

経済産業省 平成 19 年度 動産・債権担保融資 (ABL) インフラ整備調査委託事業

**「動産・債権担保融資 (ABL) の普及・インフラ構築
に関する調査研究」**

報告書

アンケート調査結果

平成 20 年 3 月

株式会社 野村総合研究所

目 次

第 1 章 調査概要	1
第 2 章 調査結果要約	3
1. 金融機関編	3
2. 事業会社編	8
3. サービス事業者・専門家編	11
4. 課題のリストアップ	12
第 3 章 調査結果	14
1. 金融機関編	14
2. 事業会社編	57
3. 平成 17 年度との比較編	93
4. サービス事業者編	100
5. 専門家編	109
第 4 章 アンケート調査票	115
1. 【金融機関向編】	115
2. 【事業会社編】	132
3. 【サービス事業者編】	145
4. 【専門家編】	153

第 1 章 調査概要

調査目的

本調査は、ABL の進展状況や一層の普及のための課題、借り手となる事業会社の ABL の利用意向等を把握すること、及び貸し手と借り手、さらには貸し手と貸し手の業務を支援する事業者等とのビジネスマッチング、また、ABL に関連するデータベース構築に対するニーズや実現可能性を把握することを目的とした。調査は、調査対象者に対するアンケート調査票の配布・回収により実施した。

調査対象

調査対象は、貸し手である金融機関、借り手となる事業会社及び貸し手の業務を支援する事業者としてサービス事業者や専門家とした。

- ①金融機関：380 社（弊社データベースにより都市銀行、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信託銀行、政府系金融機関、系統金融機関、その他の銀行、生命保険会社、損害保険会社、リース会社、商社から有意抽出）
- ②事業会社：1,414 社（弊社データベースから売上高別、業種別に層化抽出）
- ③サービス事業者：37 社（弊社データベースより ABL に関するサービスを提供する事業者を有意抽出）
- ④専門家：57 人（弊社データベースより、ABL に関連しうる弁護士、司法書士、公認会計士を有意抽出）

有効回収件数

- ①金融機関：380 社（発送数 756 社、有効回収率 50.3%）

都市銀行	4	その他の銀行	1
地方銀行	49	生命保険会社	14
第二地方銀行	32	損害保険会社	5
信用金庫	212	リース会社	46
信託銀行	4	商社	5
政府系金融機関	3	その他・無回答	4
系統金融機関	1	合 計	380

なお、アンケート分析の際に、銀行、信用金庫、ノンバンク等の 3 つのセグメントで分析している。それぞれの定義は以下の通りである。

- 「銀行」：都市銀行、地方銀行、第二地方銀行、信託銀行、政府系金融機関、系統金融機関、その他の銀行
- 「信用金庫」：信用金庫
- 「ノンバンク等」：生命保険会社、損害保険会社、リース会社、商社、その他

②事業会社：1,414 社（発送数 11,973 社、有効回収率 11.8%）

	建設業	製造業	情報通信業	運輸業	卸売業	小売業	サービス業	農業	その他	無回答	全体
10億円未満	62	60	5	15	63	24	56	91	29	14	419
10億円以上50億円未満	110	100	3	19	59	40	61	14	19	9	434
50億円以上	142	111	7	25	97	76	53	4	27	4	546
無回答	2				2		2	2	3	4	15
全体	316	271	15	59	221	140	172	111	78	31	1414

③サービス事業者：37 社（発送数 52 社、有効回収率 71.2%）

④専門家：57 人（発送数 141 人、有効回収率 40.4%）

アンケート調査内容

①金融機関アンケート調査内容

- ・ ABL の現状と実施意向
- ・ 業務プロセスごとの問題意識・悩み
- ・ ABL に関するビジネスマッチング及びデータベース構築に対する意向

②事業会社アンケート調査内容

- ・ 金融機関との取引状況
- ・ ABL の認知度、利用意向
- ・ ビジネスマッチング事業に対する意向
- ・ 在庫・売掛債権の管理の状況・課題

③サービス事業者アンケート調査内容

- ・ ABL に関する事業内容と課題
- ・ ビジネスマッチング事業に対する意向

④専門家アンケート調査内容

- ・ ABL に関する事業内容と課題
- ・ ビジネスマッチング事業に対する意向

調査方法 郵送調査法

調査実施期間 2007 年 11 月～2007 年 12 月

備考

※（n）は各設問の回答数（回答者、回答社の数）を表す。

※グラフ内の数字は回答社数（n）を基数とした回答件数の割合（%）を表す。なお、小数点第 2 位を四捨五入し、小数点第 1 位までの表示としているため、単一回答の設問でも合計が 100%にならない場合がある。

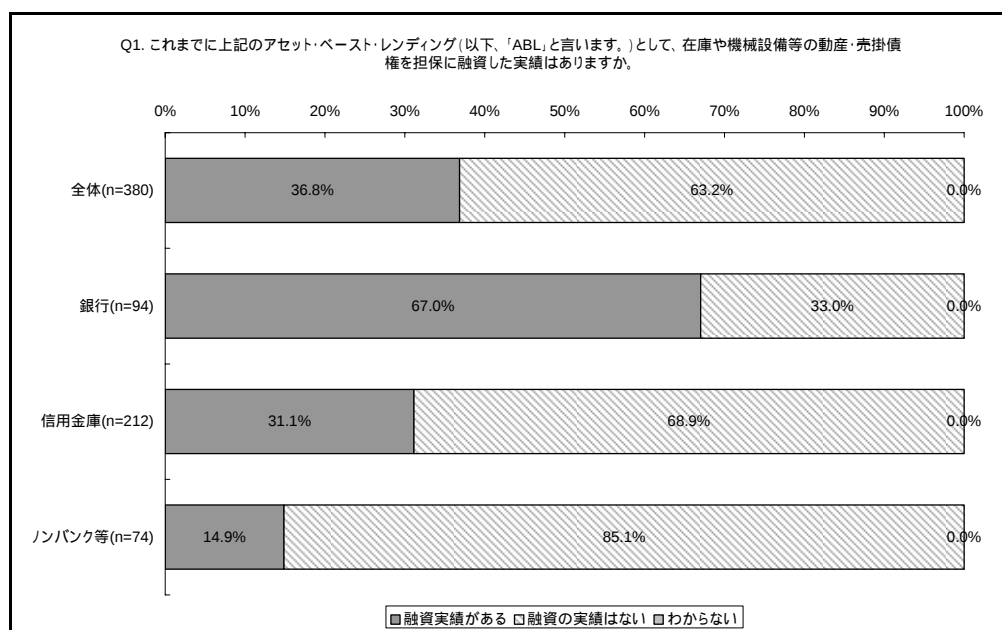
※複数回答の合計は 100%を超える。

第2章 調査結果要約

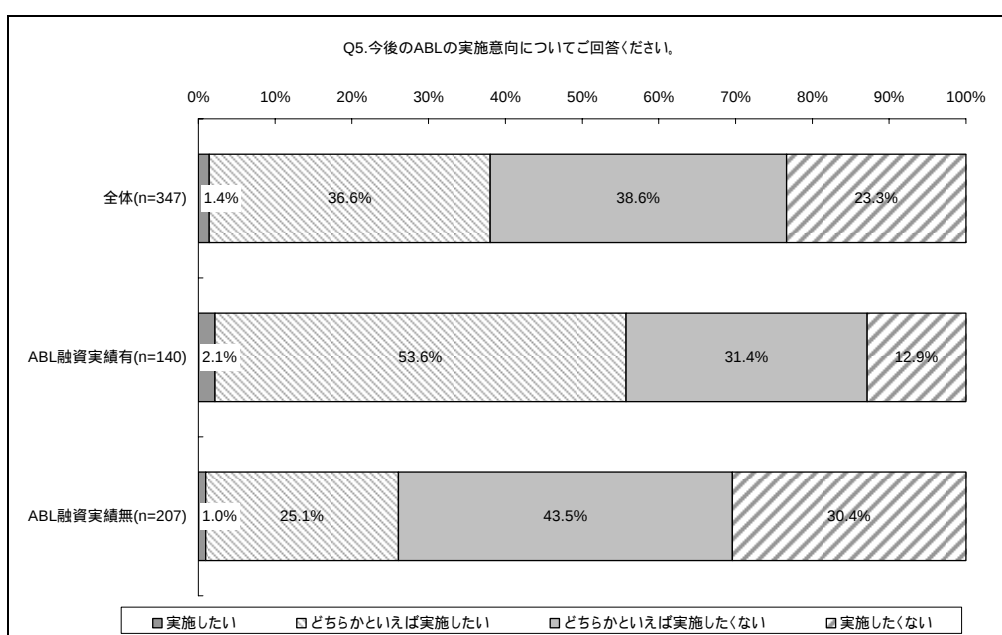
1. 金融機関編

ABL 融資の実績は、業種によって大きく差があり、銀行（約 67%は実績がある）が ABL に率先して取り組んでいるのが目立つ。一方、実施経験のある金融機関は、今後の ABL の実施意向も高く、引き続き銀行などが ABL の主要な貸し手であると考えられる。

【ABL の融資実績】



【ABL の実施意向】



ABL の実施経験のあると回答した金融機関等（140 社）は、これまでに件数で 6,186 件、融資残高 4,588 億円の ABL（ただし、売掛債権担保融資単独を含む）を実施している。

融資件数では、銀行も信用金庫もそれぞれ約 3,000 件の実績があるが、融資残高では、信用金庫は小口の ABL が多いことから、銀行が全体の約 71%を占めている。また、融資実績のあるノンバンク等は 11 社と少ないが、1 社当たりの融資残高の平均値は最も高い。

なお、ABL 実施経験のある金融機関等（140 社）のうち、約 43%は、「売掛債権を担保にしたことはあるが、動産を担保にしたことはない」と回答しており、この分を除いた実績（つまり、動産・債権担保融資）は、銀行では融資残高約 3,080 億円、融資件数 2,573 件、信用金庫では融資残高約 103 億円、融資件数 1,859 件、ノンバンクでは融資残高約 855 億円、融資件数 59 件となる。

【ABL の融資件数と融資残高】

(単位:件数)				(単位:件数)			
	ABL融資件数 (合計値)	ABL融資件数 (平均値)	ABL融資件数 (中央値)		ABL融資件数 合計値の内訳		
					うち動産を担保 にしたことがある 金融機関	うち売掛債権 しか担保にしたこと がない金融機関	
銀行(n=63)	3,093	52.4	4.0	銀行(n=63)	3,093	2,573	520
信用金庫(n=66)	3,023	53.0	6.0	信用金庫(n=66)	3,023	1,859	1,164
ノンバンク等(n=11)	70	7.8	2.0	ノンバンク等(n=11)	70	59	11
合計(n=140)	6,186	49.5	5.0	合計(n=140)	6,186	4,491	1,695

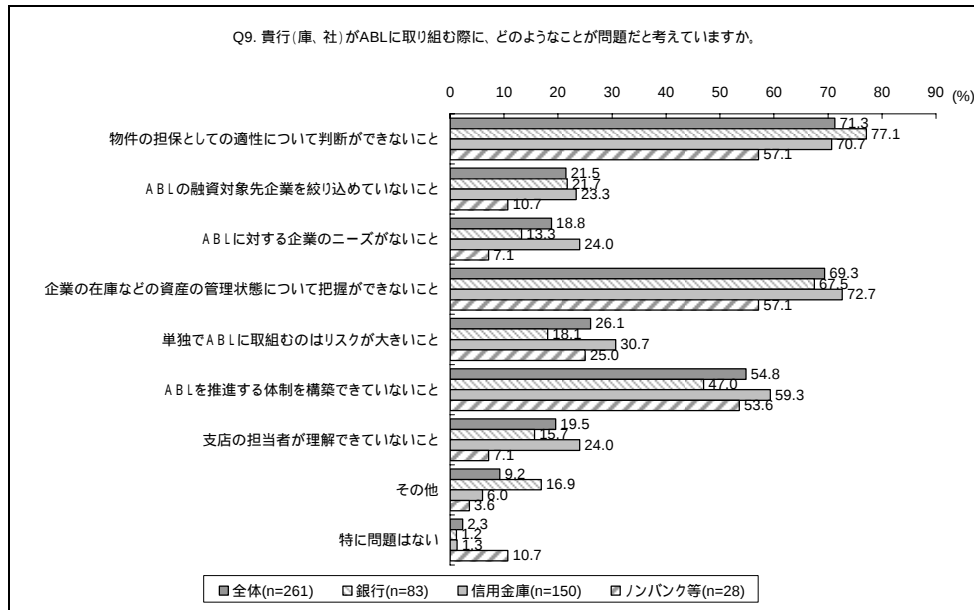
(単位:百万円)				(単位:百万円)			
	ABL融資残高 (合計値)	ABL融資残高 (平均値)	ABL融資残高 (中央値)		ABL融資残高 合計値の内訳		
					うち動産を担保 にしたことがある 金融機関	うち売掛債権 しか担保にしたこと がない金融機関	
銀行(n=63)	327,918	5,205	290.0	銀行(n=63)	327,918	307,980	19,938
信用金庫(n=66)	43,181	654	58.5	信用金庫(n=66)	43,181	10,305	32,876
ノンバンク等(n=11)	87,704	7,973	200.0	ノンバンク等(n=11)	87,704	85,494	2,210
合計(n=140)	458,803	3,277	164.5	合計(n=140)	458,803	403,779	55,024

【担保物件ごとの取組状況】

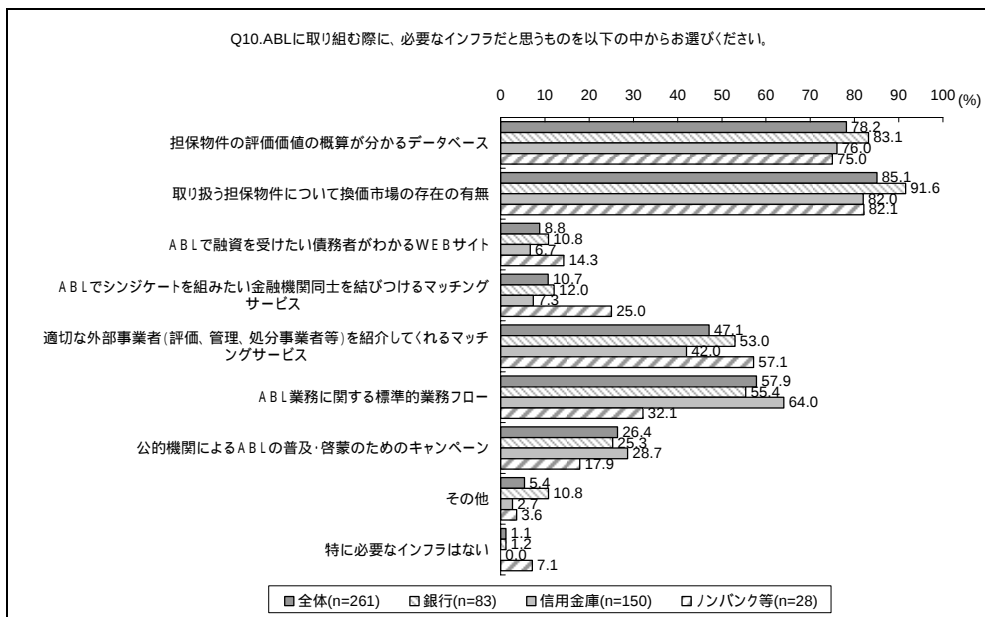
	銀行(n=63)		信用金庫(n=66)		ノンバンク等(n=11)		合計(n=140)	
	件数	比率	件数	比率	件数	比率	件数	比率
工作機械、製造機械	15	23.8%	8	12.1%	4	36.4%	27	19.3%
建設機械	6	9.5%	0	0.0%	1	9.1%	7	5.0%
業務用車両(トラックなど)	10	15.9%	9	13.6%	4	36.4%	23	16.4%
その他の設備	9	14.3%	2	3.0%	2	18.2%	13	9.3%
厨房機器	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	1	0.7%
医療機器	3	4.8%	0	0.0%	1	9.1%	4	2.9%
什器・備品(OA機器、PCなど)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
介護機器	1	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.7%
その他の機器	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
鉄、非鉄、アルミ、貴金属(地金など)、穀類	10	15.9%	2	3.0%	1	9.1%	13	9.3%
天然素材(羊毛、麁、羽毛)	2	3.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	1.4%
家畜(食用:食用牛、食用豚、食用鶏)	13	20.6%	0	0.0%	1	9.1%	14	10.0%
家畜(生産用:生産用牛、生産用豚、生産用鶏)	3	4.8%	0	0.0%	1	9.1%	4	2.9%
冷凍水産物(マグロ、えび、スケコ(製品は明太子))	9	14.3%	0	0.0%	1	9.1%	10	7.1%
その他の原材料	10	15.9%	3	4.5%	0	0.0%	13	9.3%
衣料品	6	9.5%	0	0.0%	0	0.0%	6	4.3%
ブランド品(時計、バッグ、化粧品など)	3	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	3	2.1%
酒類(清酒、ワインなど)	11	17.5%	3	4.5%	1	9.1%	15	10.7%
食品(生鮮食品は除く)	9	14.3%	0	0.0%	1	9.1%	10	7.1%
家電	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
宝石・貴金属製品、美術品	3	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	3	2.1%
車両(中古車(二輪を含む)など)	3	4.8%	0	0.0%	2	18.2%	5	3.6%
高級家具、楽器	2	3.2%	1	1.5%	1	9.1%	4	2.9%
その他の製品	16	25.4%	3	4.5%	2	18.2%	21	15.0%
上記の分類以外の動産	2	3.2%	3	4.5%	2	18.2%	7	5.0%
売掛債権はあるが、動産を担保にしたことはない	19	30.2%	39	59.1%	2	18.2%	60	42.9%
わからない	0	0.0%	2	3.0%	0	0.0%	2	1.4%
合計	63	100%	66	100%	11	100%	140	100%

ABL に取り組む際に、特に「物件の担保適正の判断」「在庫や資産の管理状態の把握」「ABL 推進体制の構築」の 3 つが主要な課題になっている。必要なインフラとしては、特に「担保物件の評価価値が分かるデータベース」「取扱物件に関する換価市場の存在」のインフラを求める意見が多く、次いで「適切な外部事業者を紹介するビジネスマッチング」「ABL 業務に関する標準的な業務フロー」を求める意見が多い。

【ABL 実施時の課題】



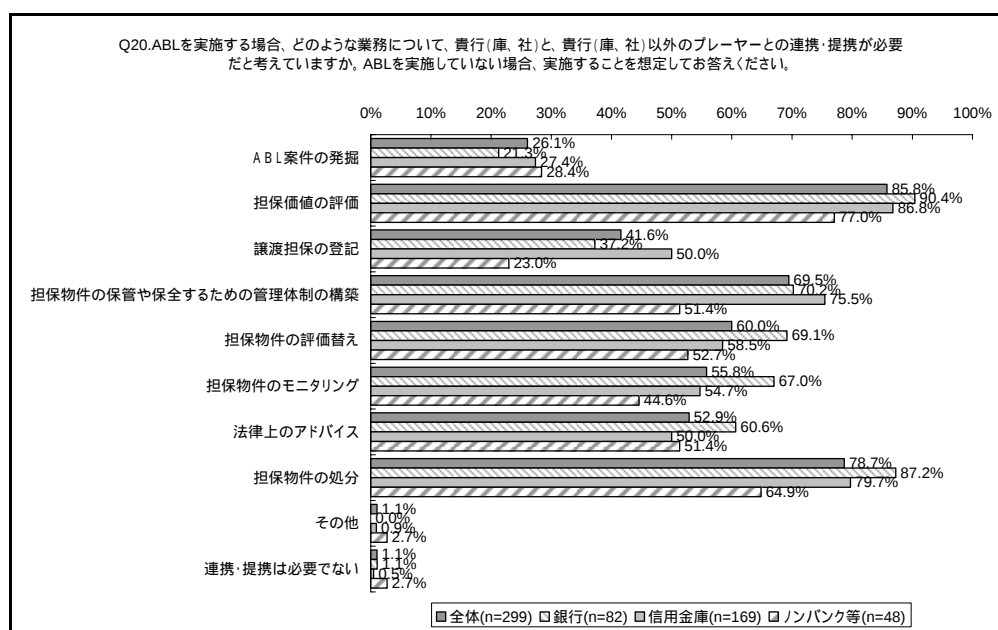
【必要なインフラ】



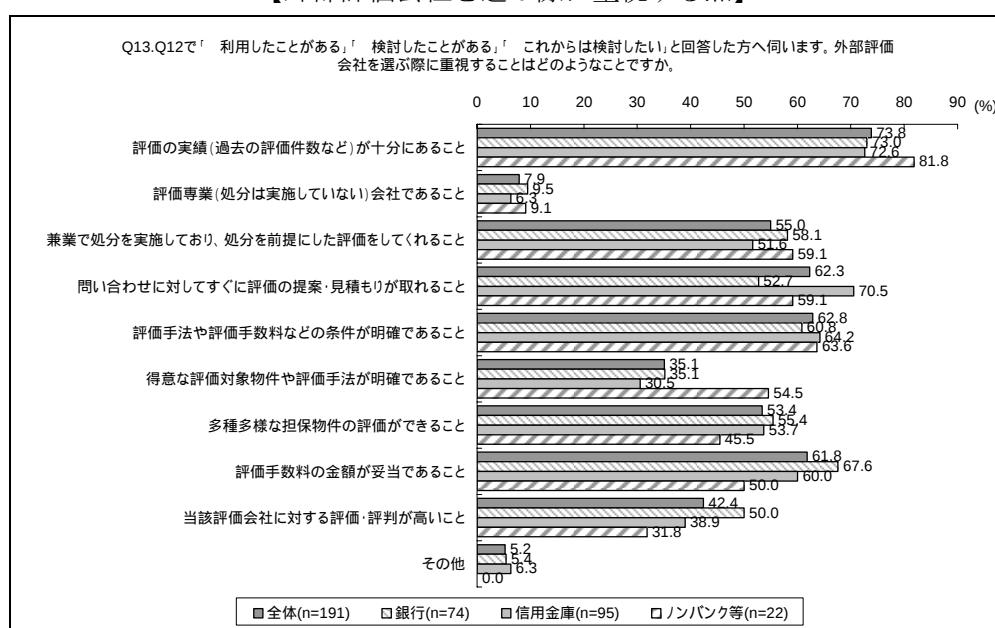
自社以外のプレーヤーとの連携が必要な業務については、金融機関全体で見ると、「担保価値の評価」「担保物件の処分」「管理体制の構築」の3つが上位を占めた。業態別に見ると、ノンバンク等は、各項目とも、比較的外部との提携・連携を必要としない傾向が見られる。

外部評価会社を選ぶ際に重視するのは、業態を問わず「評価の実績」という意見が最も多かった。一方で「評価専門会社」であることへのこだわりはほとんどなく、むしろ「処分を前提に評価してくれる」ことへのニーズが高いことが分かる。

【自社以外のプレーヤーとの連携が必要になる業務】



【外部評価会社を選ぶ際に重視する点】

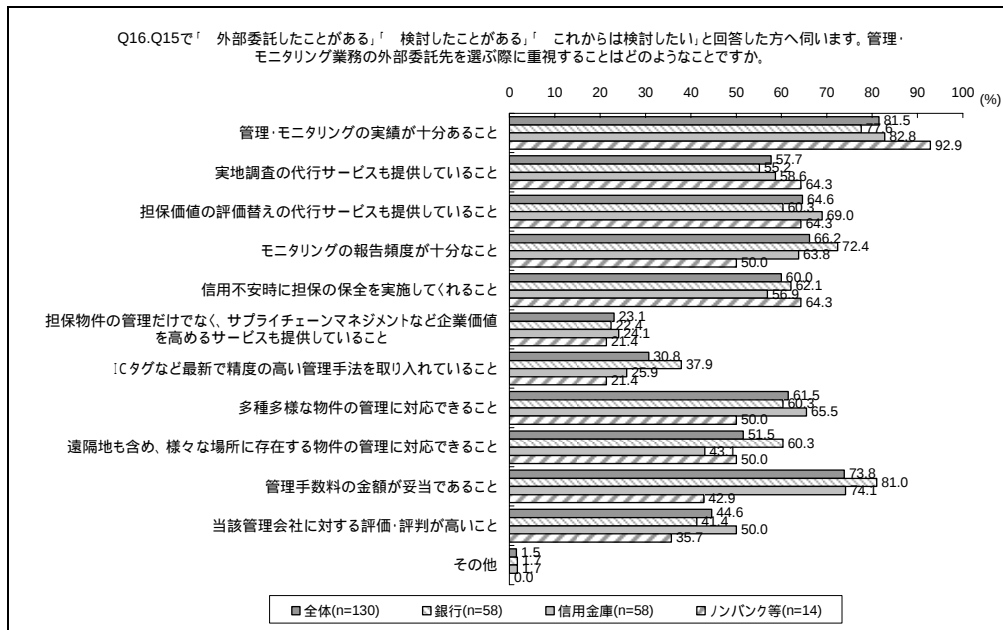


管理・モニタリング業務の外部委託先を選定する際には、「管理・モニタリングの実績があること」や「管理手数料の金額の妥当性」を重視する意見が多かった。

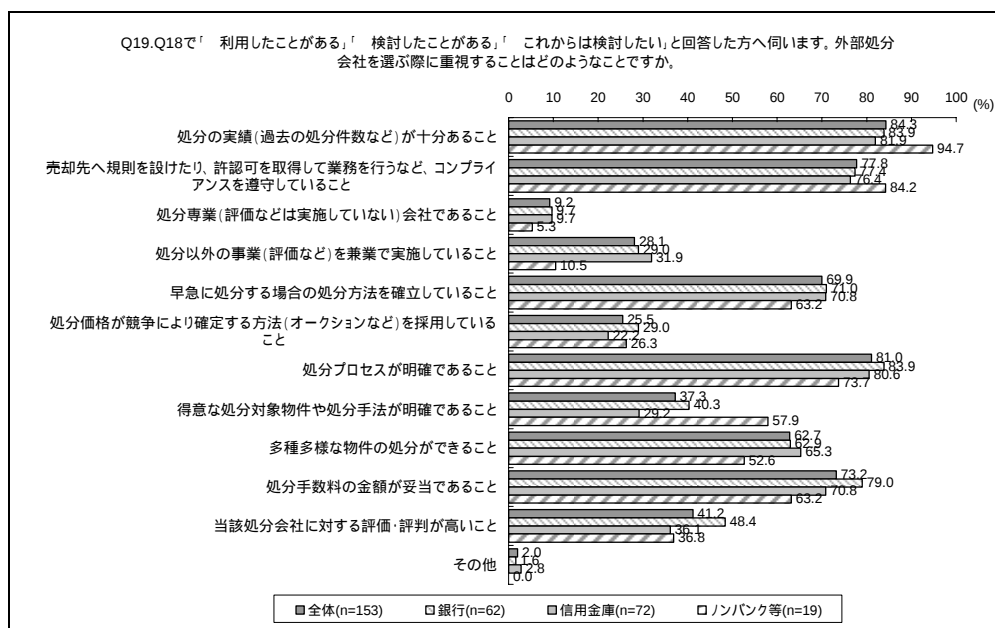
外部処分会社を選ぶ際にもやはり「処分実績」が求められている。加えて「処分プロセスが明確である」「処分手数料の金額が妥当である」ことも重視されている。

