、当社の取引銀行がサプライヤーに直接アプローチするのではなく、当社の取引銀行からサプライヤーの取引銀行に依頼し、その銀行が輸出者に出向いてTSUについて説明した。現在、当社の取引先のうちTSUを使っている企業は、全てこの方法で決済方法を変更した。

(6) サプライヤー支援(資料 P7)

かつて、当社では、かなり大変な思いをしながら、売買契約書とL/Cのアプリケーションを作成していた。銀行から決済書類が戻ってくると、厚さ50センチほどの書類の束が届いていたものであるが、TSU導入後は書類が大幅に減り、ペーパーレス化が進んだ。

当社では、決済書類を「エビデンス」ではなく「単なる書面」として位置付けており、実際の資金決済フローから切り離している。当社のTSU取引では、もはやB/Lの原本は存在しない。L/C取引に関しても、通常のB/Lは1%も存在しておらず、大半がサレンダーB/LかWaybill¹⁴となっている。また、原産地証明書や検疫関係書類などは、決済とは無関係に業者間で直送している。そうした中であって、かつては、決済フローのみが書類の原本性に固執していたが、TSU導入によって、そうした決済関係の書類も無くなり、企業としては大いに助かっている。

決済日数も、L/CやD/Pでは2週間程度を要していたが、TSUでは3日間で

¹⁴ 「運送状」であり、Sea Waybill (海上貨物運送状) と Air Waybill (航空貨物運送状) がある。B/Lと同様に運送品の引取証と運送契約書のエビデンスを兼ねているが、B/Lと異なり、有価証券ではないため、裏書譲渡できないが、貨物引き取り時の原本提示義務が無く、運送状に記載された荷受人であることさえ確認できれば、貨物を引き取ることができる。

決済が完了する。また、輸出者サイドでは、信用状の管理負担が解消し、売買契約書のみで輸出代金を回収できるようになった。

(7)TSU のグローバル利用の広がり(資料 P8)

TSU の最大の課題は「グローバルに利用できるようになるか」という点であると感じている。当社は貿易決済に際して多数の銀行と取引しているが、現在、TSU が使えるのは、三菱東京 UFJ 銀行、中国銀行 (Bank of China) など、ごく一部の先に限られている。TSU を使うためだけに企業が取引銀行を変更することは考えにくいため、TSU を使える銀行がもっと増えていかないと、TSU 利用もなかなか広がっていかないのではないかと懸念している。

(8)TSU/BPO の普及(資料 P9)

2013 年 7 月に ICC が URBPO ルールを策定したことによって、輸出者から TSU 利用に前向きな声が聞かれるようになってきた。

かつて「Company Policy の制約で、どうしても L/C 決済しか利用できない」と言っていた輸出者に対して、URBPO ルールを説明すると、TSU の導入に前向きな態度に変わるケースが増えている。実際に、当社の大口取引先のアパレルメーカーなども、来年の春夏物から TSU 取引に移行したいと話している。今後、より多くの企業が TSU を利用することにより、TSU が一段と有力な決済手段に育っていくことを期待したい。

III. 自由討議要旨

1. 貿易決済・貿易金融の電子化

- ・ 当行では、①短期のトランザクション型の貿易金融、②長期のストラクチャード・トレード・ファイナンス、③さらに長期となる国際協力銀行 (JBIC)、日本貿易保険 (NEXI) 等との協力による投資金融といったものまで、一つの部で担当している。

短期の貿易金融の分野において、当行では、ボレロ (Bolero)¹⁵という従

¹⁵ 全ての貿易書類の電子化を目的とした仕組み。1994 年に実証実験が行われ、1999 年から商用サービスが開始されている。

来型の L/C を電子化した情報伝達の仕組みを活用している。これを利用できる当行の海外支店は、現時点ではシンガポール、ニューヨーク、ロンドン、香港である。ボレロでは、送られてきたデータについて従来どおりのチェックをしなければならないが、情報伝達は瞬時であるため、従来の書面ベースのやり取りに比べ時間の短縮が図られている。特に従来の L/C をベースにしつつ効率化を考えている欧州系の企業では、活用されている。

ボレロの問題は、関係者全てが加入している必要があるという点である。そうした中、B/L 部分について e-B/L に対応できない船会社があることが、フルボレロ対応の活用が広がらない一因となっている。もっとも、ボレロでは一部分のみを活用する方法もあり、そうした対応も進められている。そうした一方で、当行では、現在、TSU、BPO についても対応していくことを考えている。

- ・ 貿易の電子化は 25 年程前から始まっている。当初は、B/L の電子化検討から始まり、その後、米銀などが対応を試みたり、ボレロ等への取組みが行われた。SWIFT は、ボレロにも関わったが、貿易金融の共通部分に限定してサービスを提供する一方で、各銀行が競う部分については立ち入らないとの立場から、TSU へ取組んだ。さらに、BPO が取り入れられ、ICC にも承認されるようになった。