このように、外部会社の選定においては、総じて、「実績」と「費用」が選定のポイントになっている。なお、「当該事業者に対する評価・評判が高いこと」といったレピュテーションは、評価・管理・処分の各業務において、一定程度、考慮される要素になっている。

【管理・モニタリングの外部委託先を選ぶ際に重視する点】



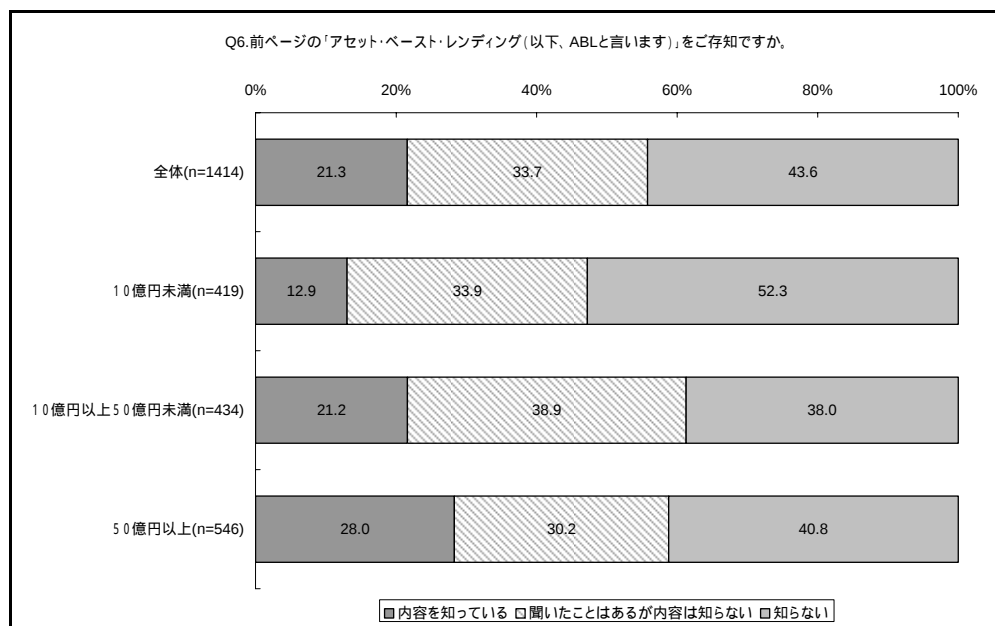
【外部処分会社を選ぶ際に重視する点】



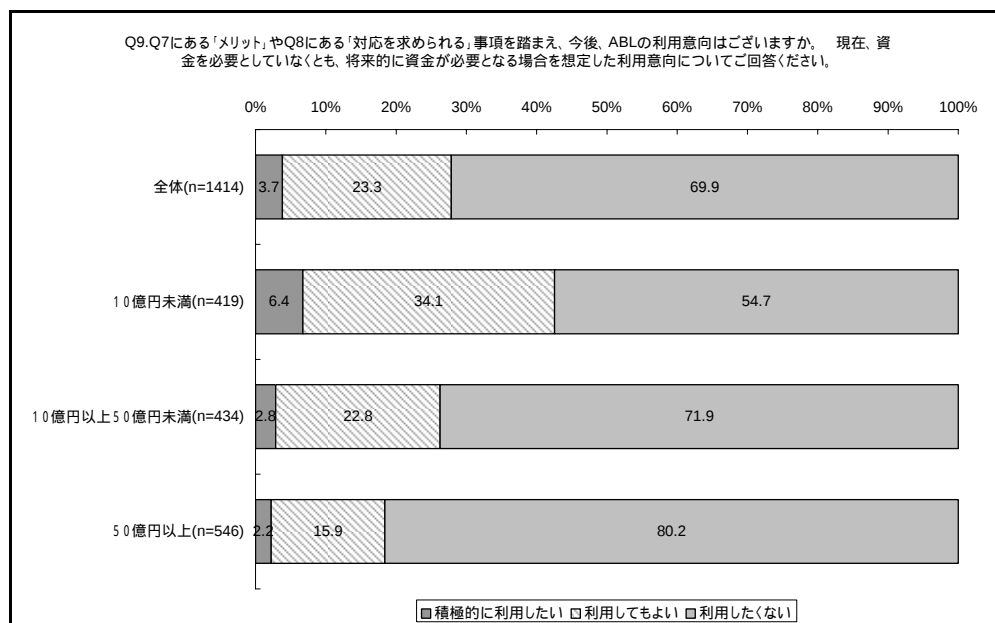
2. 事業会社編

ABL の認知度について「内容を知っている」と回答する事業会社は全体では約 21%であり、売上規模別の大きな企業ほど認知度が高まる傾向がある。一方で、今後の ABL の利用意向については、売上規模の小さな企業ほど利用意向が高い傾向があり、ABL の認知に関しては、相対的に規模が小さい中小企業、あるいは零細企業に対して、ABL を周知していくことが今後の課題の 1 つであるといえる。

【ABL の認知度】

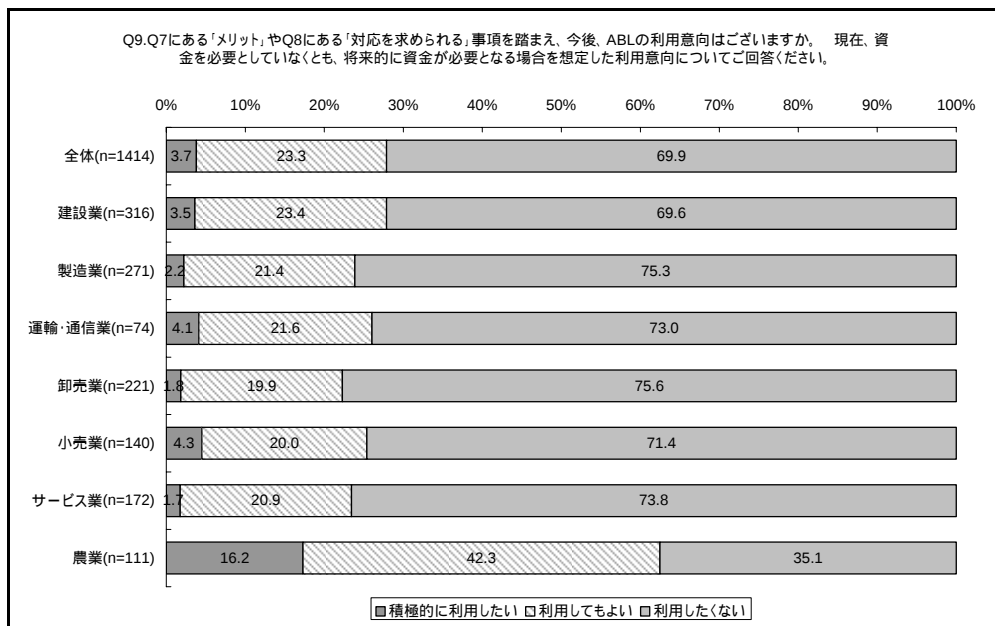


【ABL の利用意向】

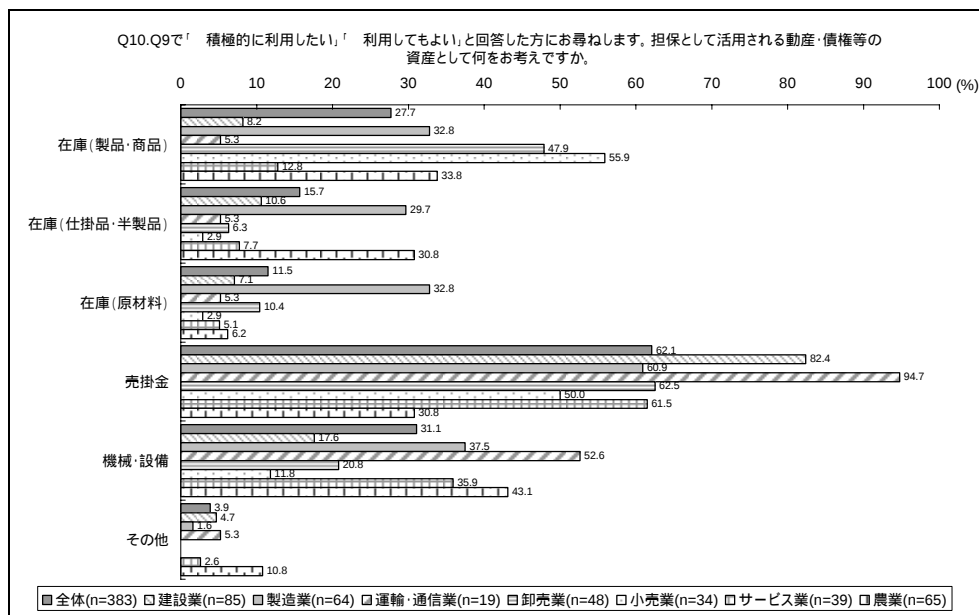


ABLの利用意向を業種別に見ると、農業が圧倒的に多い。また、担保として活用したい資産は、業種によりまちまちであるが、多くの業種で「売掛金」を担保にしたいという意見が最も大きかった。ただし、小売業では「在庫（製品・商品）」を、農業では「機械・設備」を担保にしたいという意見が最も多く、業種ごとに様々な形態の ABL への利用意向がうかがえる。

【ABL の利用意向】

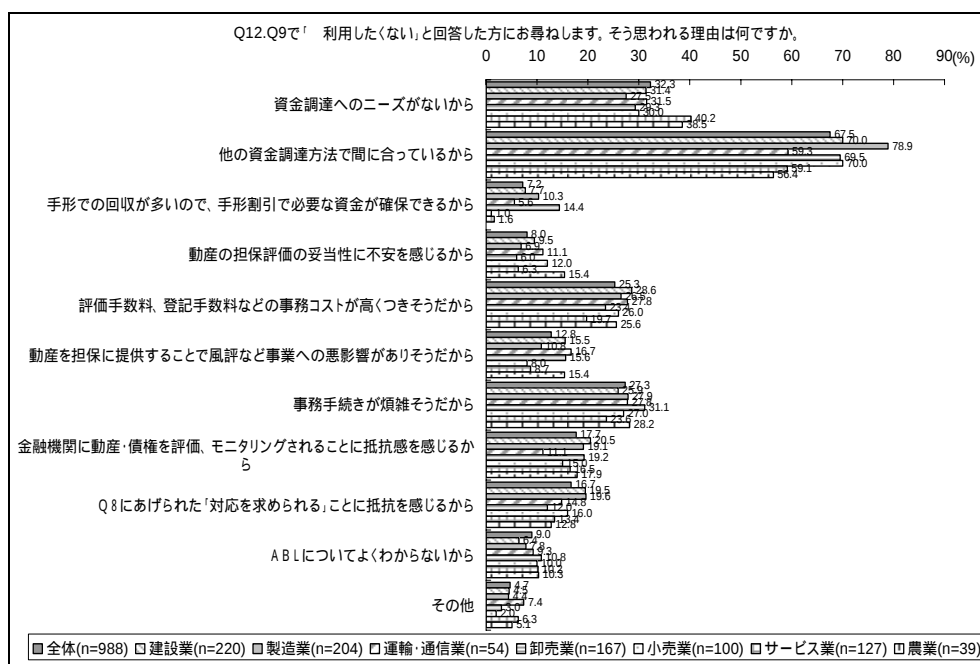


【担保として活用したい資産】

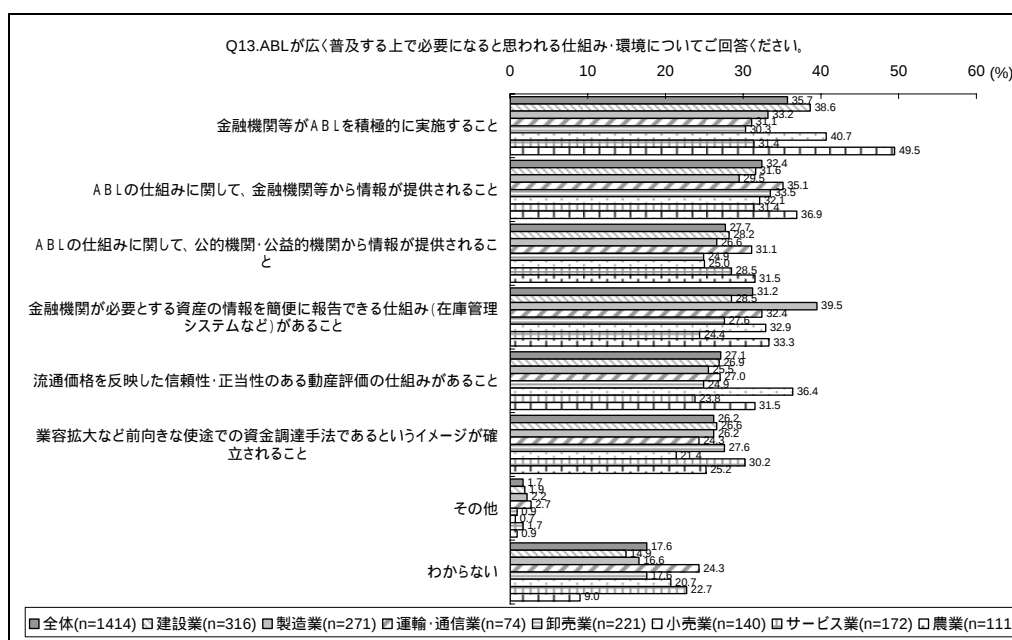


ABL を利用したくない理由には、「他の資金調達で間に合っている」や「資金調達へのニーズが無い」といったニーズに関するものと、「事務コストが高そう」や「事務手続きが煩雑」といったコストに関するものがあげられる。ABL 普及に向けた仕組み・環境については、どの項目にも意見が一定程度寄せられており、金融機関だけでなく公的・公益的機関や ABL に関するサービス事業者など様々なプレーヤーが普及・促進を目指して取り組んでいく必要があるのではないだろうか。

【ABL を利用したくない理由】



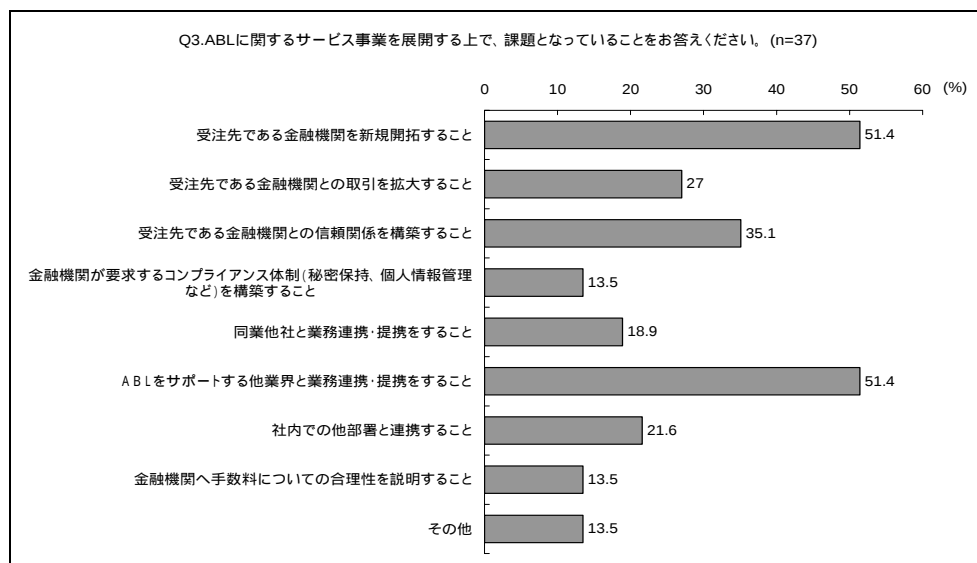
【ABL が普及するために必要な仕組み・環境】



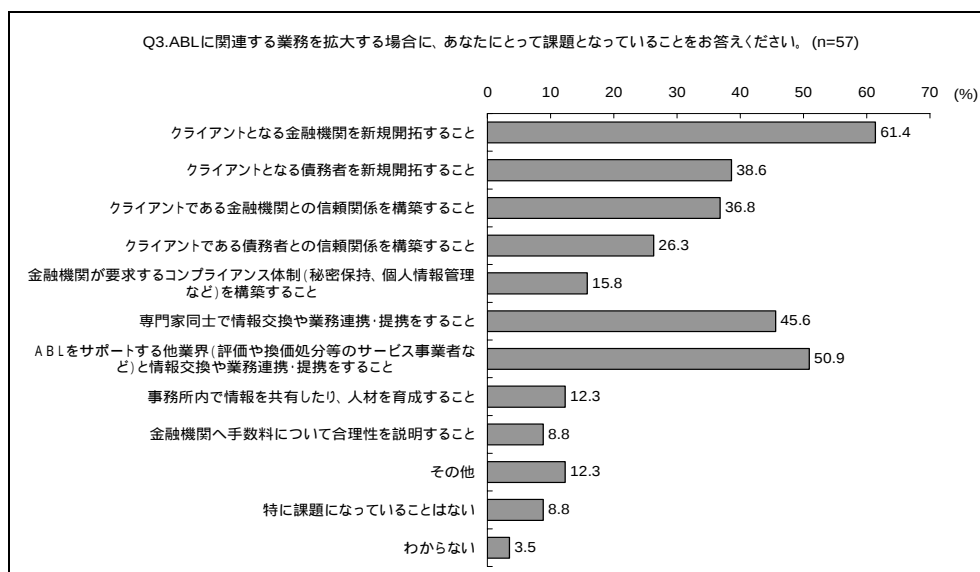
3. サービス事業者・専門家編

ABL 関連サービス事業者、専門家とも、ABL に関する事業や業務の拡大に際して、「クライアントである金融機関の開拓」「他の業界との情報交換、業務提携・連携」が主要な課題となっている。次いで、専門家については、「専門家同士での情報交換、業務提携・連携」が、サービス事業者については、「金融関係との信頼関係構築」が課題となっている。

【(サービス事業者) 事業拡大に際しての課題】



【(専門家) 業務拡大に際しての課題】



4. 課題のリストアップ

アンケート調査を通して確認できる ABL の推進上の課題をまとめた。まず、金融機関の取り組み状況としては、以下のような課題をあげることができる。

- 金融機関のうち、銀行では 7 割近くは実施経験があるものの、信用金庫やノンバンク等の約 7 割は ABL に消極的（「(どちらかといえば) 実施したくない」と回答）であり、ABL の実施意向がまだ低いという特徴がある。
- また、ABL の実施経験のある金融機関について見ても、半数弱は、今後の実施意向が消極的（「(どちらかといえば) 実施したくない」と回答）であり、ABL の実施に際して様々な困難・課題があることが伺える。
- さらに、ABL 融資先企業の大半が「おおむね正常先に相当する企業」であり、ABL の融資実績のある金融機関のうち、「要注意先（要管理先）や破綻懸念先に相当する企業」にも ABL で融資した経験がある金融機関は 4 割弱にとどまっている。

次に具体的な業務に関する課題としては、以下の点が挙げられる。

- ABL に取組む際に、特に「物件の担保適正の判断」「在庫や資産の管理状態の把握」「ABL 推進体制の構築」の 3 つが主要な課題になっている。
 - 「物件の担保適正の判断」「在庫や資産の管理状態の把握」などに対する必要な対策として、有効なインフラについて尋ねると、「担保物件の評価価値が分かるデータベース」「取扱物件に関する換価市場の存在」「適切な外部事業者を紹介するビジネスマッチング」「ABL 業務に関する標準的な業務フロー」へのニーズが高く、これらを共通のインフラとして整備することが期待されている。
 - 「適切な外部事業者を紹介するビジネスマッチング」は、「担保価値の評価」「担保物件の処分」「管理体制の構築」において必要とされており、特に、ノンバンク等よりも銀行や信用金庫が必要性を強く感じている。なお、外部会社の選定においては、総じて、「実績」と「費用」が重視するポイントになっている。
 - 「ABL 推進体制の構築」に関しては、ABL についての担当部署を決めて推進しているのは、全体の約 3 割にとどまっており、特に信用金庫のほとんどが担当部署を設置していない。こうした体制の未整備は、例えば担保価値を評価する場面で、「評価の手法・プロセスが確立されていないこと」、「行内で評価する体制・ノウハウが確立されていないこと」などの面で困難をもたらしている。

他方、事業会社の認知度や利用意向に関しては以下の課題を挙げることができる。

- ABL の認知度は、売上規模別の大きな企業ほど認知度が高いという傾向があるが、ABL の利用意向は、売上規模の小さな企業ほど高い傾向がある。このため、特に相対的

に規模が小さい中小企業や零細企業に対して ABL を周知していくことが主要課題の 1 つといえる。

事業会社において、ABL の活用が進まない理由や、必要な仕組み・環境に関する課題として重要な点としては、以下を挙げることができる。

- ABL を利用したくない理由は、ニーズに関するものだけでなく、「事務コストが高そう」や「事務手続きが煩雑」などの意見が目立った。コスト（手続き面と費用面の両方が考えられる）で企業の負担を軽くすることが課題である。
 - 手続き面では、特に「動産・債権譲渡担保登記を行うこと」、「売掛金や在庫を定期的に報告すること」といった実務での負担感を軽くすることが課題である。
 - 費用面では、「手数料は一切負担したくない」や「借入金額に対して 0.5%未満」という意見が大きく、ABL には一定の費用が必要な場合があることへの理解を広めることが課題である。
- ABL 普及に向けた仕組み・環境については、「金融機関が ABL を積極的に実施すること」「ABL の仕組みに関して、金融機関から情報が提供されること」「資産の情報を簡便に報告できる仕組みがあること」など様々な意見が出ており、金融機関だけでなく公的・公益的機関や ABL に関するサービス事業者など様々なプレーヤーが普及・促進を目指して取り組んでいく必要がある。

事業会社の在庫の管理に関しては、ABL の活用という観点から以下のような課題を挙げることができる。

- 自社での在庫管理方法について、約 2 割は「伝票の手計算」によって管理しており、特に、売上規模の小さい会社でそうした傾向が強い。ABL の普及に際しては、特に中小零細企業における在庫管理の仕組み整備や効率化が必要になる。
- 在庫管理上、「数量管理体制が不十分」、「適正在庫高の把握が難しい」などが課題となっているが、売上高の小さな会社ほどこの課題認識が低く、中小零細企業に対しては、まずは在庫管理に対する意識をある程度高めることが必要になる。
- 在庫管理の望ましい仕組・手法としては、「IC タグの活用」、「バーコードの活用」などがあげられてが、業種別では製造業や小売業などで活用が進んでおり、製造業と小売業の中小零細企業への活用の促進に加えて、他の業種での活用可能性の検討も課題になるだろう。

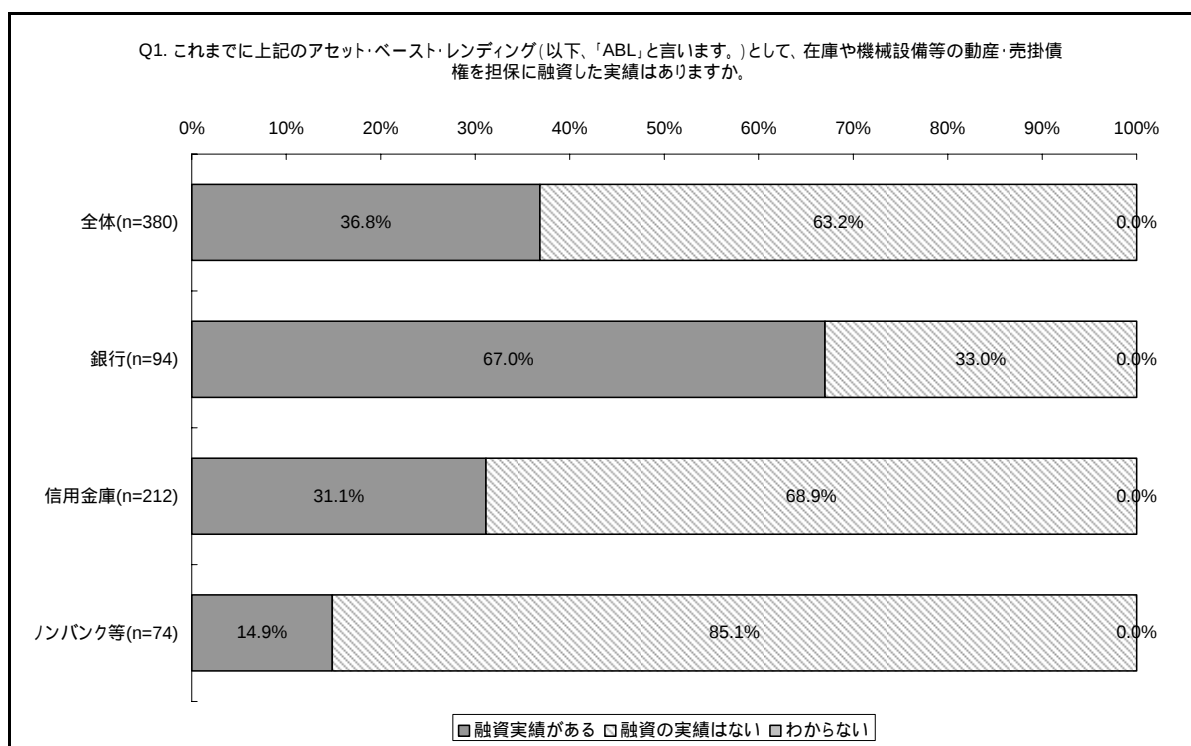
第3章 調査結果

1. 金融機関編

(1) ABL の現状と実施意向

ABL 融資の実績は、金融機関全体では3分の1以上（約37%）であるが、業種によって大きく差があり、銀行の67%に実績がある一方で、実績があるノンバンク等は約15%にとどまった¹。

【ABL の融資経験の有無】



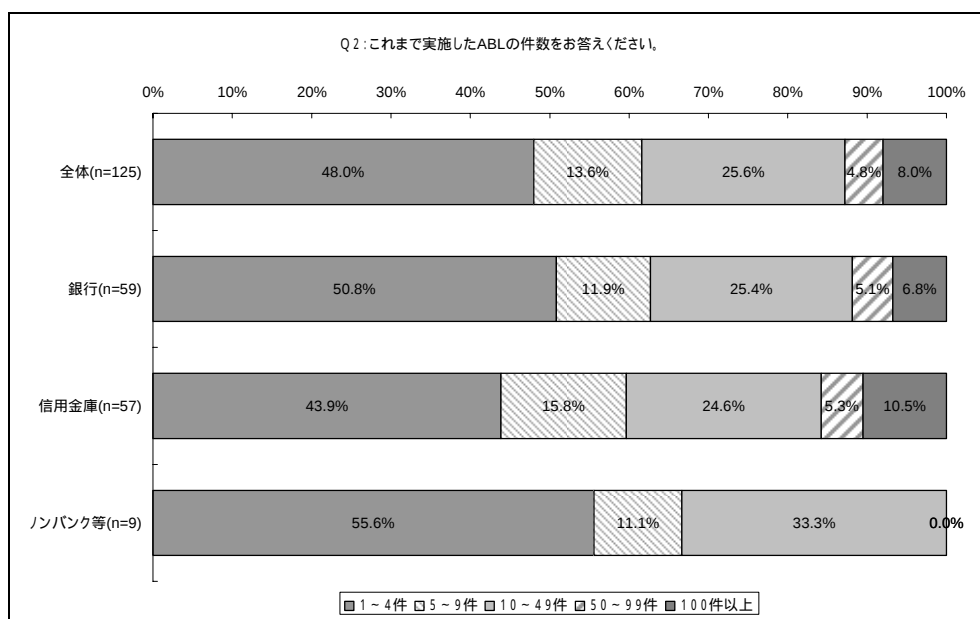
¹ ここでは売掛債権担保融資単独も ABL に含めている。

これまで実施した ABL 件数は、全体の約 48%が 1～4 件と回答している。実施件数はどの業種でも 1～4 件が最も多く、次いで、10～49 件となっている。

これまでに全体で 6,186 件実施されており、銀行と信用金庫は、それぞれ 3,000 件以上実施しているものの、ノンバンク等の実績はわずか 70 件にとどまった。ABL 融資実績のある金融機関の実施件数の中央値は、ノンバンク等で 2 件、銀行で 4 件、信用金庫で 6 件となっており、ABL 融資実績のある金融機関の中では信用金庫での実施件数が最も多くなっている²。

なお、問 3 で「担保として活用したことの動産の種類」を聞いているが、それも考慮すると、ABL 実施経験のある金融機関等（140 社）のうち、約 43%は、「売掛債権を担保にしたことはあるが、動産を担保にしたことはない」と回答しており、この分を除いた実績（つまり、動産・債権担保融資）は、銀行では融資件数 2,573 件、信用金庫では融資件数 1,859 件、ノンバンクでは融資件数 59 件となっている。

【実施した ABL の件数】



(単位:件数)				(単位:件数)			
	ABL融資件数 (合計値)	ABL融資件数 (平均値)	ABL融資件数 (中央値)		ABL融資件数 合計値の内訳		
					うち動産を担保 にしたことがある 金融機関	うち売掛債権 しか担保にしたこと がない金融機関	
銀行(n=63)	3,093	52.4	4.0	銀行(n=63)	3,093	2,573	520
信用金庫(n=66)	3,023	53.0	6.0	信用金庫(n=66)	3,023	1,859	1,164
ノンバンク等(n=11)	70	7.8	2.0	ノンバンク等(n=11)	70	59	11
合計(n=140)	6,186	49.5	5.0	合計(n=140)	6,186	4,491	1,695

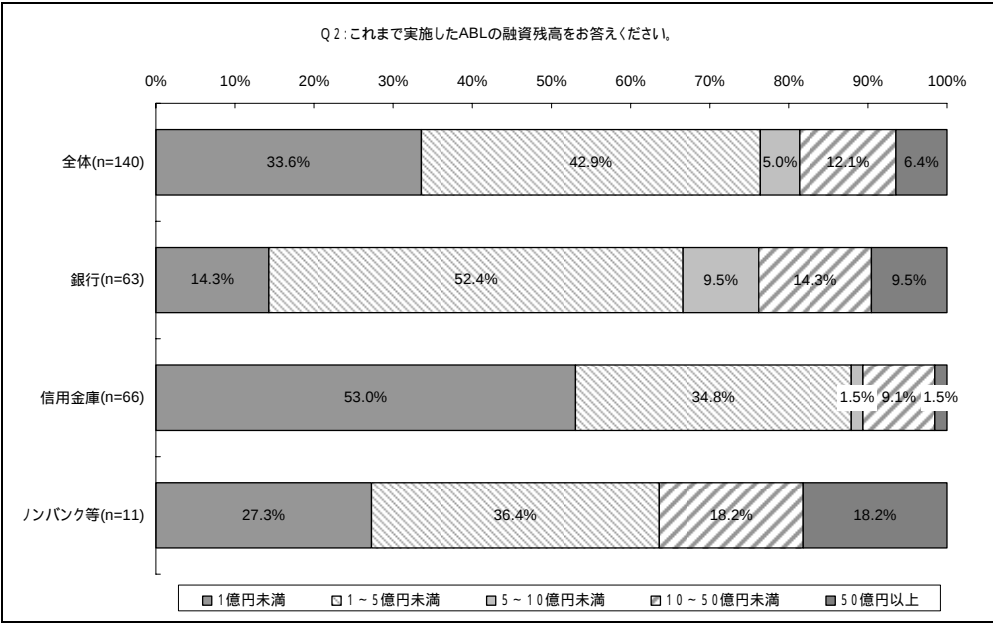
² ある銀行は ABL 実施件数を 2,000 件、ある信用金庫は ABL 実施件数を 1,214 件と回答しており、この最大値の影響で、平均値は大きな数字となっている。このため中央値（median）で比較した。

ABL 融資残高は、5 億円未満が全体の 75%以上となっているが、銀行の約 3 分の 1 については、ABL 融資残高 5 億円以上と回答している。

これまでに ABL の融資残高の全体合計は、約 4,588 億円に上っている。このうち約 3,279 億円（約 71%）は、銀行により実施されており、件数では銀行に匹敵していた信用金庫であったが、融資残高合計では 10%未満の約 431 億円にとどまっている。また平均値ではノンバンク等の融資残高が最も大きく、ノンバンク等が実施した ABL の件数は少ないものの 1 件あたりの融資金額が大きい傾向がある。

なお、問 3 で「担保として活用したことのある動産の種類」を聞いているが、ABL 実施経験のある金融機関等（140 社）のうち、約 43%は、「売掛債権を担保にしたことはあるが、動産を担保にしたことはない」と回答しており、この分を除いた実績（つまり、動産・債権担保融資）は、銀行では融資残高約 3,080 億円、信用金庫では融資残高約 103 億円、ノンバンクでは融資残高約 855 億円となっている。

【実施した ABL の融資残高】



(単位: 百万円)

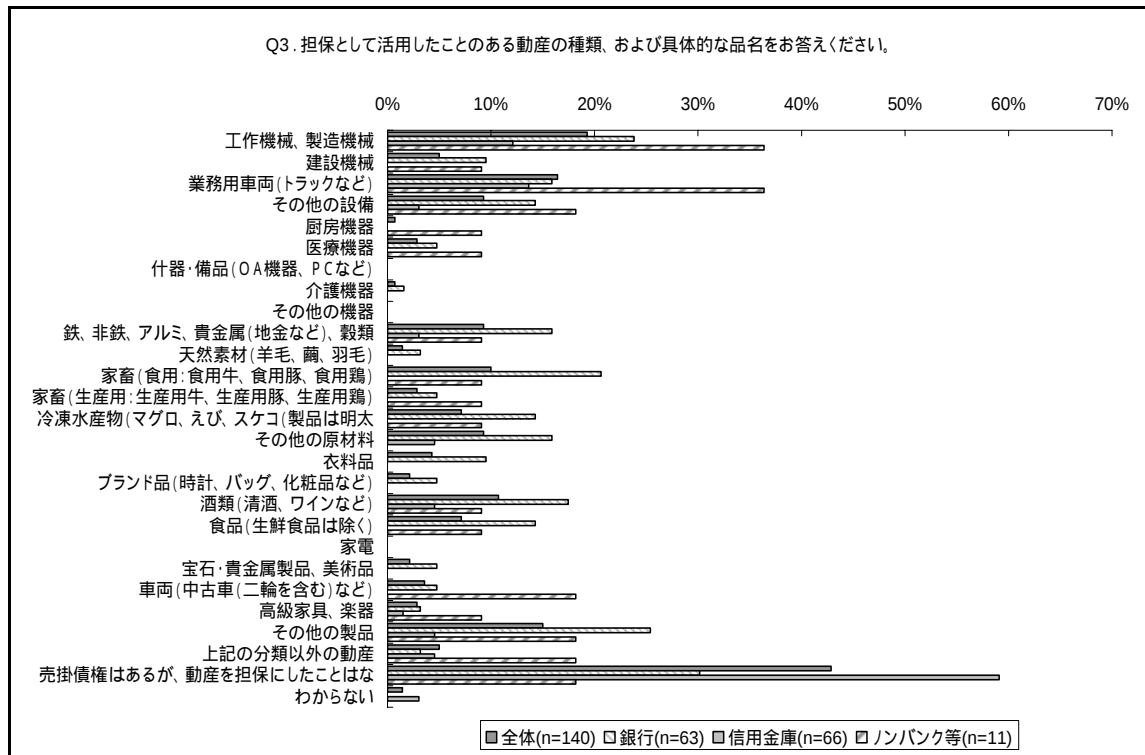
	ABL融資残高 (合計値)	ABL融資残高 (平均値)	ABL融資残高 (中央値)
銀行(n=63)	327,918	5,205	290.0
信用金庫(n=66)	43,181	654	58.5
ノンバンク等(n=11)	87,704	7,973	200.0
合計(n=140)	458,803	3,277	164.5

(単位: 百万円)

	ABL融資残高 合計値の内訳		
		うち動産を担保 にしたことがある 金融機関	うち売掛債権 しか担保にしたこと がない金融機関
銀行(n=63)	327,918	307,980	19,938
信用金庫(n=66)	43,181	10,305	32,876
ノンバンク等(n=11)	87,704	85,494	2,210
合計(n=140)	458,803	403,779	55,024

「売掛債権はあるが動産を担保にしたことはない」と回答する金融機関は全体の43%程度であり、特に信用金庫では約59%にも上る。他方、ノンバンクは、工作機械・製造機械、業務用車両を担保としたことはあるところが35%程度（ただしサンプル数11）存在している。

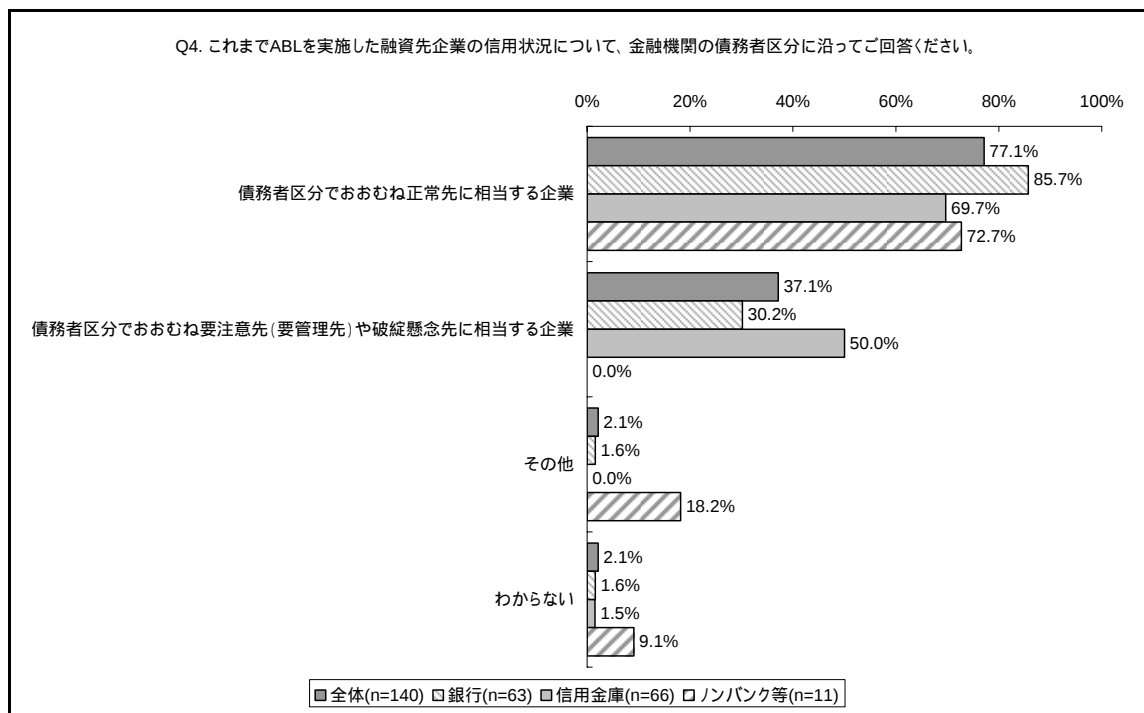
【担保として活用したことの動産の種類】



	銀行(n=63)		信用金庫(n=66)		ノンバンク等(n=11)		合計(n=140)	
	件数	比率	件数	比率	件数	件数	件数	比率
工作機械、製造機械	15	23.8%	8	12.1%	4	36.4%	27	19.3%
建設機械	6	9.5%	0	0.0%	1	9.1%	7	5.0%
業務用車両(トラックなど)	10	15.9%	9	13.6%	4	36.4%	23	16.4%
その他の設備	9	14.3%	2	3.0%	2	18.2%	13	9.3%
厨房機器	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	1	0.7%
医療機器	3	4.8%	0	0.0%	1	9.1%	4	2.9%
什器・備品(OA機器、PCなど)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
介護機器	1	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.7%
その他の機器	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
鉄、非鉄、アルミ、貴金属(地金など)、穀類	10	15.9%	2	3.0%	1	9.1%	13	9.3%
天然素材(羊毛、絹、羽毛)	2	3.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	1.4%
家畜(食用:食用牛、食用豚、食用鶏)	13	20.6%	0	0.0%	1	9.1%	14	10.0%
家畜(生産用:生産用牛、生産用豚、生産用鶏)	3	4.8%	0	0.0%	1	9.1%	4	2.9%
冷凍水産物(マグロ、えび、スケコ(製品は明太子))	9	14.3%	0	0.0%	1	9.1%	10	7.1%
その他の原材料	10	15.9%	3	4.5%	0	0.0%	13	9.3%
衣料品	6	9.5%	0	0.0%	0	0.0%	6	4.3%
ブランド品(時計、バッグ、化粧品など)	3	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	3	2.1%
酒類(清酒、ワインなど)	11	17.5%	3	4.5%	1	9.1%	15	10.7%
食品(生鮮食品は除く)	9	14.3%	0	0.0%	1	9.1%	10	7.1%
家電	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
宝石・貴金属製品、美術品	3	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	3	2.1%
車両(中古車(二輪を含む)など)	3	4.8%	0	0.0%	2	18.2%	5	3.6%
高級家具、楽器	2	3.2%	1	1.5%	1	9.1%	4	2.9%
その他の製品	16	25.4%	3	4.5%	2	18.2%	21	15.0%
上記の分類以外の動産	2	3.2%	3	4.5%	2	18.2%	7	5.0%
売掛債権はあるが、動産を担保にしたことはない	19	30.2%	39	59.1%	2	18.2%	60	42.9%
わからない	0	0.0%	2	3.0%	0	0.0%	2	1.4%
合計	63	100%	66	100%	11	100%	140	100%

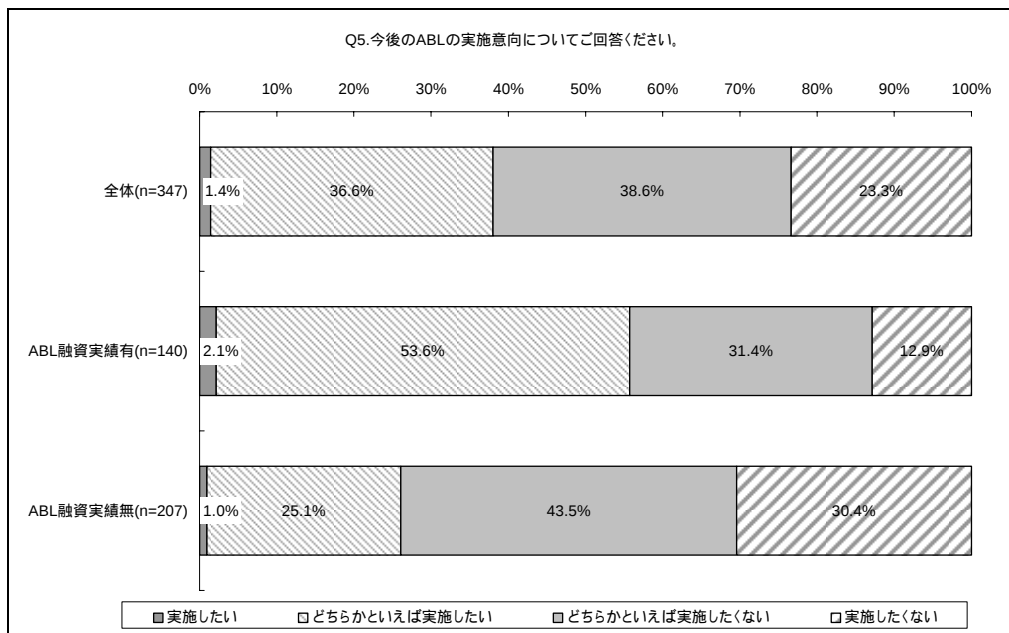
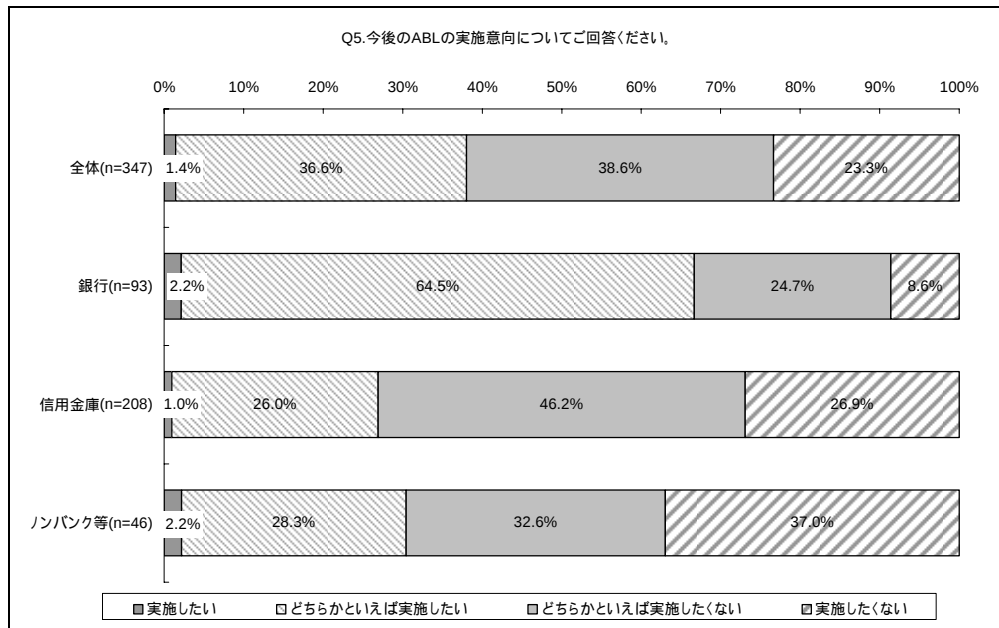
融資先企業の信用状態の大半は、「おおむね正常先に相当する企業」であるが、全体の約37%、信用金庫の約50%は「要注意先（要管理先）や破綻懸念先に相当する企業」にも ABLで融資した経験がある。

【ABL 融資先企業の信用状況】



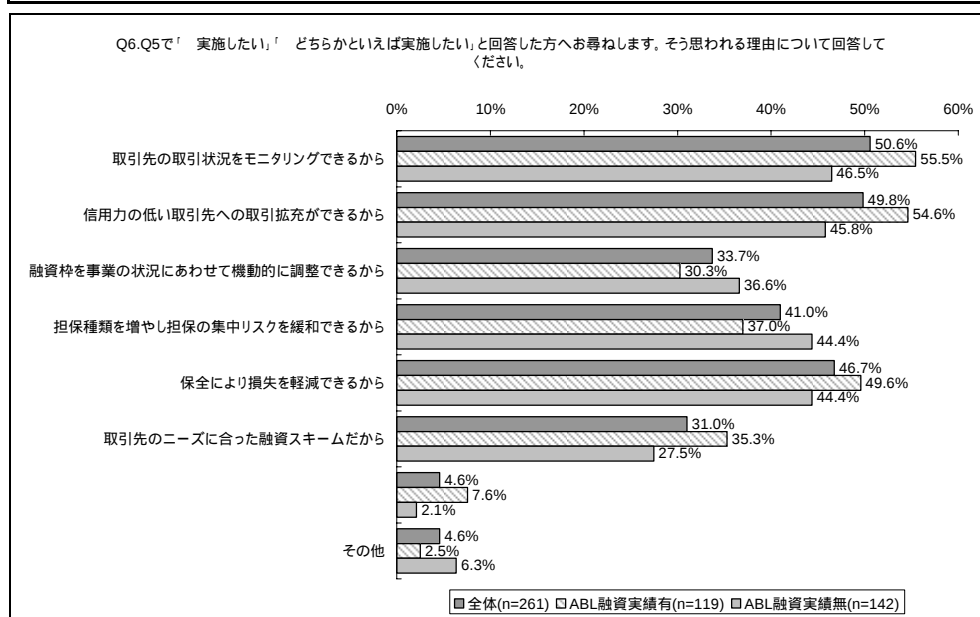
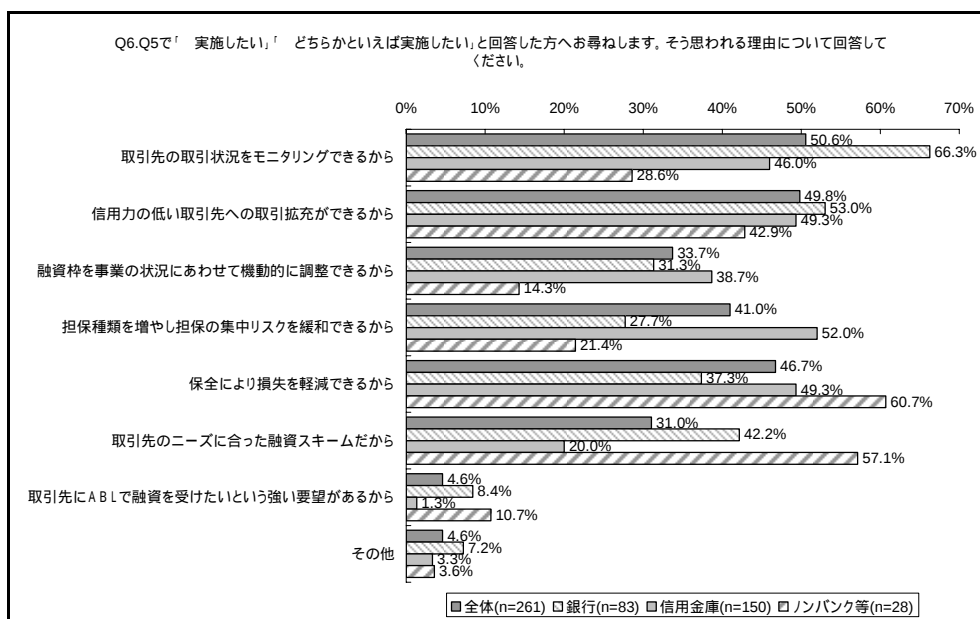
金融機関の約38%は、ABLを「実施したい」「どちらかといえば実施したい」と回答している。特に、銀行の約67%がABLを「実施したい」「どちらかといえば実施したい」と回答しており、積極的な姿勢がみられる。他方、ABL実施経験別に見ると、実施経験のある金融機関の方が、当然今後のABL実施意向が高い。しかし、ABLの実施経験のある金融機関のうち、約44.3%は、今後は「どちらかといえば実施したくない」「実施したくない」と回答している。

【今後のABLの実施意向】



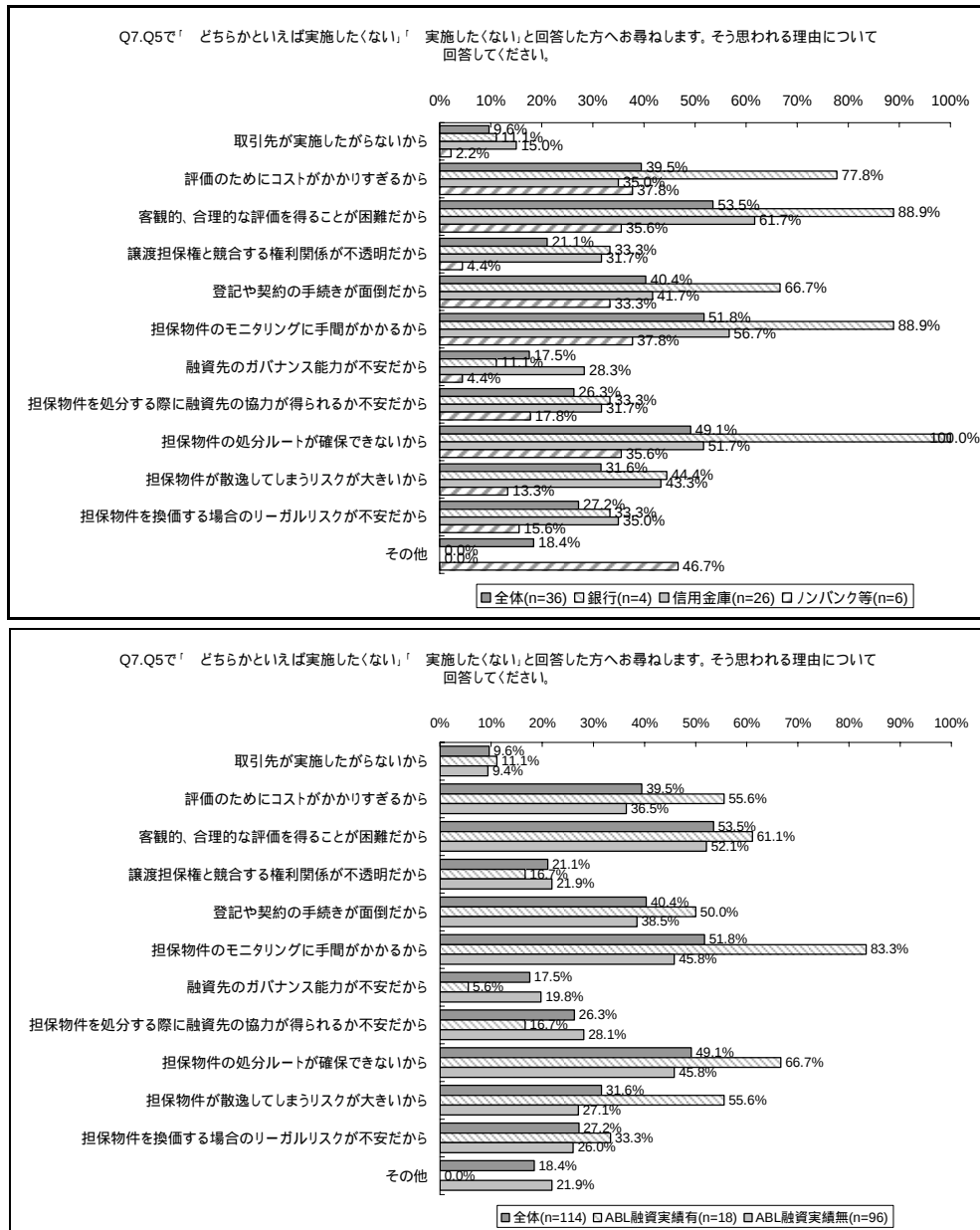
ABL を実施したい理由は、業種により違いが確認できる。ABL を実施したいと回答したうち、銀行の約半数は、「取引状況のモニタリング」と「信用力の低い取引先への取引拡充」を挙げている。加えて、約半数の信用金庫は、「担保の集中リスクの緩和」を挙げている。他方、過半数のノンバンク等は、「保全により損失を軽減できる」「取引先のニーズに合った融資スキームである」を挙げている。