このように、貿易金融の電子化は、情報処理の迅速化から保証サービスへと展開されている。これは、日本国内で、電子記録債権が手形代替として導入された当初の段階から、電子記録債権を対象としたファクタリングや保証サービスの登場により、ファイナンスへの活用が見込まれるようになってきているのと同じである。すなわち、国内外で同じ潮流を感じている。

- ・ 昨年、タイの拠点で受発注伝票を調べたら、日本との間で 17 種類の帳票が使われていることが分かった。先ほどの TSU の説明に入力情報のマッチングの話があったが、入力事務を負担するのは、銀行なのか、貿易の当事者なのか。

— これに対し、釜井氏から、「当行では、写しをもらって銀行側で入力している。また、企業側に電子化されたデータがあれば、それをアップロードする方法もある」と回答。

2. サプライチェーンファイナンスの活用

- 当行では、サプライチェーンファイナンスをトランザクションビジネス¹⁶の一つと位置付けている。当行は、サプライチェーンファイナンスを全世界的に推進していこうとしており、世界 24 拠点到に駐在員を置いている。

当行は、サプライチェーンファイナンスに関するシステムを利用したサービスを提供している。例えば、香港内でバイヤーにサプライヤーが製品を出荷する場合には、バイヤー向けの売掛債権をシステム上で買い取るにより、サプライヤーに対する資金の供給を行うことが可能となる。サービスを開始した当初はニーズもそれほどなかったが、最近では、サプライチェーンファイナンスへの注目が高まるにつれ、ニーズも高まっている。TSU、BPO については、クロスボーダーのこうしたファイナンスを展開する上で、新たな切り口になると考えられる為、当行でも検討をしたい。

- サプライチェーンファイナンスに関し、クロスボーダーで一括管理ができるプラットフォーム（システム）を提供できる銀行は数少ない。当行では、2009 年にプラットフォームの基本的な仕組みができ、大手小売業者、大手ドラッグ・ストア、大手 PC メーカー、等の個別のニーズをシステムに反映させつつ、ユーザーの使い勝手に配慮したシステムを提供してきた。

例えば、大手小売企業に対して、当行は決済サービスを提供していたが、当該企業は、さらに自社の仕入れ先に対するファイナンスを提供して欲しいとのニーズがあった。これに対応することは、バイヤーである当該小売大手企業（仕入れ先確保、決済事務の効率化）、仕入れ先（資金調達コスト削減）、当行（金融ビジネスの拡大）のそれぞれにメリットがある WIN-WIN-WIN の関係の構築となる。

大手バイヤーによる発注は相当な数になる。バイヤーは、その発注（受注）データを仕入れ先に入力させたいと考えた。その事務負担を担ってもらうためのメリットがファイナンスである。仕入れ先への与信を信用力のある大手バイヤーの信用を背景に行うのである。米国では信用格差による貸出金利の格差が明確なので、仕入れ先にとって、大手バイヤーの信用で資金調達できる場合のコスト抑制メリットは大きい。

当行のサプライチェーンファイナンスは、以下のように行われる。

¹⁶ グローバルな資金決済業務

- ①バイヤーがサプライヤーごとに与信枠を決める¹⁷。
- ②サプライヤーが商品発送と同時にインボイスを入力・送信。
- ③バイヤーがインボイスを承認。
- ④サプライヤーの入金のタイミングについての要望に応じて、当行またはローン・シンジケーション参加銀行が資金供与（指定日、週末ごと、月末ごと等、サプライヤーの資金ニーズに応じて対応可能）。
- ⑤バイヤーの支払は、インボイスにある期日ごとに管理されバイヤー自身が実行あるいは当行が依頼に基づき自動処理。

ディスクレがあっても、まず支払が行われ、齟齬部分は次回取引の決済時に調整される。この点は、基本的に繰り返し取引が行われるサプライチェーンファイナンスならでの対応である。

サプライヤーが当行取引先である必要はなく、資金はサプライヤーの口座に送金される。バイヤーの信用で与信するので、バイヤーは自行取引先が通常である。

- ・ サプライチェーンファイナンスは、信用力の高い中核企業を中心に運転資金の効率化を図る、といったものである。

企業の資金効率をみる指標に CCC¹⁸がある。海外企業の平均は 45 日程度であるのに対し、日本企業は平均 60 日程度と、資金効率が劣位にあるように見える。米国のアップル社については、CCC がマイナス 20 日となっているとの報道があった。なお、CCC が長めでも、手元流動性が厚ければ、資金繰りに支障がある訳ではない。

運転資金借入に関しては、受発注時点でのニーズが強いと言われている。当社では、そうした受発注時点のファイナンス（Purchase Order Finance）について、ファイナンスのスキーム構築における中核大企業の関与度（中核大企業主導なのか、金融機関主導なのか）と、与信リスクを誰が取るのか