【ABL を実施したい理由】



ABL を実施したくない理由として、およそ半数以上が「客観的、合理的な評価を得ることが困難だから」「担保物件のモニタリングに手間がかかるから」「担保物件の処分ルートが確保できないから」と回答しており、評価、管理、処分の全ての局面において不安があると考えられる。

【ABL を実施したくない理由】

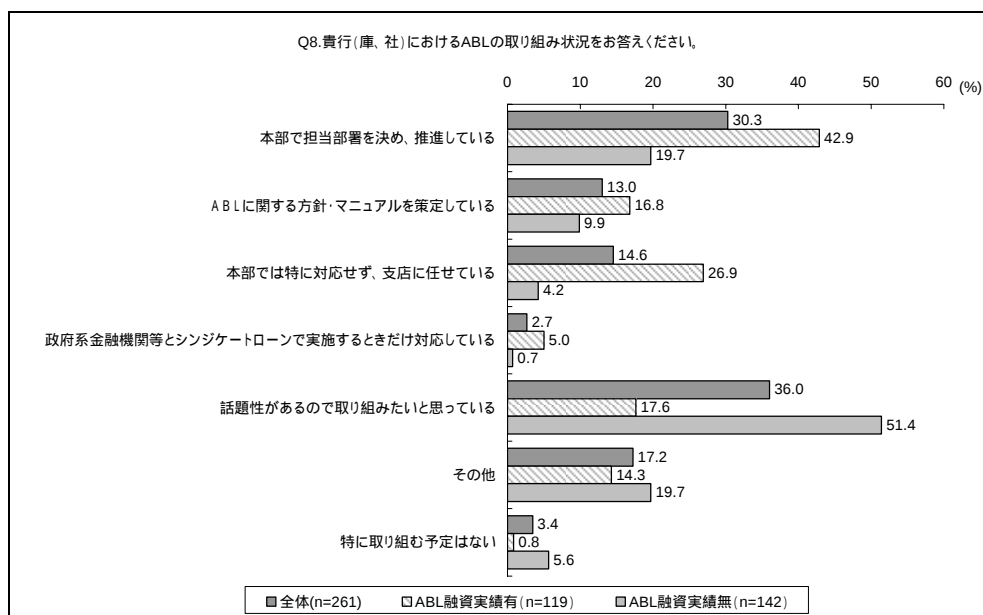
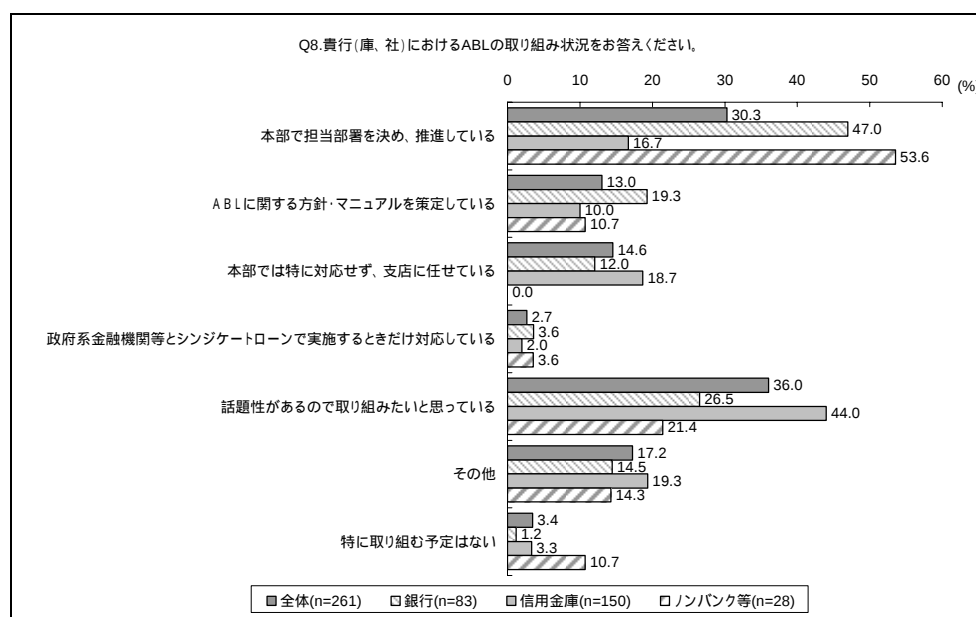


(2) 業務プロセスごとの問題意識・悩み

(ア) ABL の案件発掘

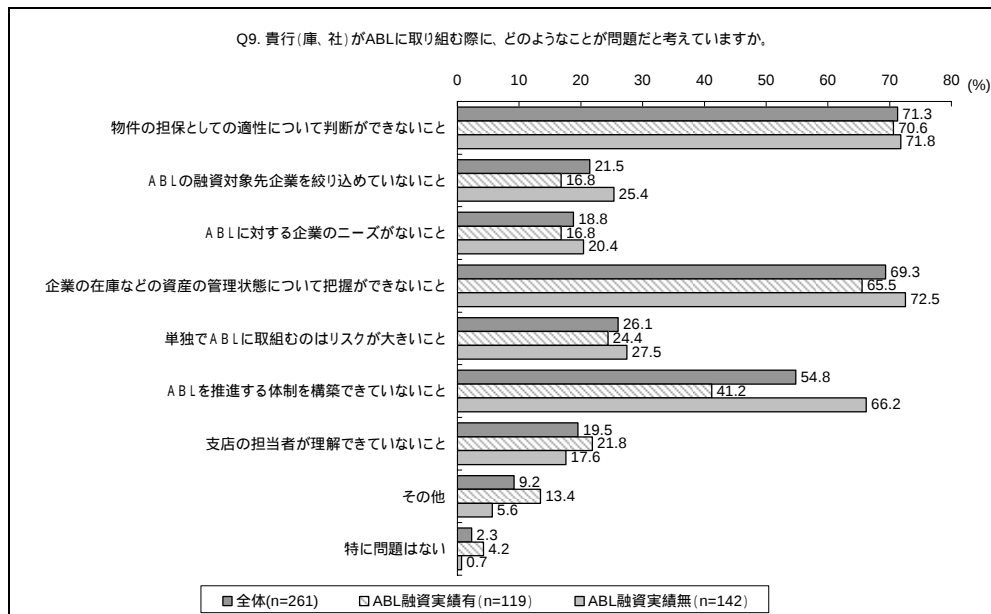
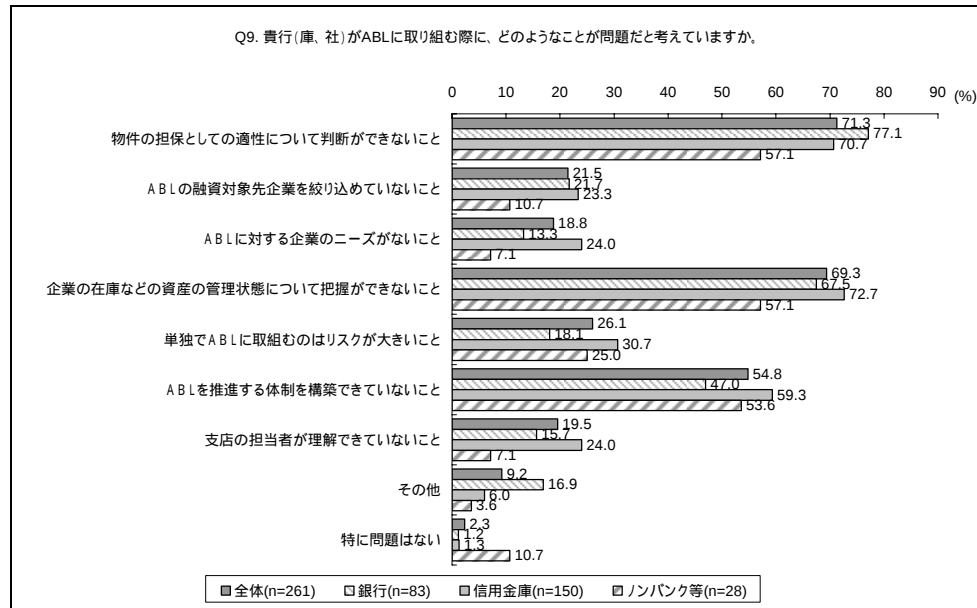
金融機関の取組み状況は「担当部署を決め、推進している」という意見と「話題性があるので取り組みたい」という意見に分かれた。銀行やノンバンク等では、「本部で担当部署を決め、推進している」という回答が最も多い一方で、信用金庫は、ABL には「話題性があるので取り組みたいと思っている」が最も多い。

【ABL の取組み状況】



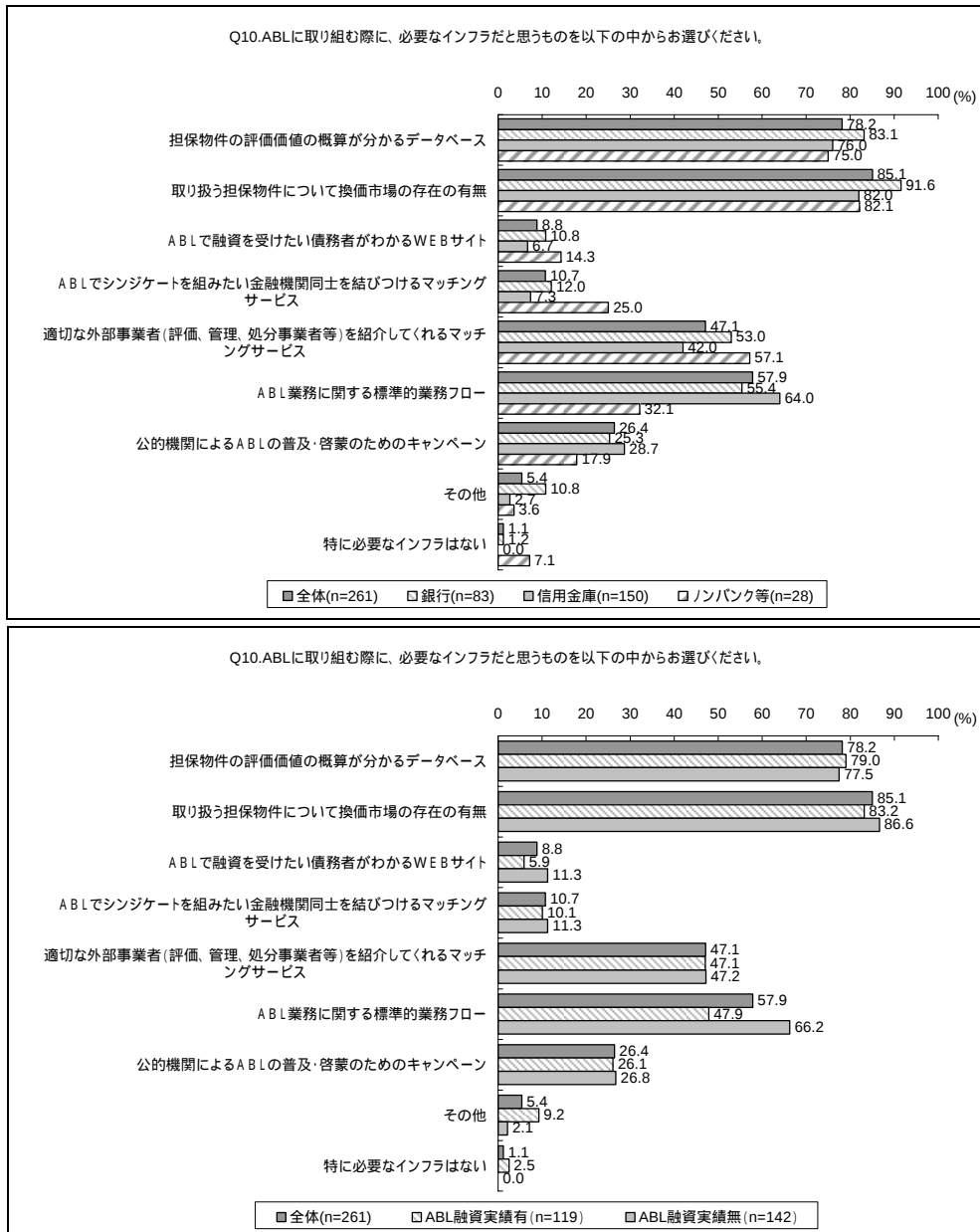
ABL に取り組む際に「担保としての適性を判断できない」「企業の資産の管理状態を把握できない」「推進する体制を構築できていない」の3つが大きな問題になっている。ノンバンク等と比べて、銀行・信用金庫は、特に「担保としての適性を判断できない」「企業の資産の管理状態を把握できない」を挙げている。

【ABL に取り組む際の問題点】



ABL に取り組む際に必要なインフラとしては、業種を問わず、「評価価値の概算が分かるデータベース」と「物件についての換価市場の存在の有無」が必要と考えている。次いで、「ABL 業務に関する標準的業務フロー」や、金融機関と「外部事業者を結び付けるマッチングサービス」を必要と考えている。

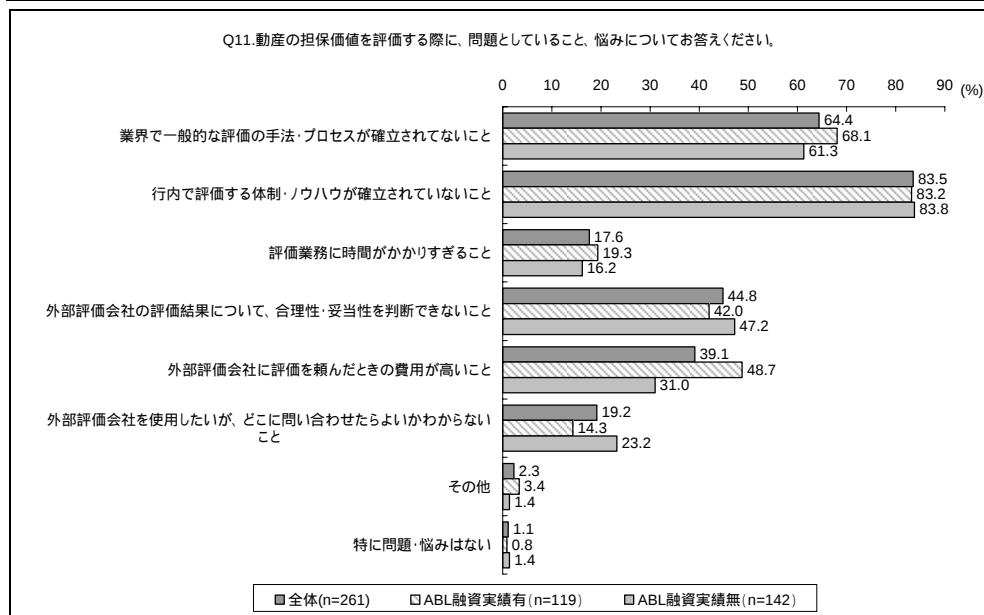
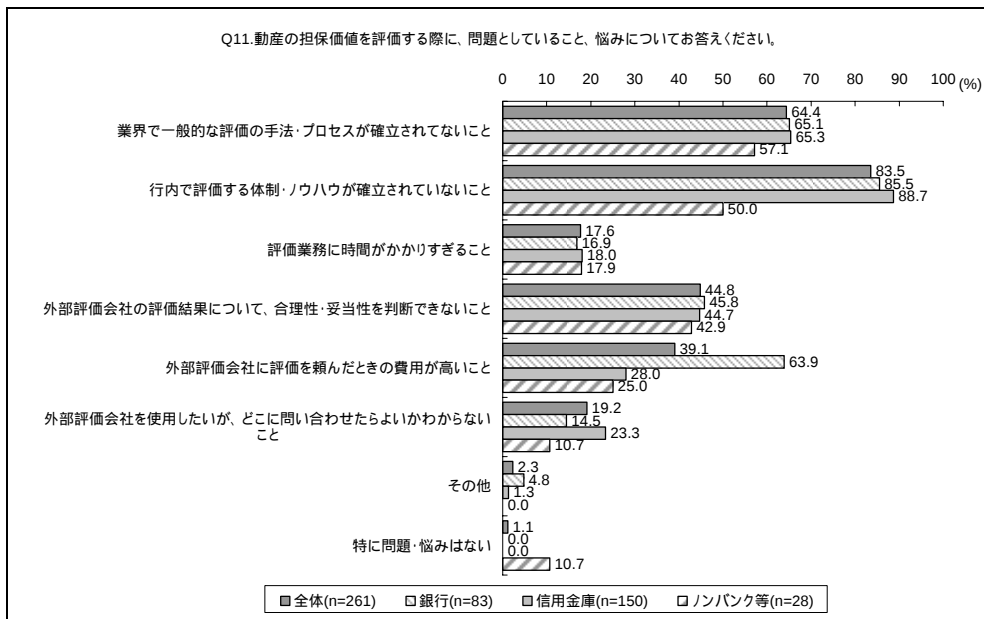
【ABL に取り組む際に必要なインフラ】



(イ) ABL の担保評価業務

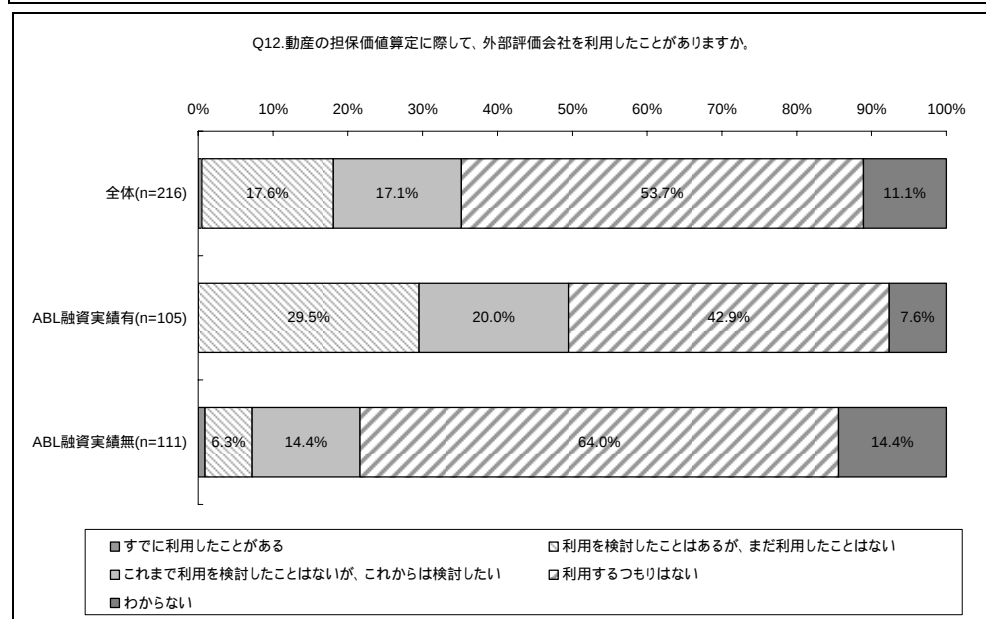
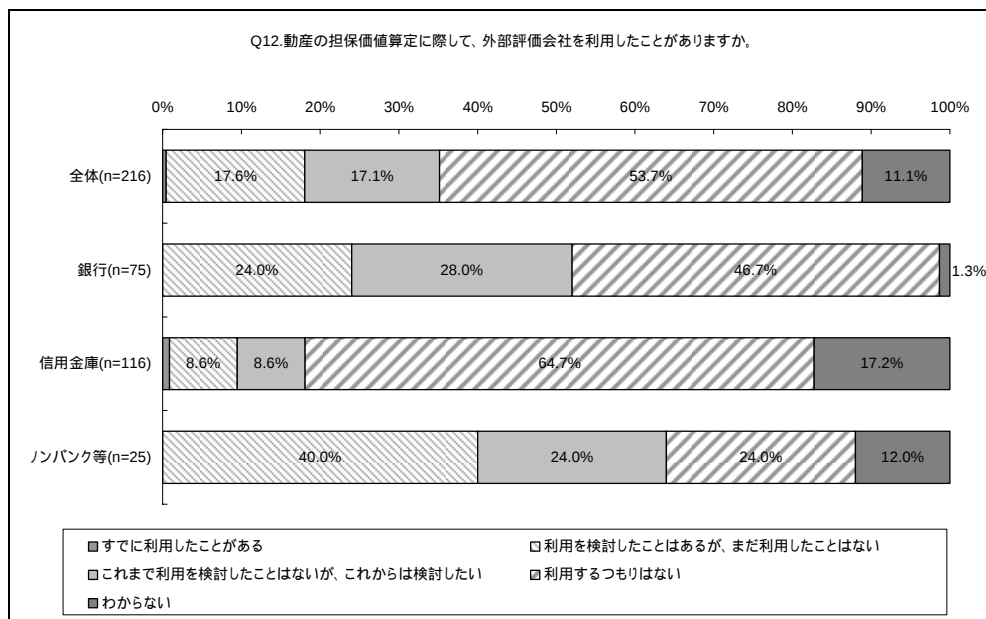
担保価値を評価する際に、「評価の手法・プロセスが確立されていないこと」、「行内で評価する体制・ノウハウが確立されていないこと」が課題になっている。次いで、外部評価会社に関する回答「評価結果の合理性・妥当性を判断できない」、「評価の費用が高いこと」が課題とされている。特に銀行の64%は、「評価の費用が高い」を回答している。

【動産担保を評価する際の問題・悩み】



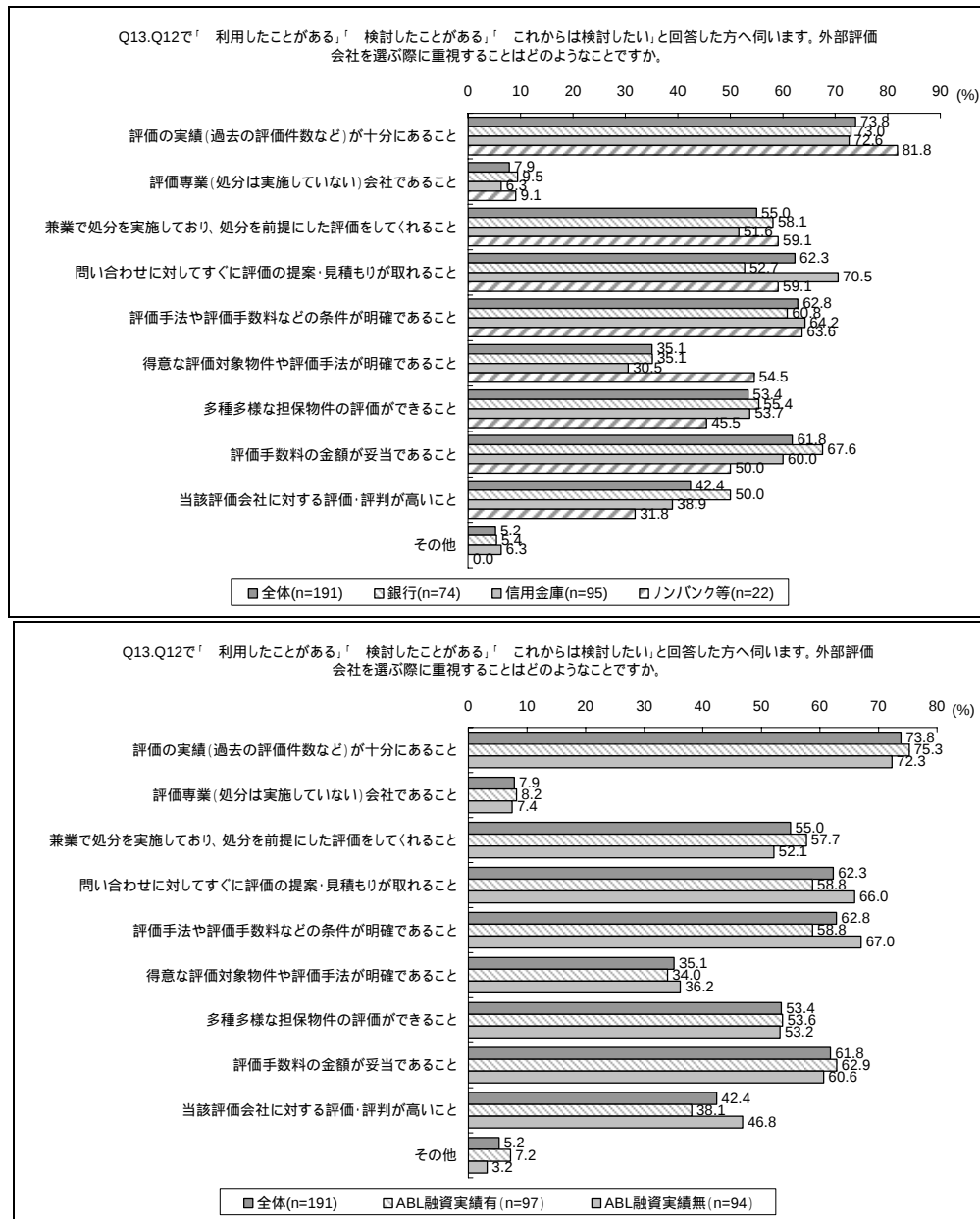
外部評価会社を「すでに利用したことがある」と回答した金融機関はほとんどないが、ノンバンクの約 40%、銀行の約 24%は「利用を検討したことがある」と回答している。ABL の実施経験別に見ると、ABL の融資実績のある金融機関で「利用するつもりは無い」と回答しているのは約 42%である一方で、融資実績のない金融機関は、約 65%が「利用するつもりはない」と回答している。

【外部評価会社の利用経験】



外部評価会社を利用する際には、様々な項目が重視されている。特に、「評価の実績」「評価手法や手数料が明確であること」「評価手数料額が妥当であること」「問合せに対して、すぐに提案・見積りが取れること」などを重視している。

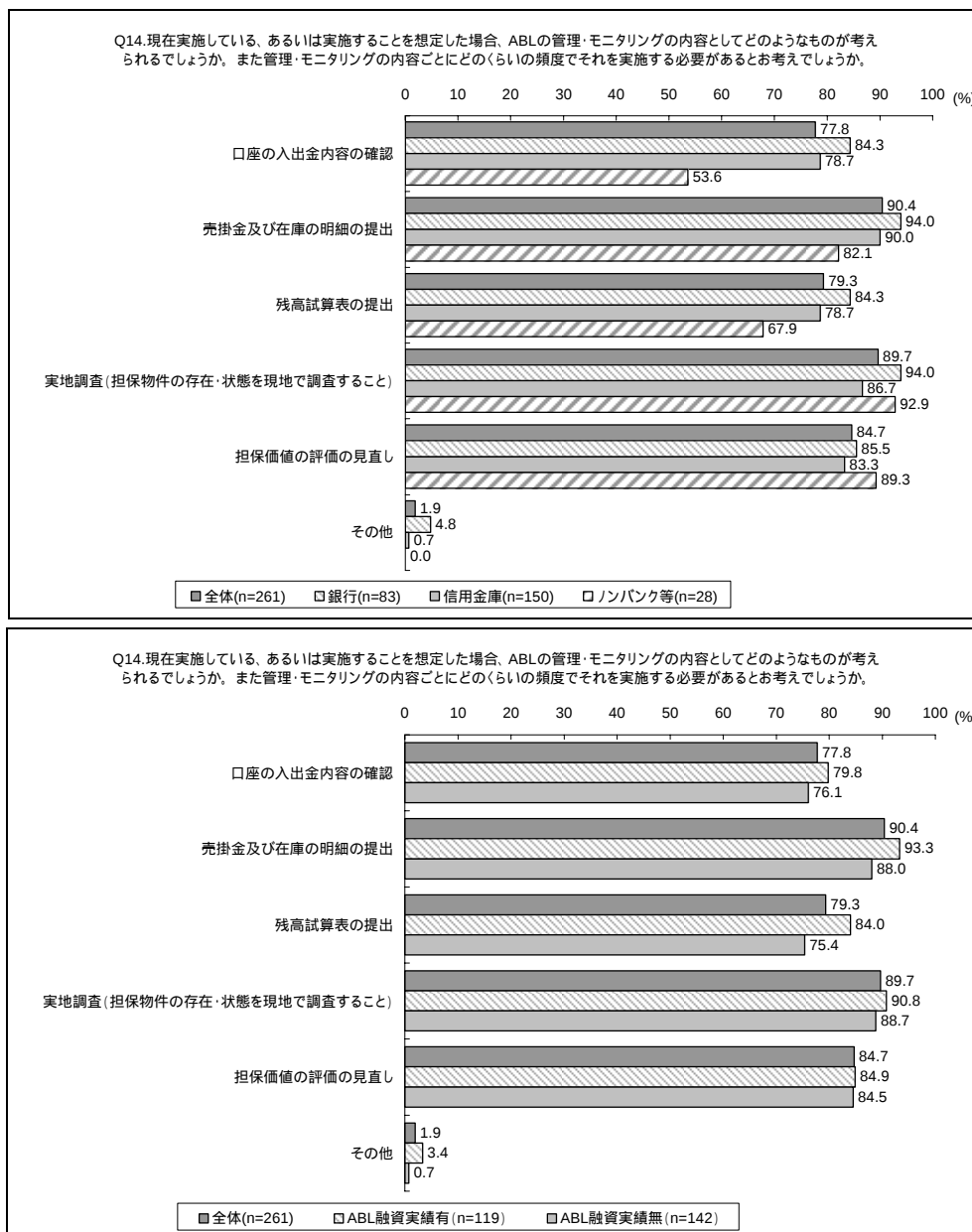
【外部評価会社を利用する際に重視する点】



(ウ) ABL の管理・モニタリング業務

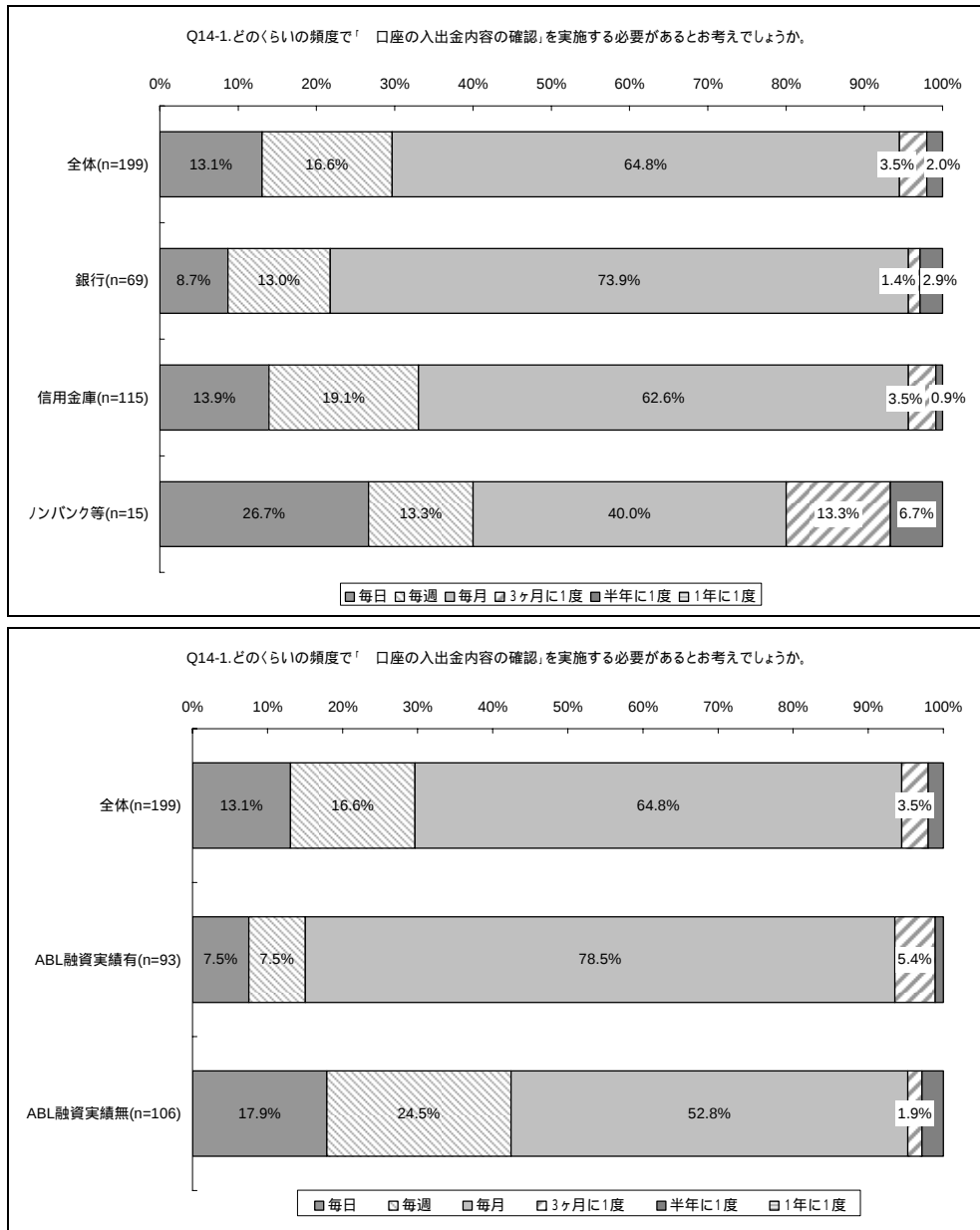
管理・モニタリングの内容としては、およそ業種を問わず全業態において、選択肢の全ての項目を必要であると考えている。

【ABL の管理・モニタリングの内容】



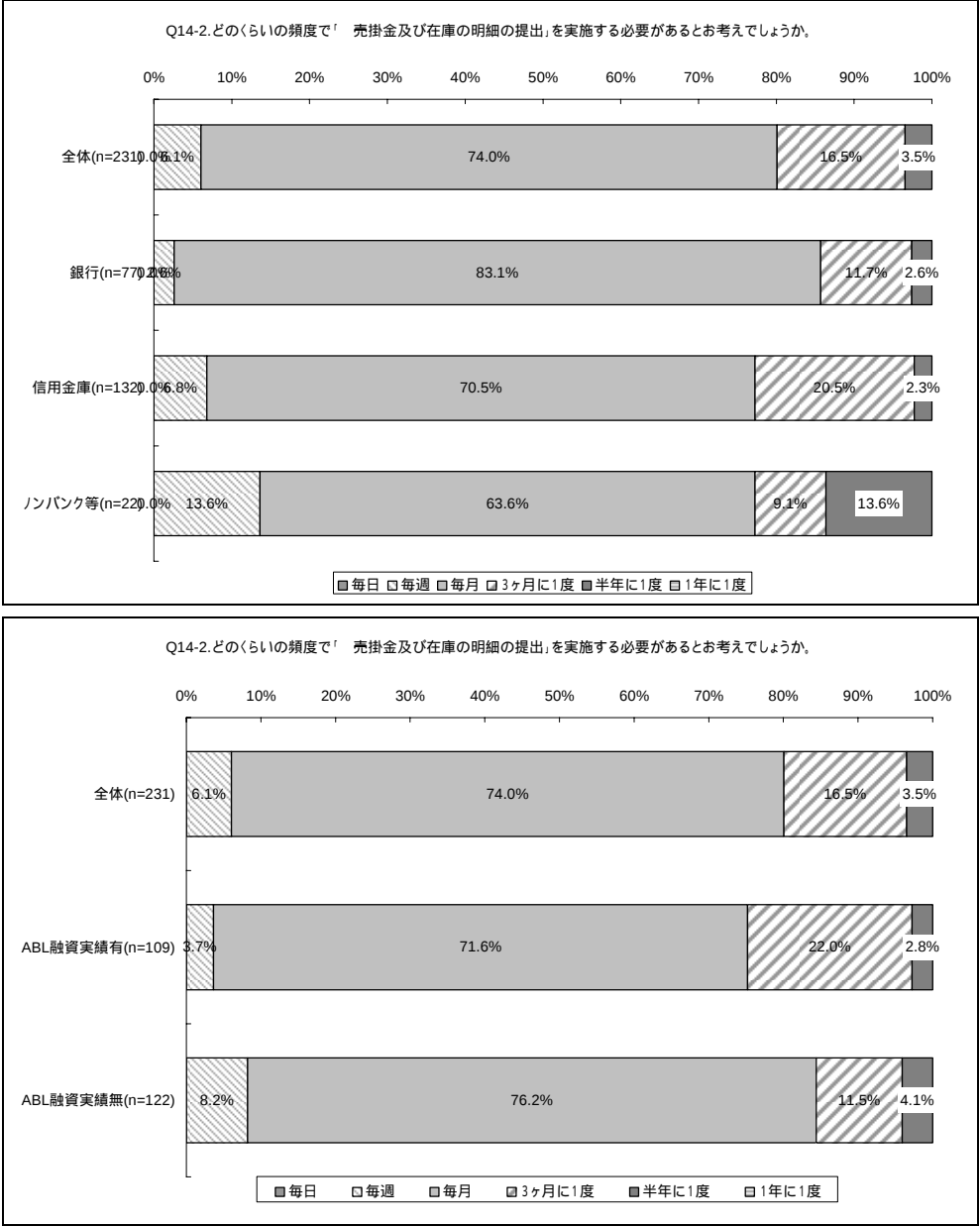
口座の入出金の確認は、金融機関全体で見ると、「毎月」という回答が約65%を占めている。業態別で見ると、銀行の約74%は「毎月」、約13%は「毎日」と回答している、一方で、ノンバンクの約40%は「毎月」、約27%は「毎日」と回答しており、確認を行う場合の頻度はノンバンクの方が高い。

【「口座の入出金内容の確認」の頻度】



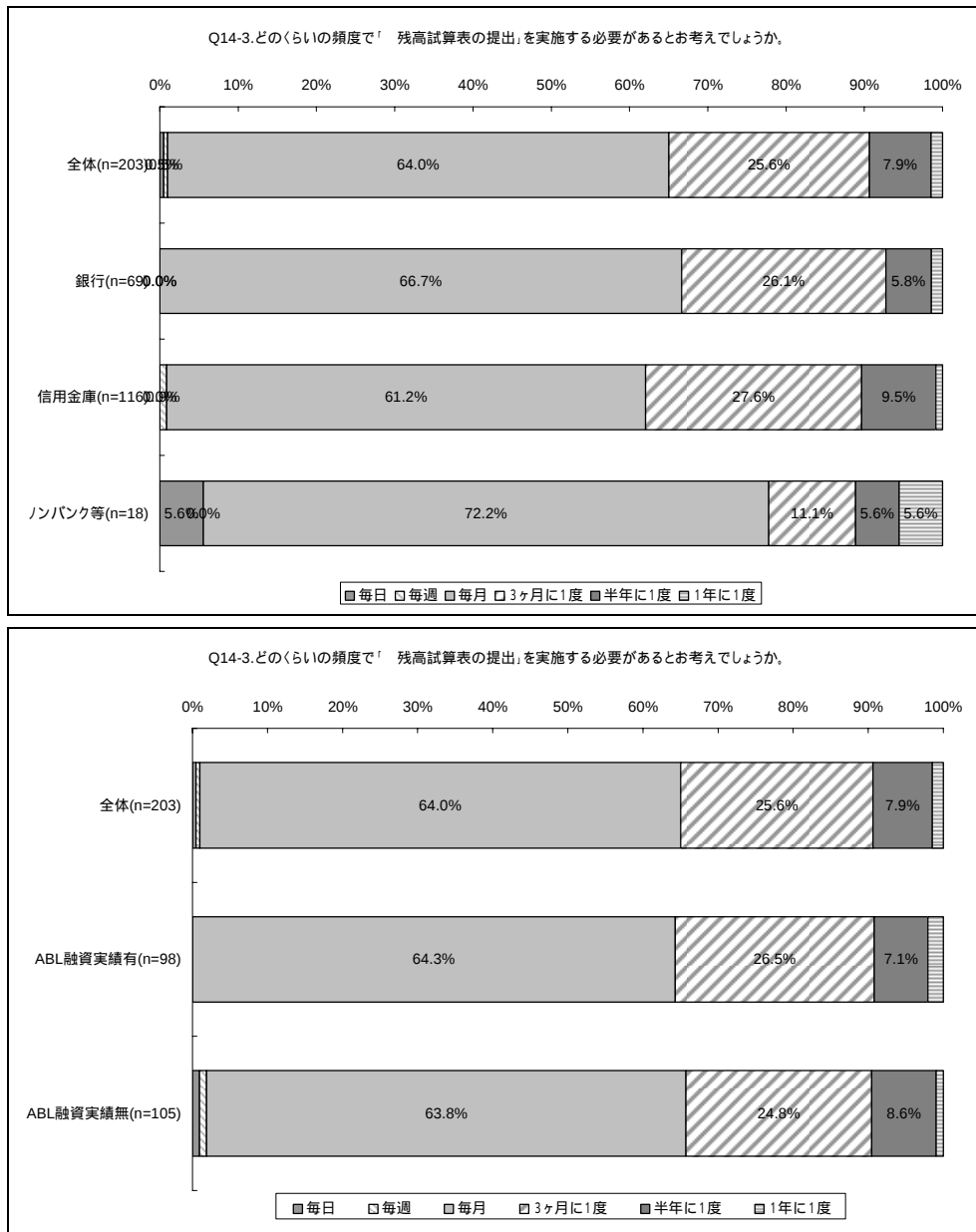
売掛金及び在庫の明細の提出については、金融機関の約 74%が「毎月」という回答であった。業態別で見ると、銀行の約 83%は「毎月」、約 3%は「毎週」と回答している、一方で、ノンバンクの約 64%は「毎月」、約 14%は「毎週」と回答しており、確認を行う場合の頻度はノンバンクの方が高い。

【「売掛金及び在庫の明細の提出」の頻度】



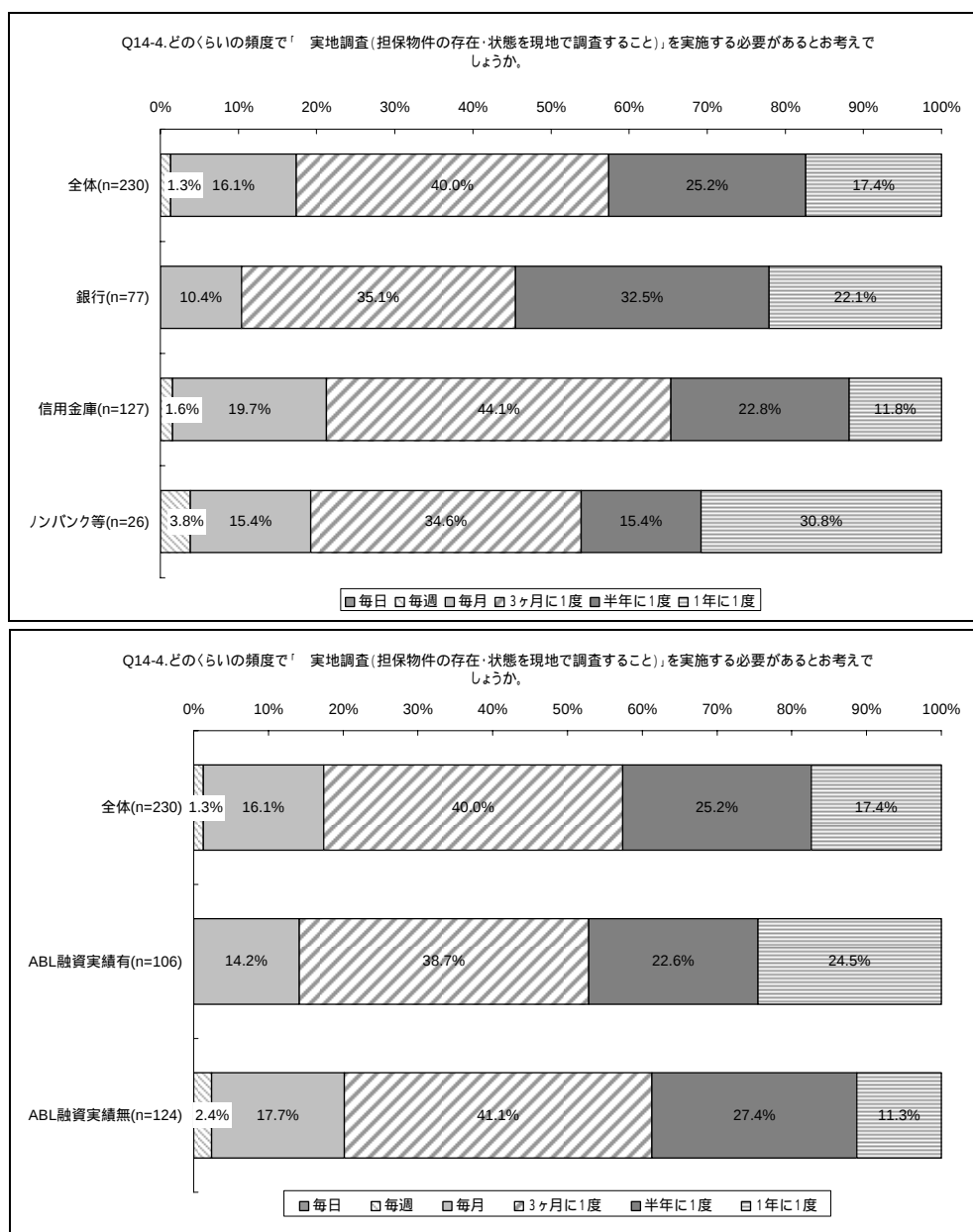
残高試算表の提出でも、金融機関の約64%が「毎月」と回答している。残高試算表の提出についても、ノンバンクは確認の頻度が高い傾向が見られる。

【「残高試算表の提出」の頻度】



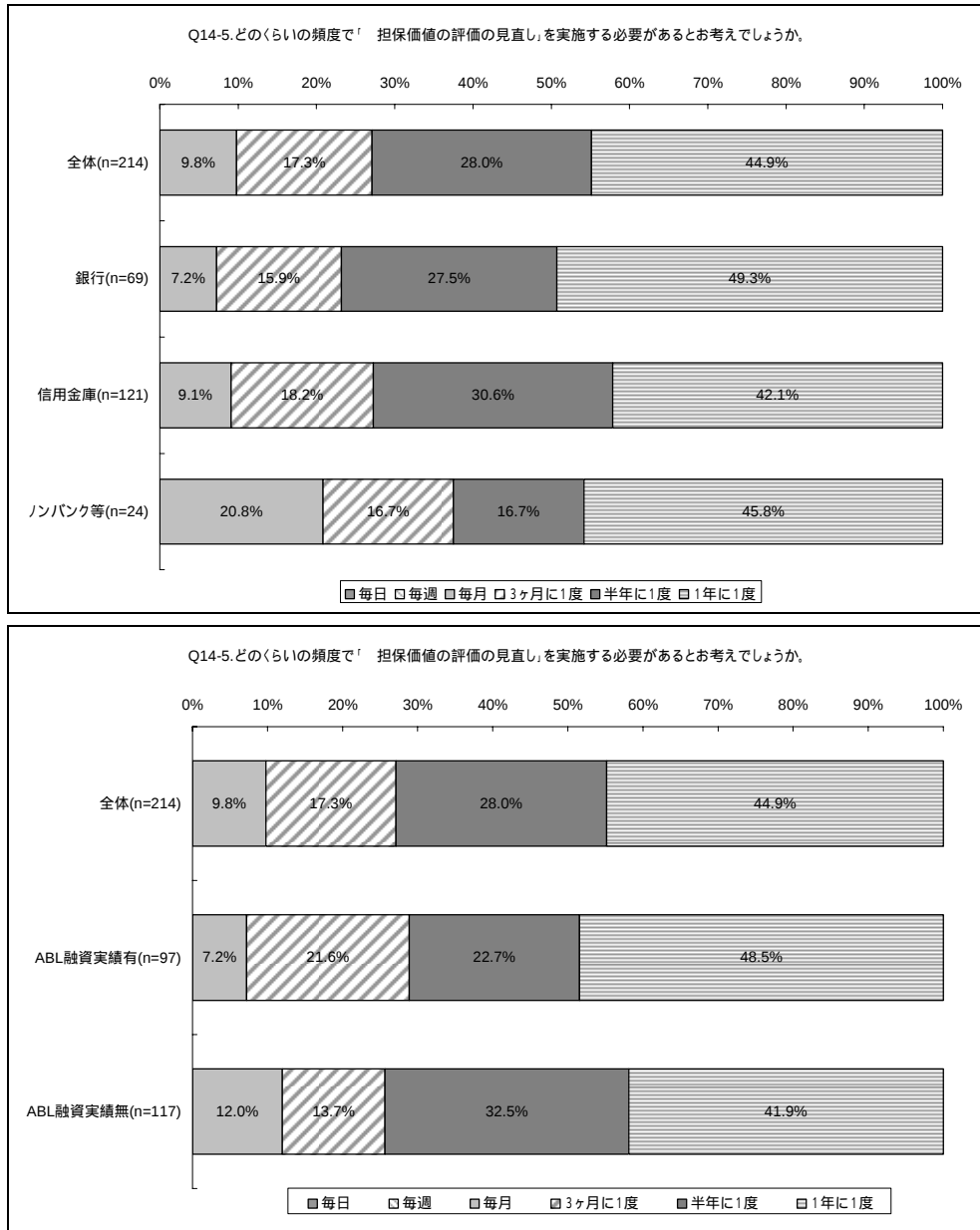
実地調査の実施については、金融機関全体で「毎月」から「1年に1度」まで意見が分散しているが、「3ヶ月に1度」「半年に1度」を合わせると約65%を占める。業種別に見ると、ノンバンク等は、前記の通り、口座の入出金の確認、売掛金・在庫・残高試算表といった資料の提出依頼頻度が高かったが、実地調査については約31%が「1年に1度」と回答し、銀行や信用金庫と比べて、実地調査の頻度は低い傾向がある。

【「実地調査」の頻度】



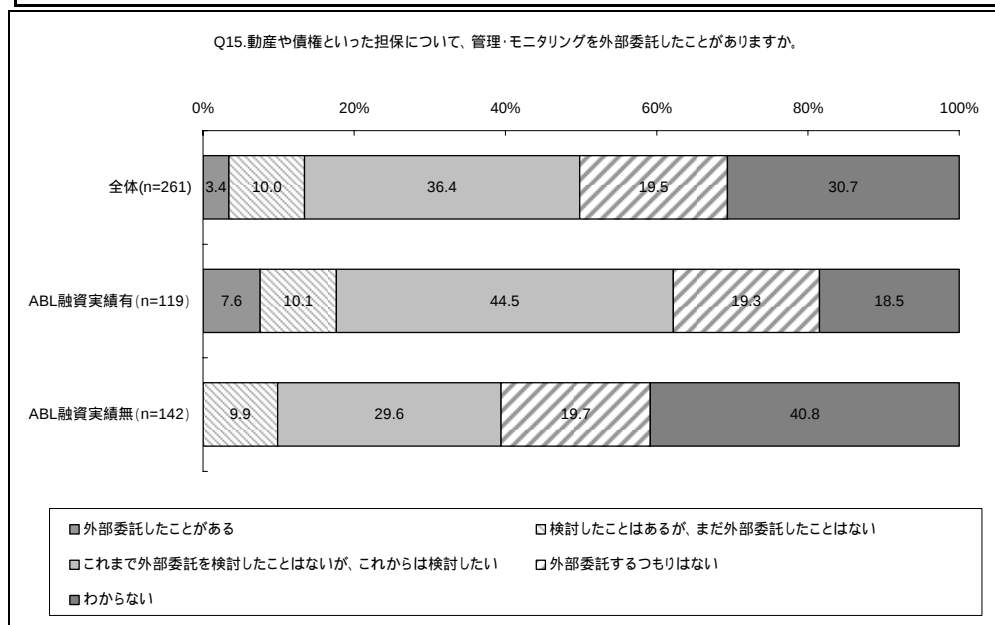
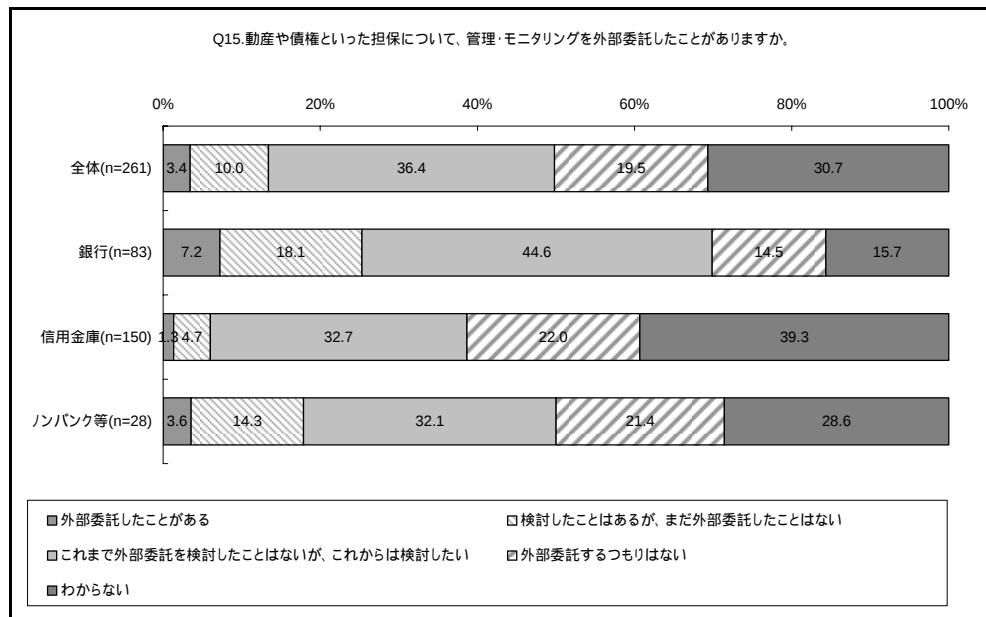
担保価値評価の見直しは、金融機関全体で、「1年に1度」が最も多く、約43%に上っている。ノンバンク等の約21%は「毎月」評価の見直しが必要と考えている。