¹⁷ 金融機関がバイヤーとの間で1つのサプライ・チェーンにつきそのファイナンスの総枠を決定する。この総枠の中での個々のサプライヤーへの与信枠の配分は、バイヤーが決定する（このスキームの場合、特定のサプライヤー向けの与信枠を増額すると、他のサプライヤー向けの与信枠が減少するほか、バイヤー自身が直接金融機関から資金調達できる額も減少する。バイヤーは、それぞれのバランスを考えて、個々のサプライヤー向けの与信枠を決定する）。

¹⁸ Cash Conversion Cycle. 在庫回転日数+売上債権回転日数-仕入債務回転日数

(中核大企業か、金融機関か)の2つの軸で分析している。この結果、受発注時点のファイナンスについては、①大企業が間接的に関与・リスクは金融機関が取るモデル、②大企業が直接的に関与・リスクは金融機関が取るモデル、③大企業が直接的に関与・リスクは大企業が取るモデル、の3つに分類できていると思っている。

3. 企業のニーズとグローバルな資金決済サービス

- ・ 自分は日本企業のグローバル化についてアドバイスをを行う仕事をしている。近年、日本の銀行においても、トランザクションバンキング部の設置など、企業のグローバルな資金決済のサポートを強化しつつある。金融機関においては、企業にとって使い勝手が良い仕組みを作りたい。また、企業グループ内部でも、各国の子会社間でバラバラとなっている事務等の統一を図る必要がある。グローバル化の流れの中で、金融機関と企業が歩み寄れば良い、と思っている。
- ・ 邦銀および外資系金融機関のトランザクションバンキング部門をみると、グローバルな仕組みやソリューションの提供といった点では外資系金融機関に優位性がある一方、日本国内におけるきめ細やかな対応では邦銀に優位性がある。もっとも、金融機関側の対応のみでうまくいく訳ではなく、特に日本の企業においては、自分達のニーズがどこにあるかを明確にしていく必要がある。なお、GE などでは、TSU や BPO には頼らず、自前で全世界をカバーする資金決済のシステムを構築している。
- ・ 当社グループも、自分達でグローバルな資金管理のシステムを構築したいと考えている。本日、示されたサプライチェーンファイナンスの仕組みでは、特定の銀行の仕組みに乗っからざるを得ず、企業側にある複数の金融機関の活用(マルチバンク)ニーズが満たされない、と感じている。

SWIFT が各銀行共通部分のサービス提供にとどめる方針にあったため、周辺部分を含めた貿易金融全体の仕組みが、欧米系の金融機関の意向に引っ張られやすくなった、と感じている。この際、アジアにおいて、マルチバンクに対応した新しい独自のプラットフォームを作っても良いのではないかと思う。

- 我々は、金融機関のトランザクションバンキングに関する大量データの分析を行っている。トランザクションバンキングに関するデータは、フォーマットがバラバラであるために、扱いにくいデータとなっている。このため、データ分析に基づき、顧客のニーズを汲み取った商品を提案するまでには至っていない。トランザクションバンキングのプラットフォームが一つであれば、もっとデータが扱い易くなると思う。
- 物流では、24時間対応に象徴される物流革命が進んでいる。そうした中、欧米では銀行間決済システムが夜間に稼働しており、一部の国では24時間対応となっている。現在、アジアにおいても電子商取引の物量が増えており、その利便性向上のためにも、24時間対応となっている取引の動き、物の動きに、金の動きが追いつく必要を感じている。

以 上

ワークショップ参加者（敬称略）

（招待参加者）

釜井 大介 株式会社 三菱東京UFJ銀行 トランザクションバンキング部 サービス商品
開発グループ 調査役

星野 由美子 株式会社 イトーヨーカ堂 執行役員 海外部長 貿易アドバイザー

石嶋 和志 株式会社 三菱東京UFJ銀行 決済事業部 決済管理グループ 上席調査役

伊藤 薫 デロイト トーマツ コンサルティング株式会社 グローバル マネジメント イ
ンスティテュート ディレクター

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
スプロデュース本部 主管

兼子 邦彦 小島プレス工業株式会社 総務統括部 参事

川井 令治 西武信用金庫 業務推進企画部 推進役

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

吉備 敏雄 ウェルズ・ファーゴ銀行 シニア・ヴァイス・プレジデント ヘッド・オブ・マー
ケティング&ヘッド・オブ・GFI ジャパン

木村 拙二 愛知産業株式会社 監査役

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

山藤 昌志 株式会社 三菱総合研究所 金融ソリューション本部 金融サイエンス第2
グループ 主席研究員

高澤 司 株式会社 みずほ銀行 グローバルトレードファイナンス営業部 部長

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

田村 崇行 株式会社 三井住友銀行 トランザクション・ビジネス本部 上席部長代理

日置 圭介 デロイト トーマツ コンサルティング株式会社 グローバル マネジメント イ
ンスティテュート パートナー

古木 陽介 イー・ギャランティ株式会社 社長補佐

水谷 伸 日立キャピタル株式会社 経営管理本部 情報システム部 関連会社 IT グルー
プ長

吉見 亨 スイフト・ジャパン株式会社 バイスプレジデント

（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