【「担保価値の評価の見直し」の頻度】



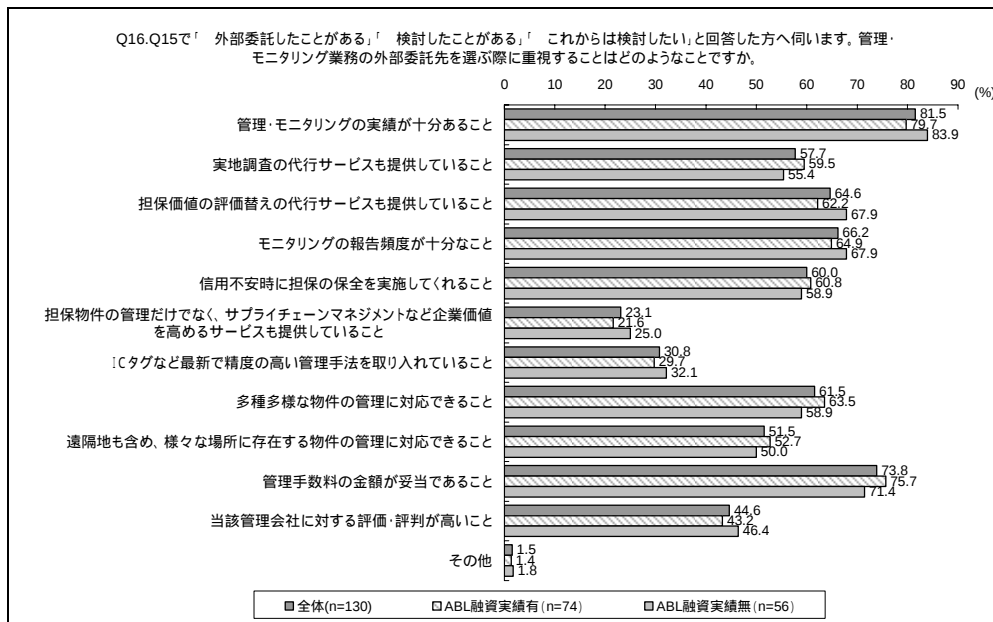
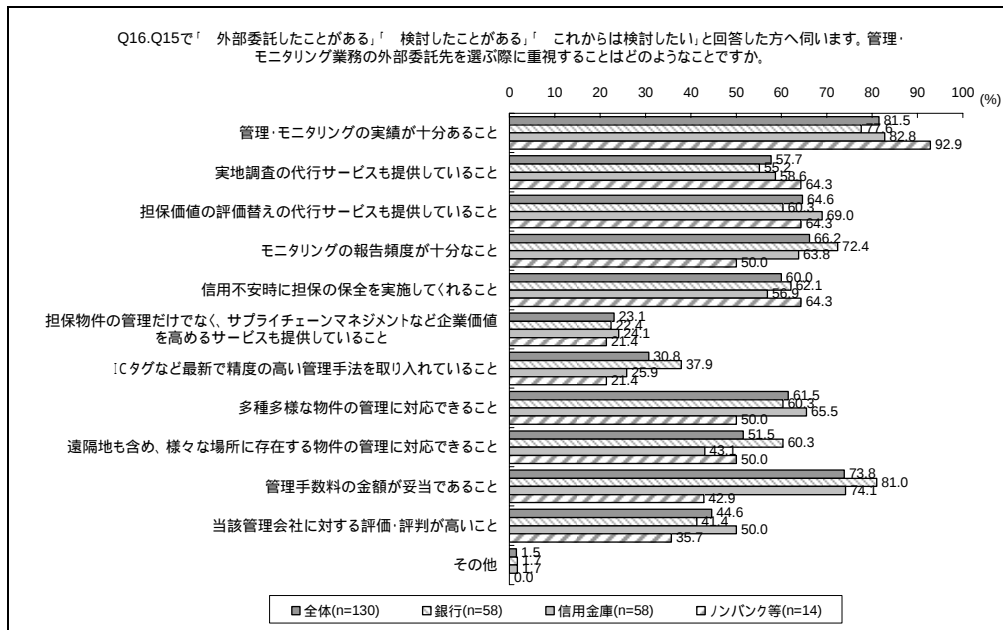
管理・モニタリングの外部委託については、銀行でも委託した経験があると回答していたのは 7%にとどまった。一方で、信用金庫やノンバンク等では「分からない」という意見も多く出されている。

【管理・モニタリングに関する外部委託の経験】



管理・モニタリング業務を外部委託する場合に、様々な項目を重視しているようだが、特に「管理・モニタリングの実績」と「手数料の金額が妥当であること」を重視している。

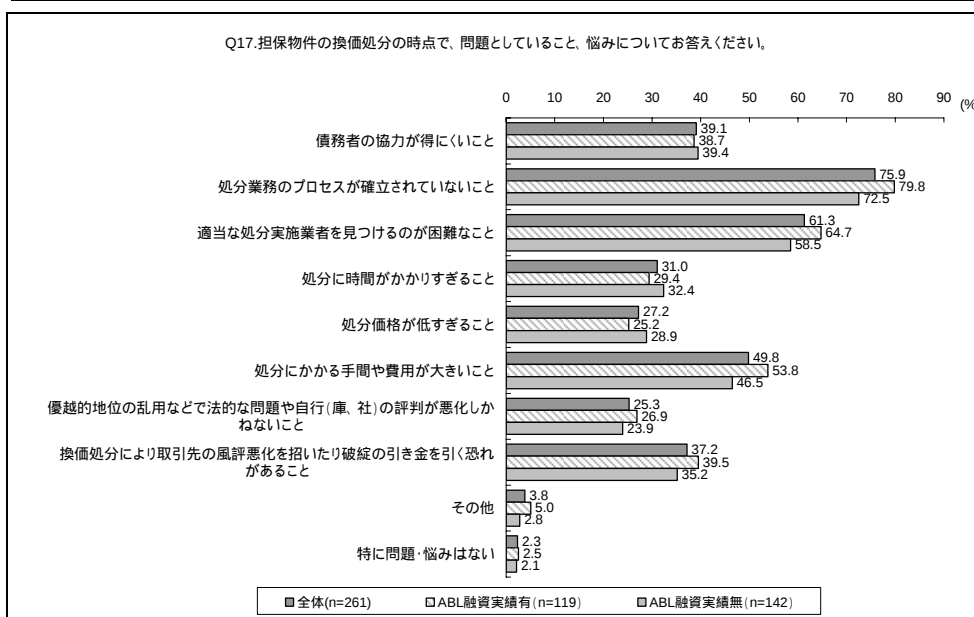
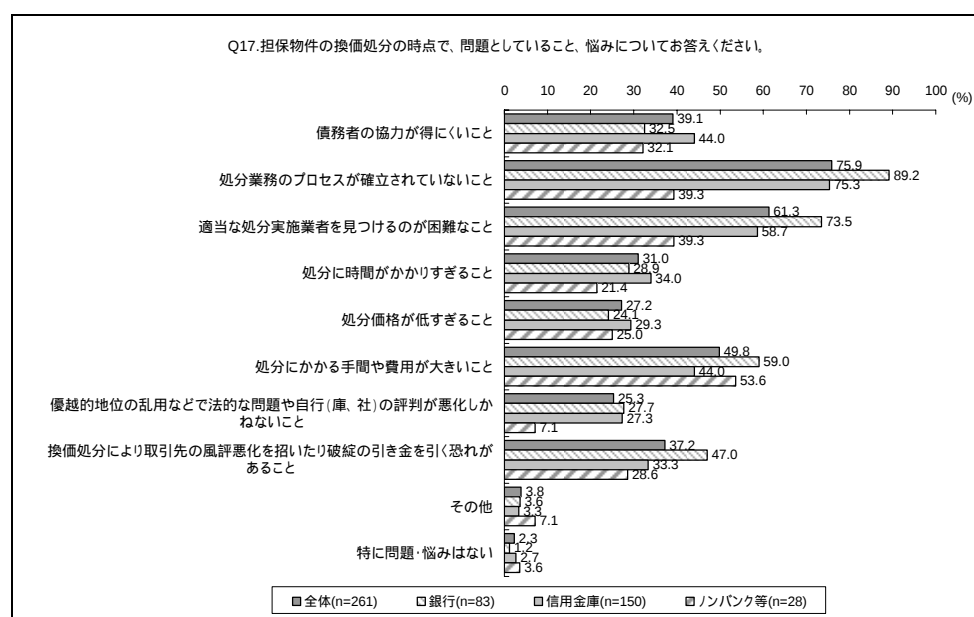
【管理・モニタリング業務で外部委託先を選ぶ際に重視する点】



(エ) ABL の換価処分

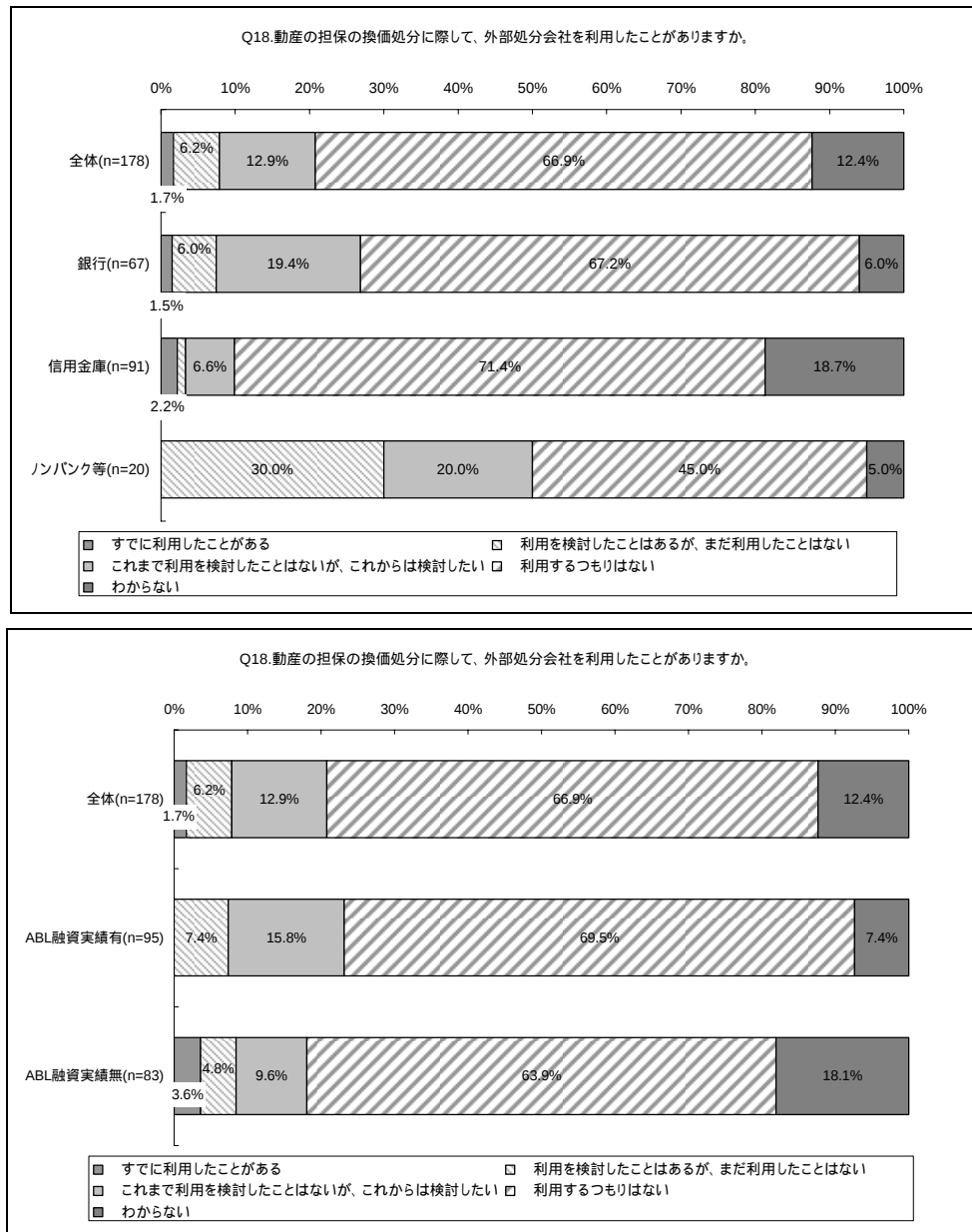
換価処分の時点における問題・悩みについては、「処分業務のプロセスが確立されていないこと」「処分業者を見つけるのが困難」「処分にかかる手間や費用が大きいこと」の3点が意見として多い。前記項目については、銀行は、信用金庫、ノンバンクに比べて10%強高く、課題として強く意識していることがうかがえる。

【担保物件の換価処分時の問題点】



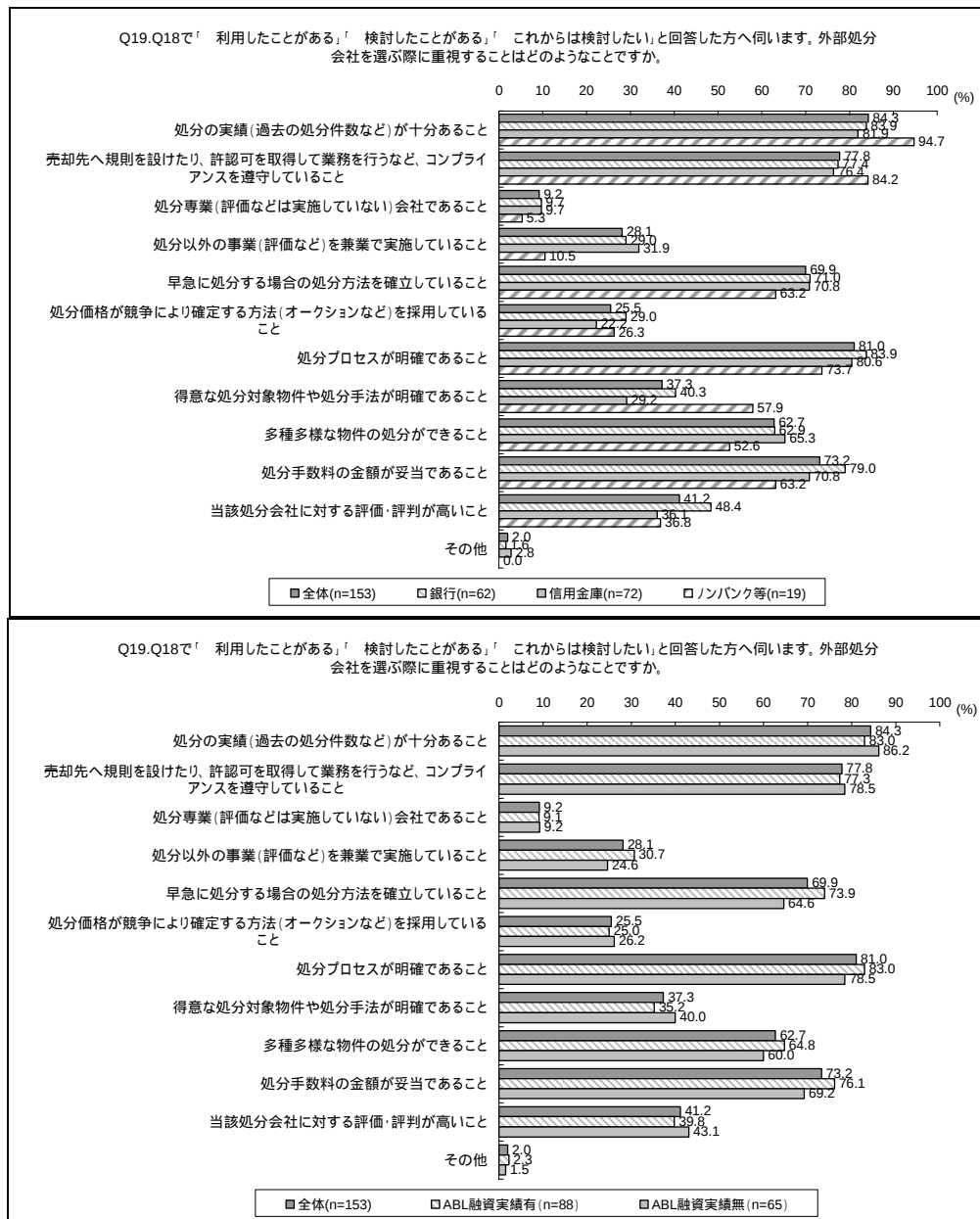
外部処分会社についても、(外部評価会社と同様)「すでに利用したことがある」という意見は極めて少ない。また、金融機関の約 67%は「利用するつもりがない」と回答している。

【外部処分会社の利用経験】



処分事業者を選ぶ際には、「処分実績」、「処分の手数料が妥当」や「コンプライアンスの遵守」という点に加え、処分の方法に関する項目：「処分プロセスが明確であること」「多種多様な物件の処分ができること」、「早急に処分する方法を確立していること」も重視されている。

【外部処分会社を選ぶ際に重視する点】

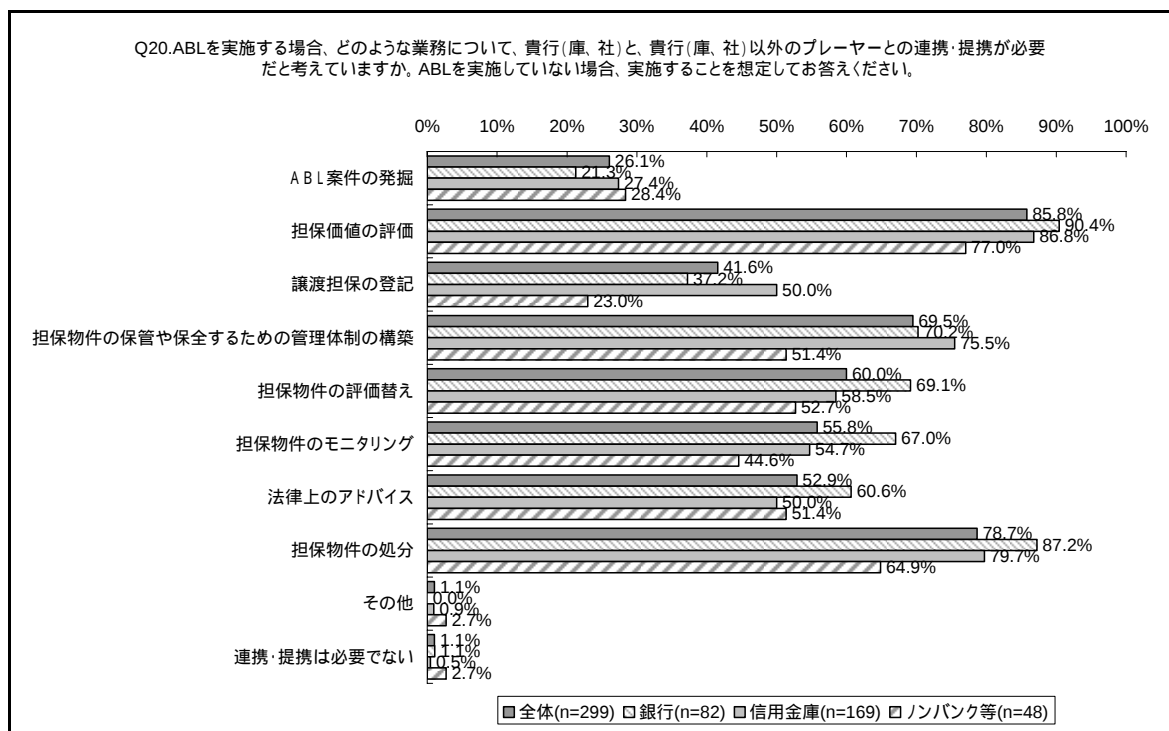


(3) ABLに関するビジネスマッチング及びデータベース構築に対する意向

(ア) ビジネスマッチング

金融機関が連携・提携を必要と考えている業務は、「担保価値の評価」「担保物件の処分」「担保物件の保管や保全するための管理体制の構築」などであり、評価、管理、処分の各段階において、ビジネスマッチングの必要性が確認できる。また、これらの連携・連携の必要性については、ノンバンク等よりも銀行や信用金庫の方が強く感じている傾向がある。

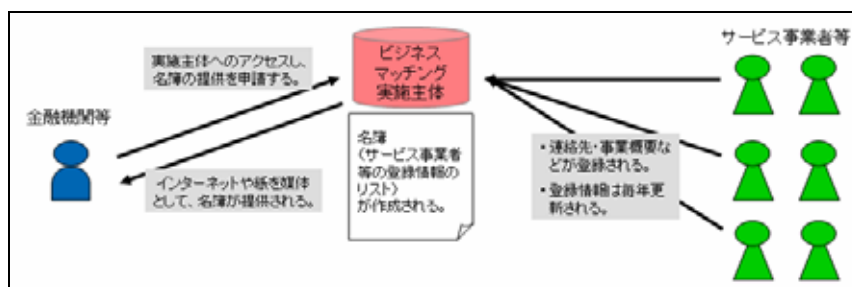
【連携・提携が必要なプレーヤー】



金融機関に対して、どういった連携・提携の方法が好ましいかを確認するために、以下のような3つのビジネスマッチングのモデルを想定し、調査した。

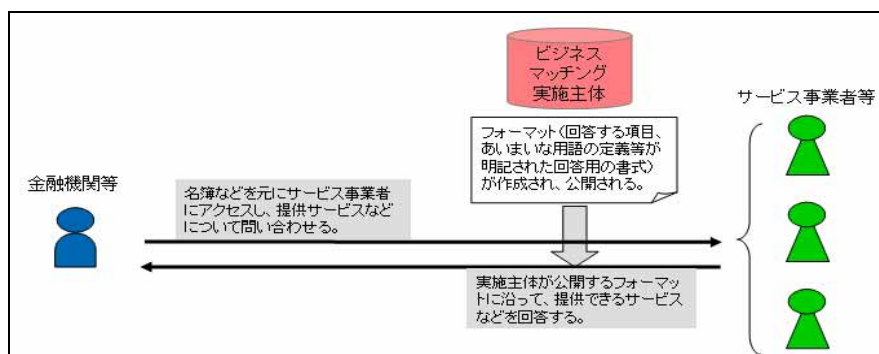
ビジネスマッチング事業のモデル＜A＞【名簿が提供され、業者等の登録情報を知ることができる】

- 想定している事業実施主体：公益的な機関（ABL 協会等）
- 金融機関等が、実施主体に名簿の提供を申請すると、実施主体が、金融機関等に、サービス事業者等が掲載された名簿を提供してくれる。
- 「名簿」には、サービス事業者等の正式名称、事業概要、ホームページアドレス、ABL に関するサービスの問合せ先などが掲載される。



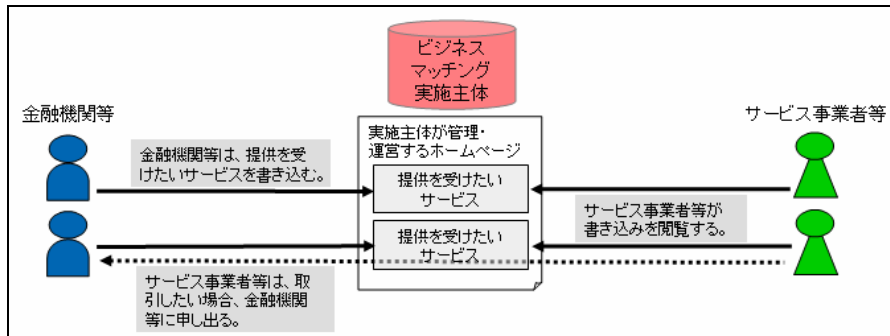
ビジネスマッチング事業のモデル＜B＞【フォーマットが規定され、業者等を比較しやすくなる】

- 想定している事業実施主体：公益的な機関（ABL 協会等）
- 金融機関等が、サービス事業者等に、提供サービス内容などについて問い合わせると、サービス事業者等が、金融機関等に、実施主体が規定するフォーマットに沿ってサービス内容などを回答してくれる。実施主体はフォーマットを公開する。問合せと回答といったやり取りは金融機関等とサービス事業者等の間でなされ、実施主体が仲介するわけではない。
- 「フォーマット」には、事業領域（評価・管理・処分等ができる物件種別など）や、事業実績、コンプライアンスなどの項目が明記されている。
また、問合せと回答といったやり取りにおいて、誤解・混乱が生じやすい用語（例：評価・管理・処分等の方法）について定義が掲載される。



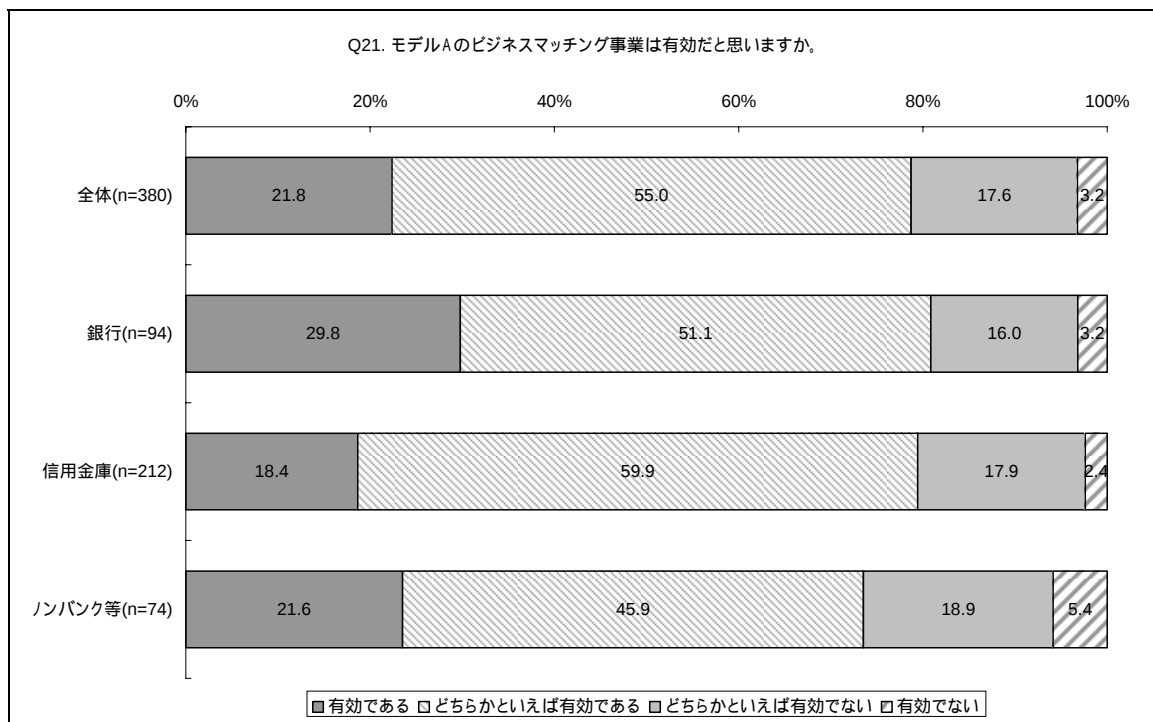
ビジネスマッチング事業のモデル<C>【提供を受けたいサービスを書き込むことで業者等からアクセスが期待できる】

- 想定している事業実施主体：公益的な機関（ABL 協会等）
- 金融機関等が、実施主体の管理・運営するホームページに提供を受けたいサービス（例、「〇〇物件を処分したい」、「△△物件の担保価値を評価してほしい」）を書き込むと、サービス事業者等が閲覧し、提供できる・提供したい内容に対して、金融機関等にアクセスがなされる。



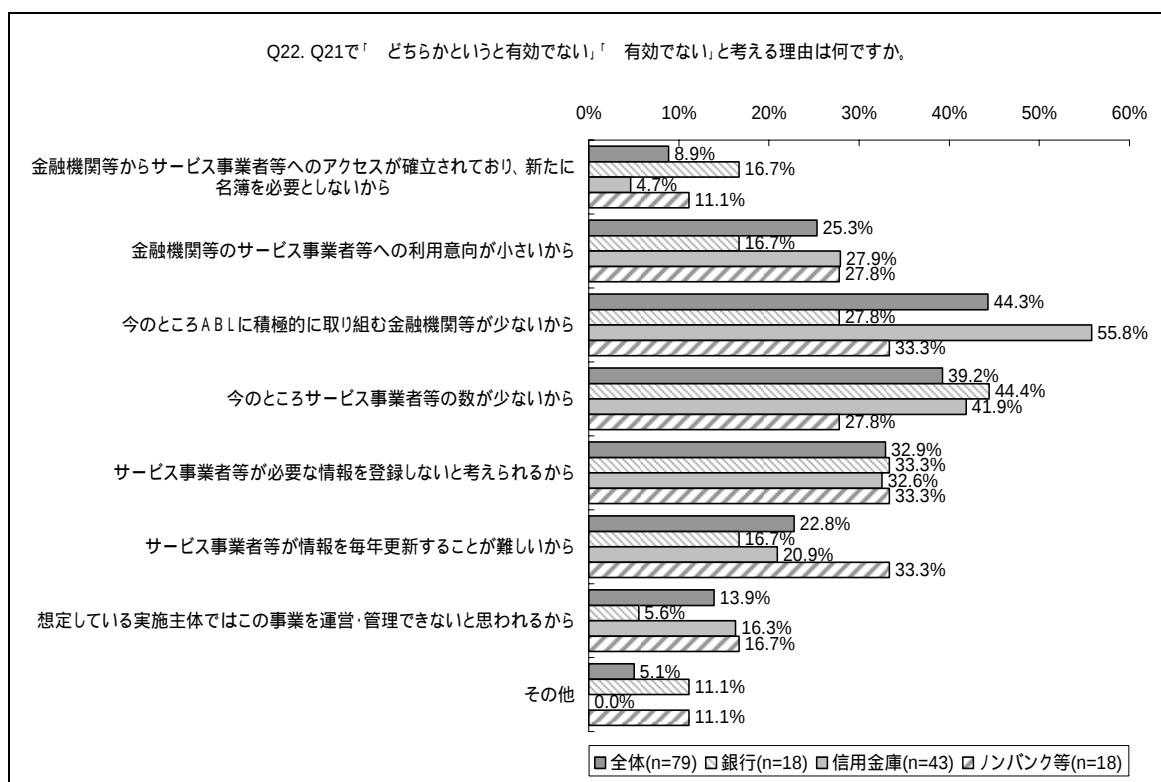
まず、上記のモデルAによるビジネスマッチング（名簿の提供によるビジネスマッチング）については、金融機関の約 77%が「有効」「どちらかといえば有効」と回答している。業種別に見ると、特に銀行がモデルA（名簿の提供）を有効と考えている。

【モデルAのビジネスマッチング事業の有効性】



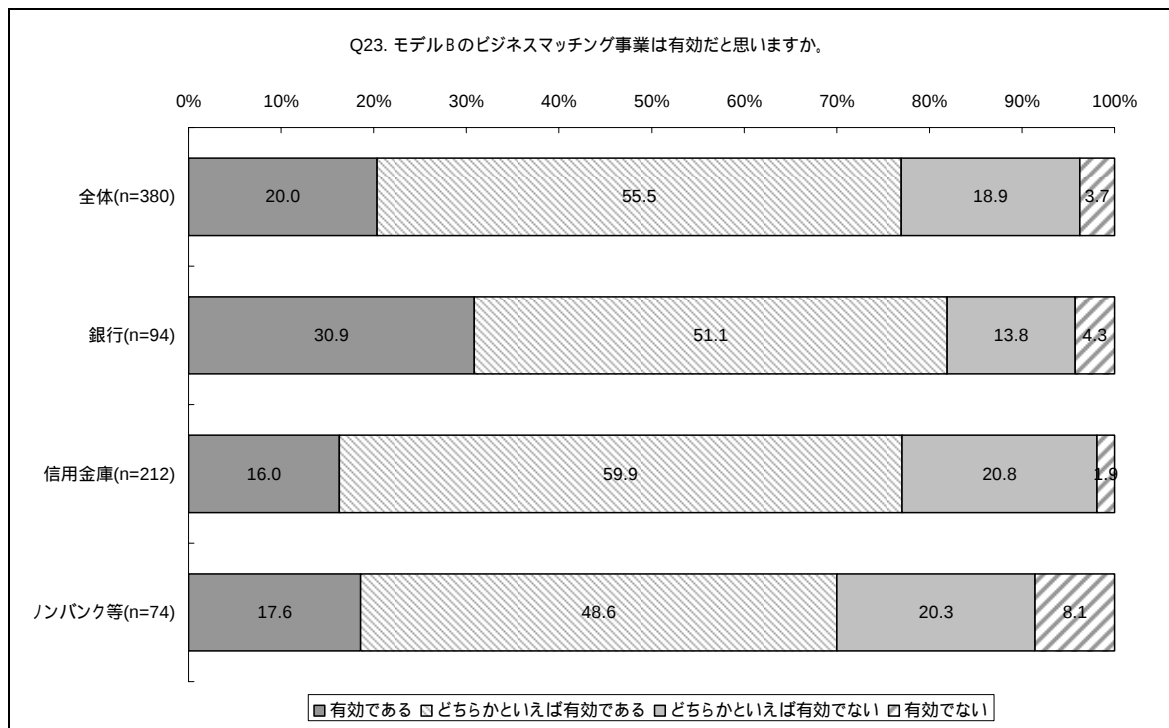
モデルAが有効でない理由として、「ABL に積極的に取り組む金融機関が少ない」「サービス事業者が少ない」、次いで「サービス事業者や専門家が情報を登録しない」ことを挙げている。

【モデル A が有効でない理由】



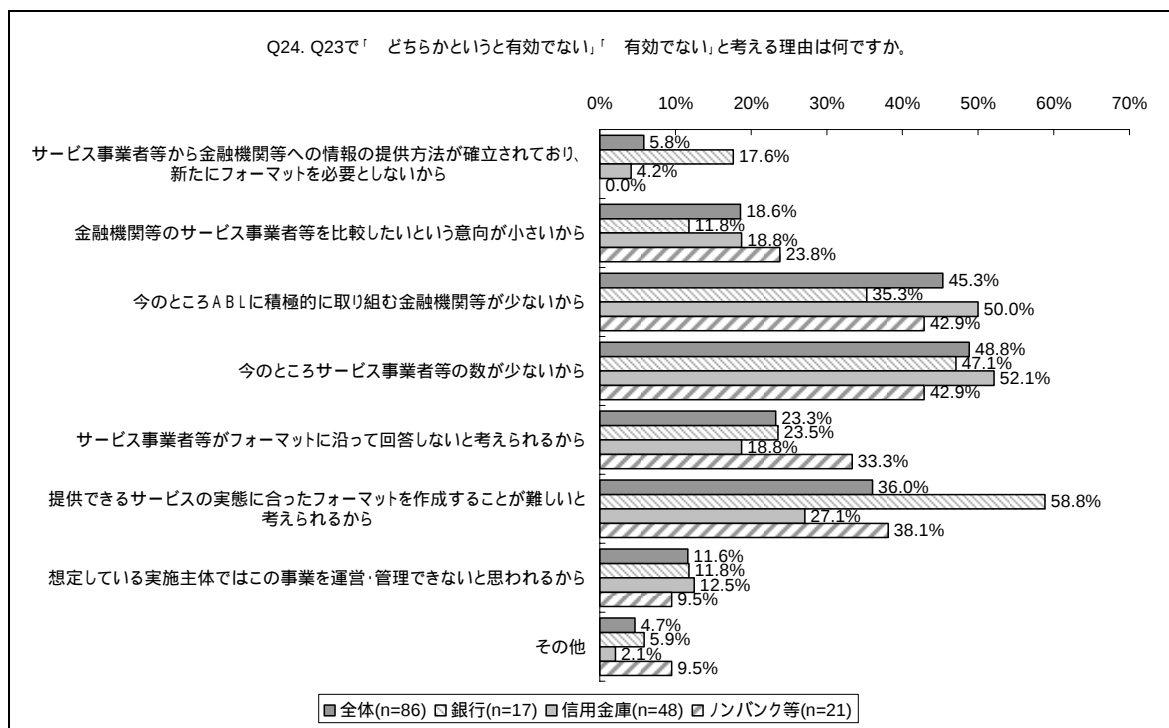
モデルBによるビジネスマッチング（フォーマット活用したビジネスマッチング）については、金融機関の約76%が「有効」「どちらかといえば有効」と回答しており、モデルAと同様に有効性が高い。また業種別では、特に銀行がモデルB（フォーマットを活用したモデル）を有効と考えている。

【モデルBのビジネスマッチング事業の有効性】



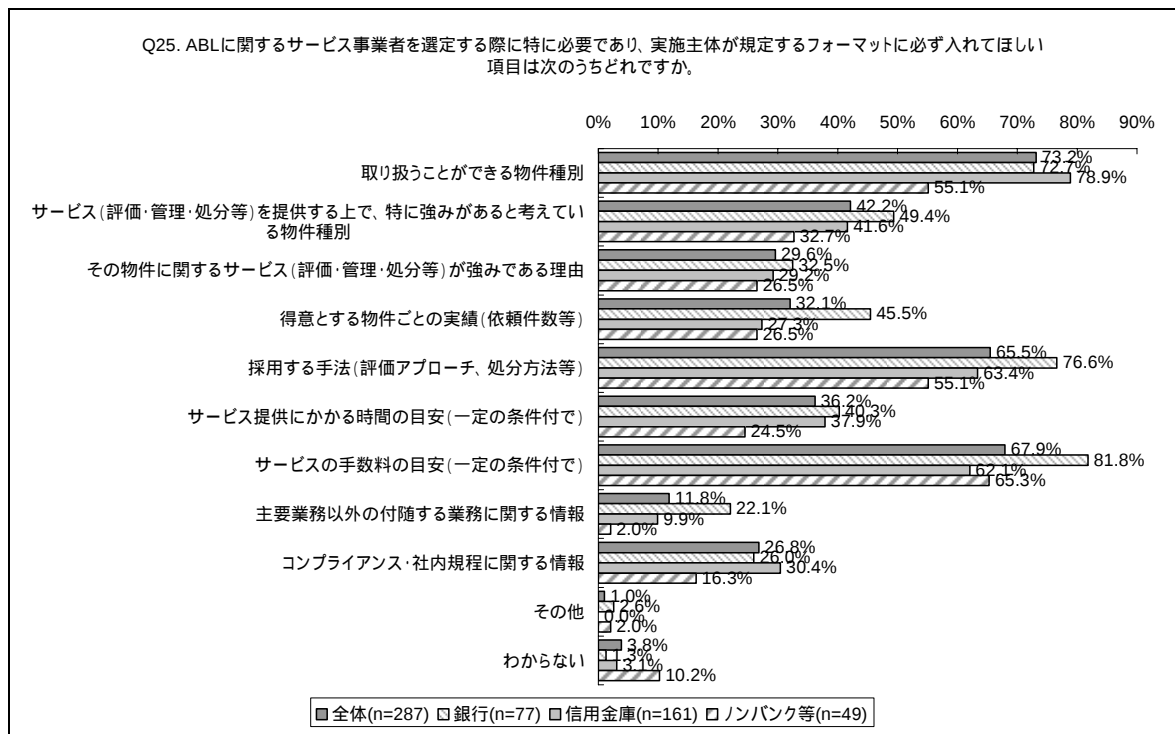
モデルBが有効でない理由として、「ABLに積極的に取り組む金融機関が少ない」「サービス事業者が少ない」という意見が多い。次いで、「サービスの実態に合ったフォーマットを作成することが難しい」という意見があり、銀行では特にその意見が多い。

【モデルBが有効でない理由】



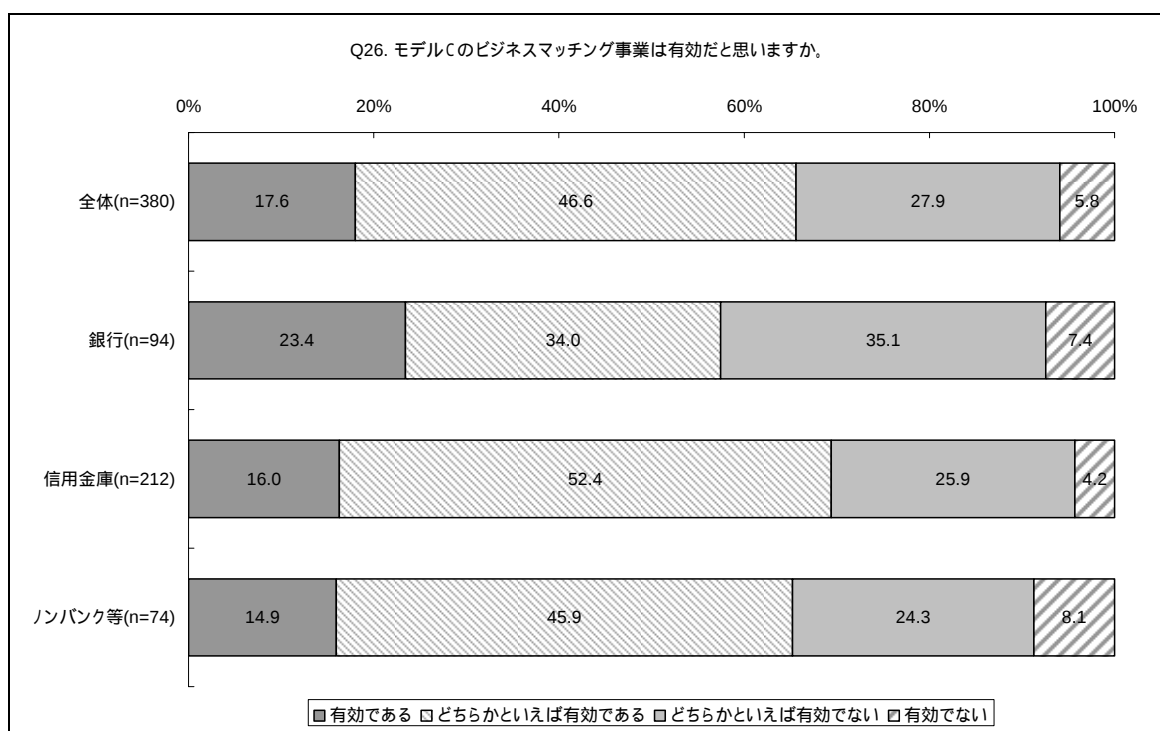
金融機関は、フォーマットに盛り込んでほしい項目に「取扱物件種別」「採用する手法」「手数料の目安」の3つを挙げている。特に銀行では、前記項目に加えて、「得意とする物件ごとの実績」や「特に強みがあると考える物件種別」、あるいは「付随業務に関する情報」なども掲載してほしいと考えている。

【モデルBのフォーマットに入れてほしい項目】



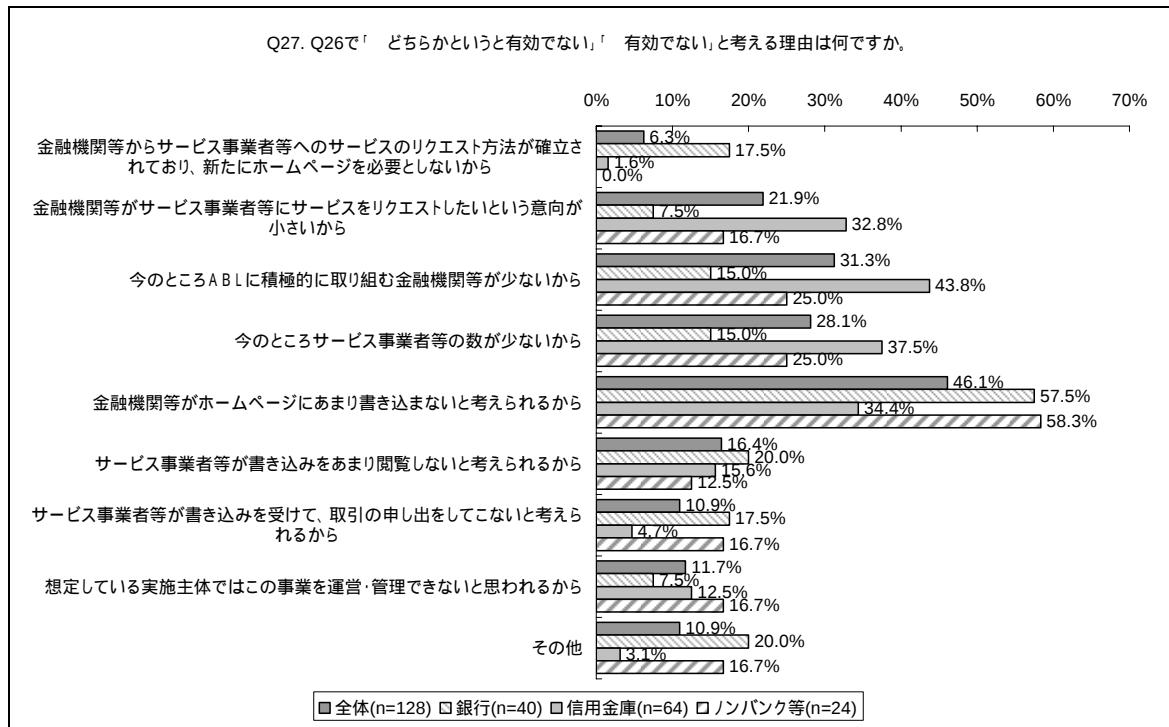
モデルCによるビジネスマッチング（掲示板を活用したビジネスマッチング）については、金融機関の約64%が「有効」「どちらかといえば有効」と回答した程度に留まっており、モデルCの有効性は、モデルA・Bよりも低い。特に、銀行の約42%がモデルBを「有効でない」「どちらかといえば有効でない」と回答している。

【モデルCのビジネスマッチング事業の有効性】



モデルC（掲示板を活用したモデル）が有効でない理由として、「金融機関等が書き込まないから」「今のところABLに積極的に取組む金融機関が少ないから」や「今のところサービス事業者・専門家が少ないから」という意見が多い。

【モデルCが有効でない理由】



(イ) データベース

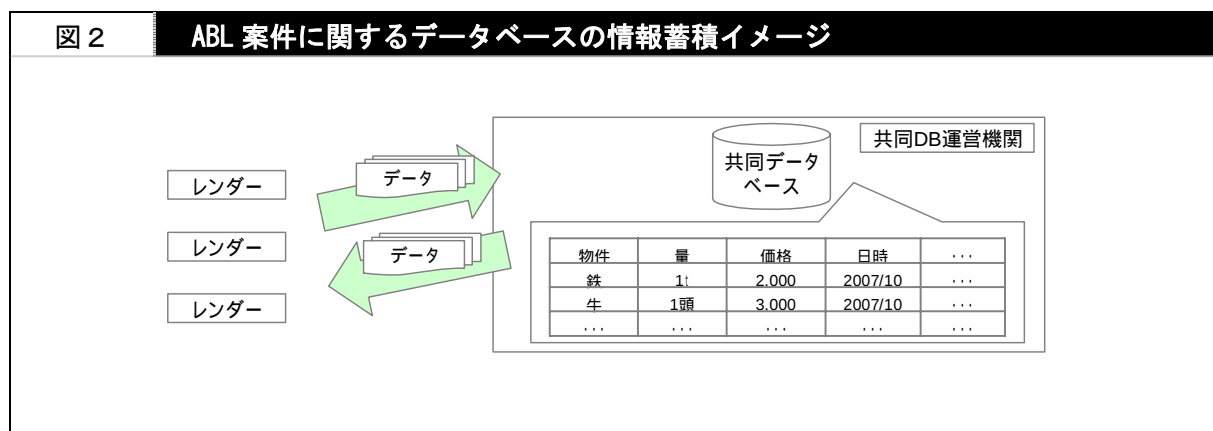
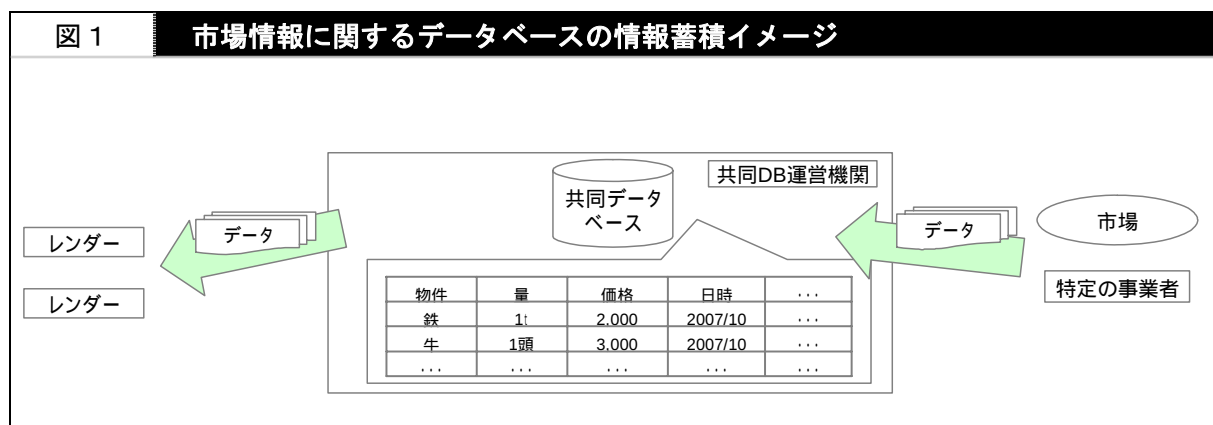
金融機関が ABL の推進に際してどのようなデータ（あるいはデータベース）が必要であるかを確認するために、以下のような2つのデータベースを想定し、調査した。

I 市場情報に関するデータベース

- ・中古品・処分品の市場価格など、主に市場から情報を集めて構築する。
- ・主に担保物件の評価価格やボラティリティ（価格変動）を算出するために用いる。

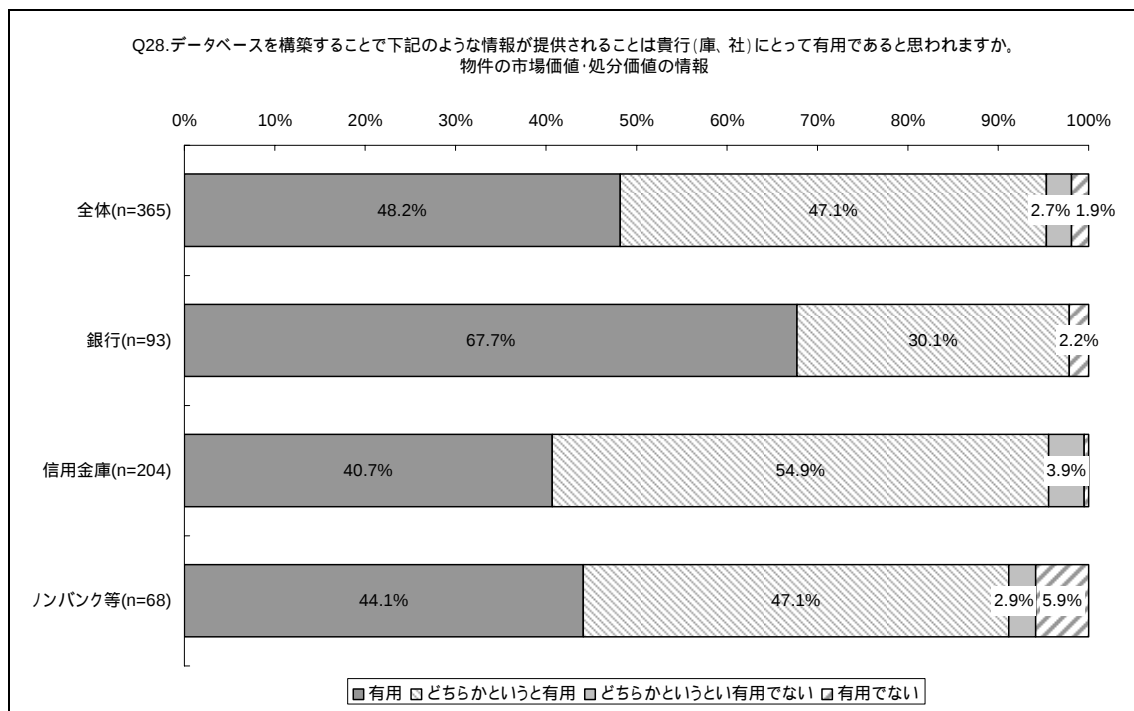
II ABL 案件に関するデータベース

- ・レンダーを中心としたデータベース運営主体の会員が、ABL 案件の情報を提供することで構築する。
- ・主に回収率の算出や ABL 実施企業のデフォルト確率の算出に用いる。



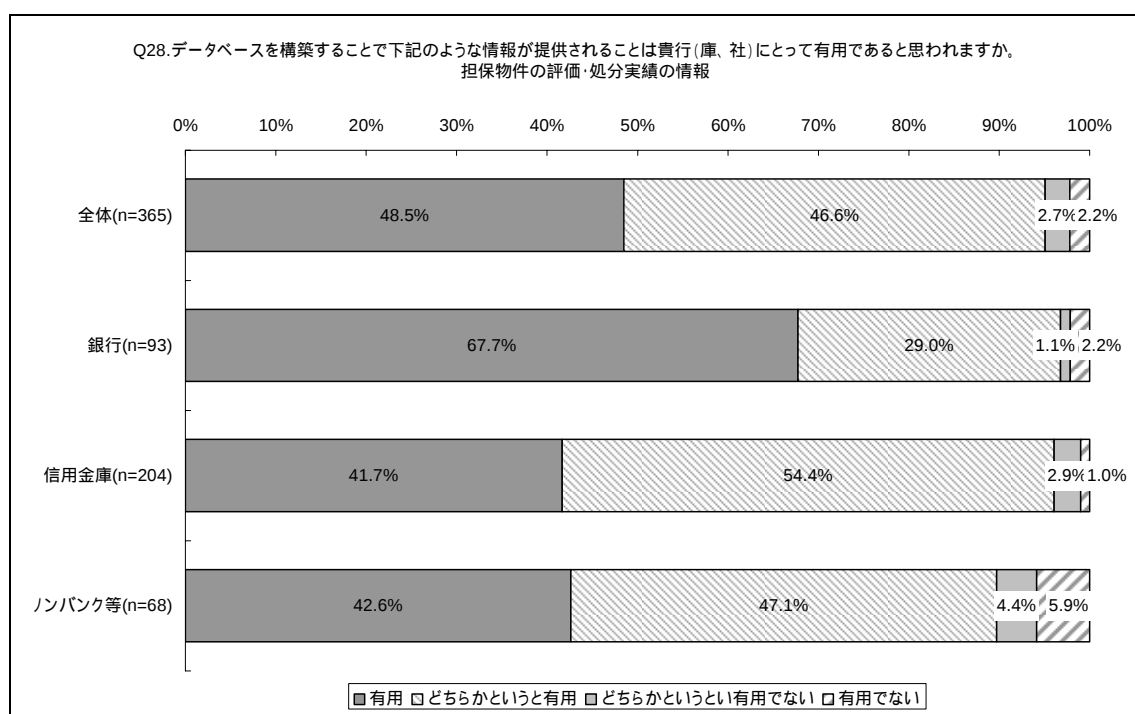
「物件の市場価値、処分価格の情報」が提供されることが「有用である」と回答したのは、金融機関全体の約 48%で、「どちらかといえば有用である」と回答したものもあわせると、実に 95%以上にも上る。業種別に見ると、銀行が高く、約 68% が「有用である」と回答している。

【「物件の市場価値、処分価格の情報」の有用性】



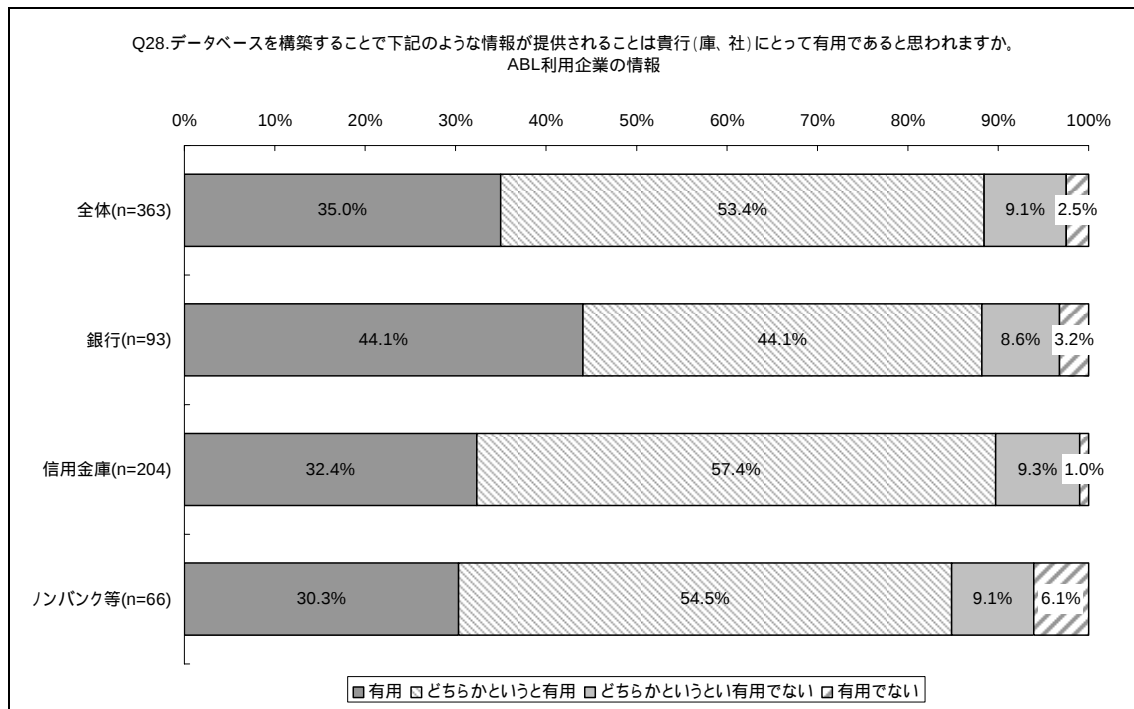
「担保物件の評価・処分の情報」についても有用性が高く、「有用である」と回答した金融機関は約 48%で、「どちらかといえば有用である」という回答もあわせると 95%以上にも上る。業種別に見ると、銀行が高く、約 68% が「有用である」と回答している。

【「担保物件の評価・処分実績の情報」の有用性】



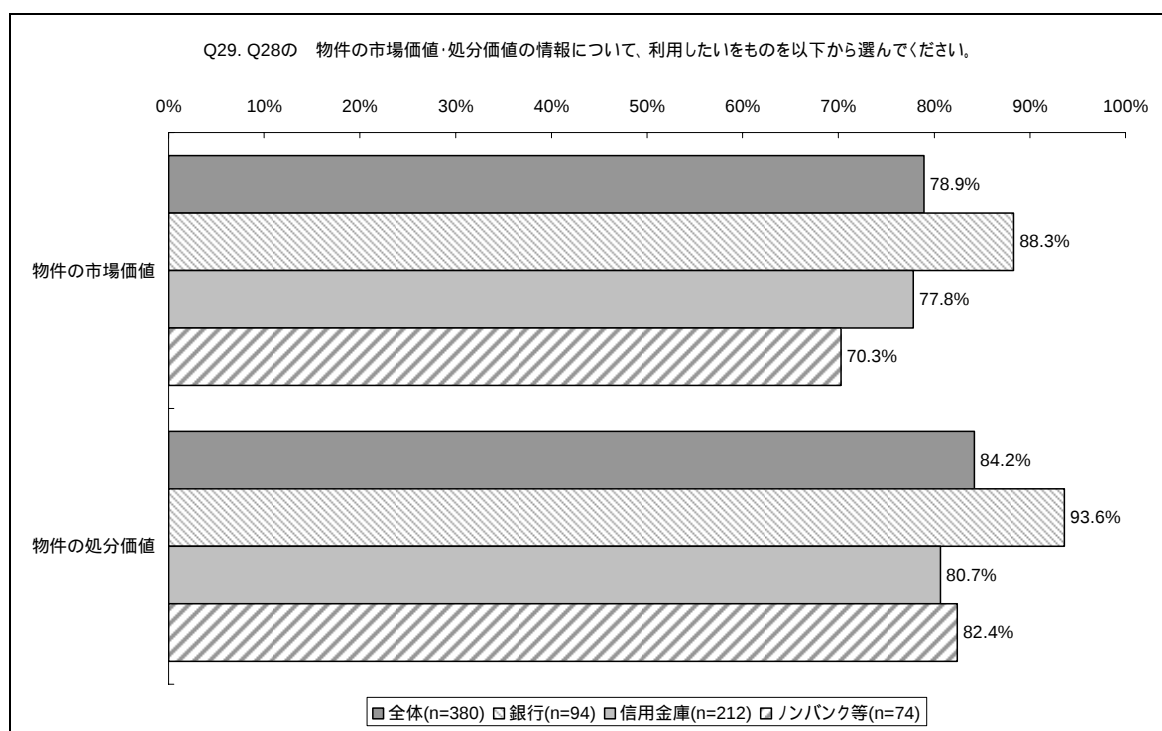
「ABL 利用企業の情報」についての有用性は、前記の2つに比べると低く、「有用である」と回答した金融機関は約35%で、「どちらかといえば有用である」という回答もあわせると約88%であった。業種別では、銀行が他よりもやや高く、約44%が「有用である」と回答している。

【「ABL 利用企業の情報」の有用性】



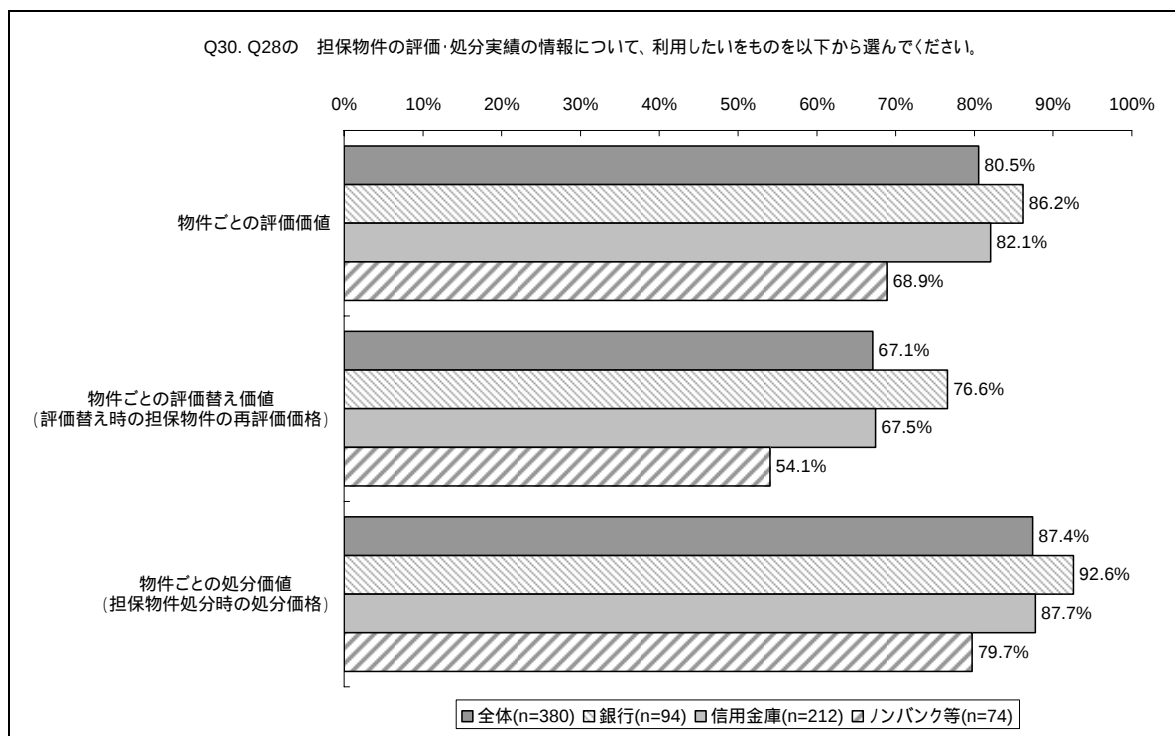
「物件の市場価値の情報」「物件の処分価値の情報」の双方ともニーズが高く、「物件の市場価値の情報」は、金融機関の約79%が利用したいものに挙げ、「物件の処分価値の情報」は、約84%が利用したいものに挙げている。業種別に見ると、銀行はどちらの情報に対しても、ニーズが高く、全体と比較すると10%程度高い。

【「物件の市場価値・処分価値の情報」の利用意向】



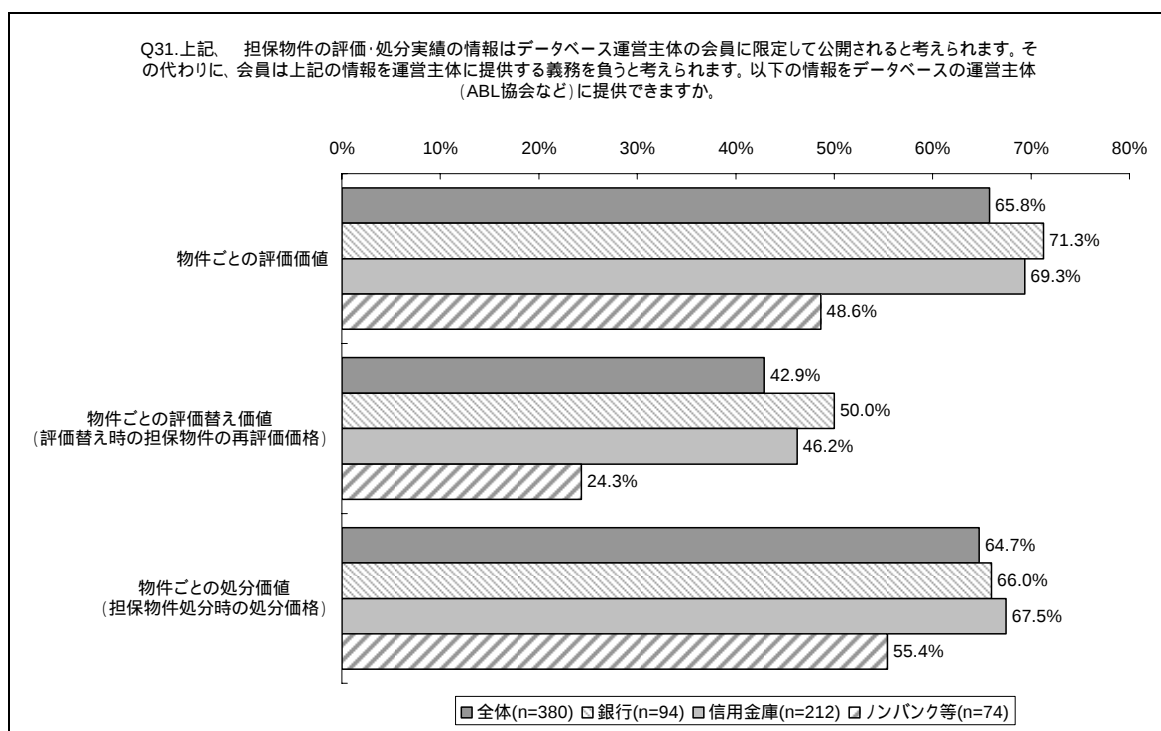
金融機関全体で見ると、担保物件の評価・処分価値の情報として利用したい情報は「物件ごとの処分価値」が約 87%、「物件ごとの評価価値」が約 81%とニーズが高かった。一方で、「物件ごとの評価替えの価値」は約 67%にとどまった。業種別に見て、ここでも銀行が他よりも各情報に対して高いニーズを示す傾向がある。

【「担保物件の評価・処分価値の情報」の利用意向】



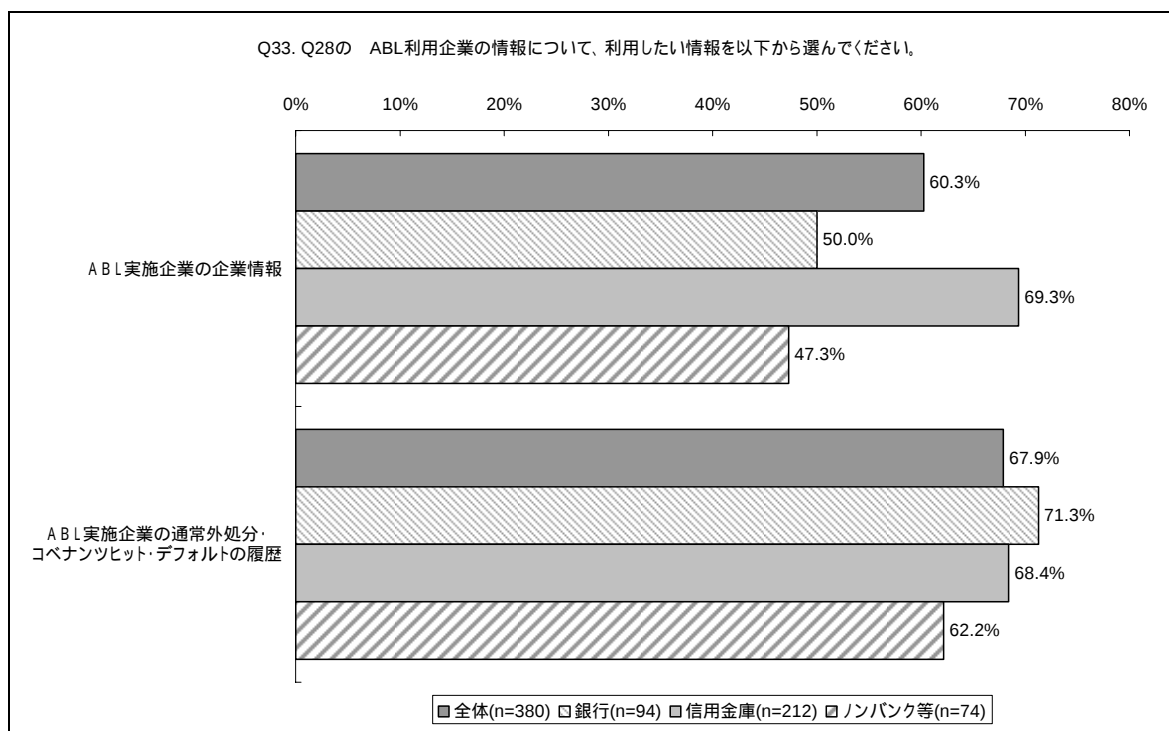
担保物件の評価・処分価値の情報に関して、データの提供可能性を聞いたところ、最もデータの提供に抵抗があるのは、「物件ごとの評価替えの価格」であり、金融機関の約57%は、「評価替えの価格」を提供できないと考えている。特にノンバンク等では、提供できないと考えているところが、75%以上にも上る。「評価替えの価格」と比較すると、「評価価格」と「処分価格」は情報提供が期待できるものの、約35%前後の金融機関は提供できないと考えている。

【「担保物件の評価・処分価値の情報」に関するデータの提供可能性】



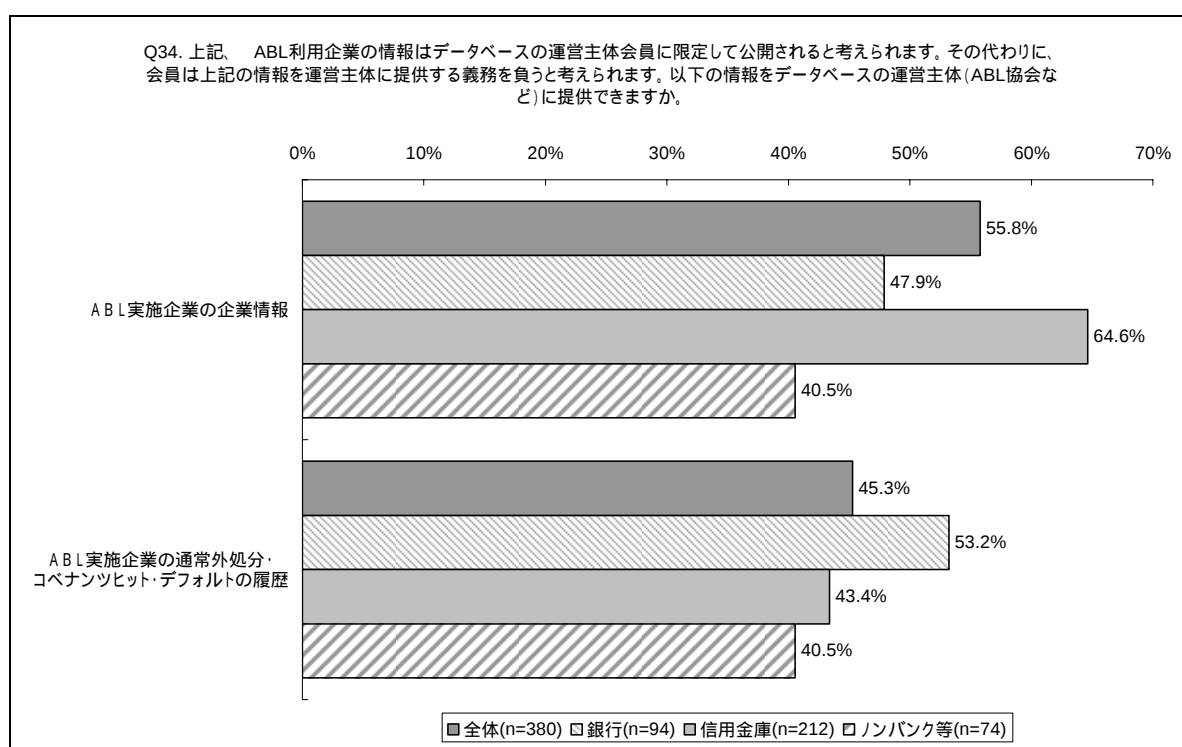
金融機関全体で見ると、ABL 利用企業の情報として利用したい情報は「通常外処分・コベナンツヒット・デフォルトの履歴」が約 68%であり、「企業情報」よりもニーズが高いものの、前記のデータ（評価や処分の価格など）と比べると、全般的にニーズがあまり高くない。

【「ABL 利用企業の情報」の利用意向】



ABL 利用企業の情報に関してデータの提供可能性を聞いたところ、「通常外処分・コベナ
ンツヒット・デフォルトの履歴」について、金融機関の約 54%は提供できないと考えてい
る。「企業情報」については、金融機関の約 44%は提供できないと考えている。

【「ABL 利用企業の情報」に関する情報の提供可能性】

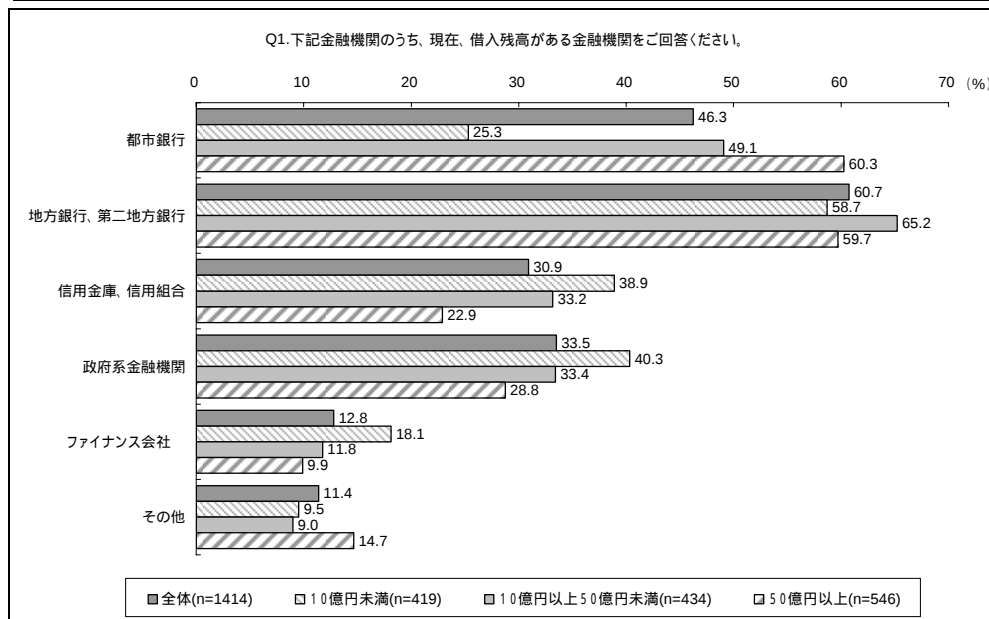
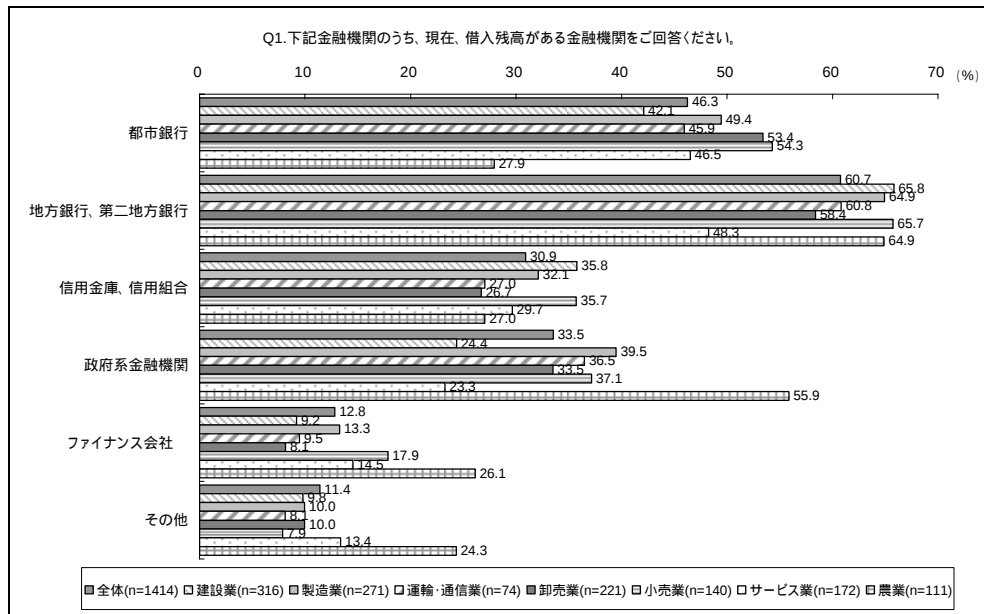


2. 事業会社編

(1) 金融機関との取引状況

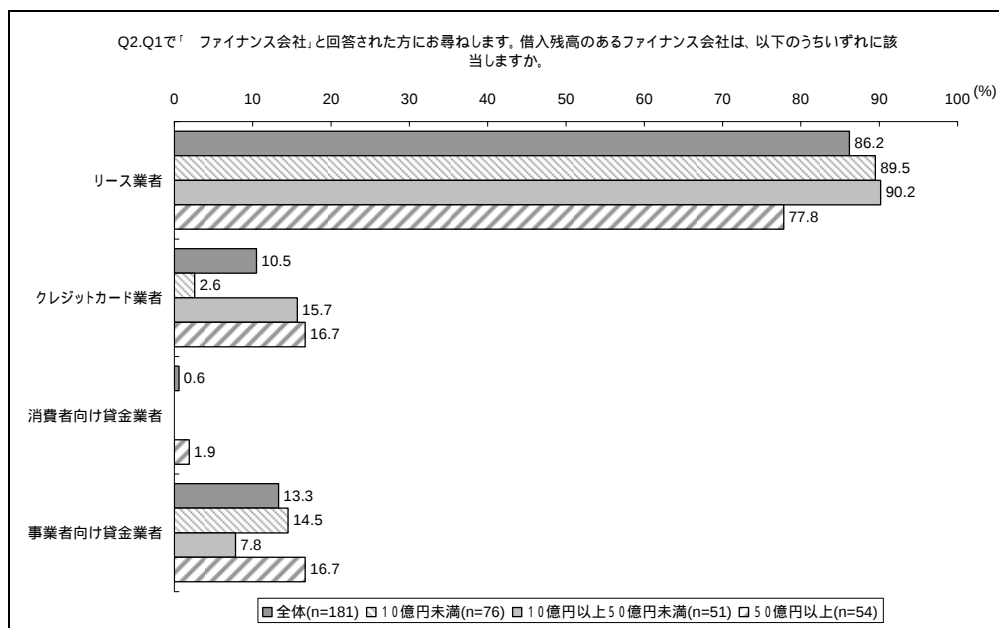
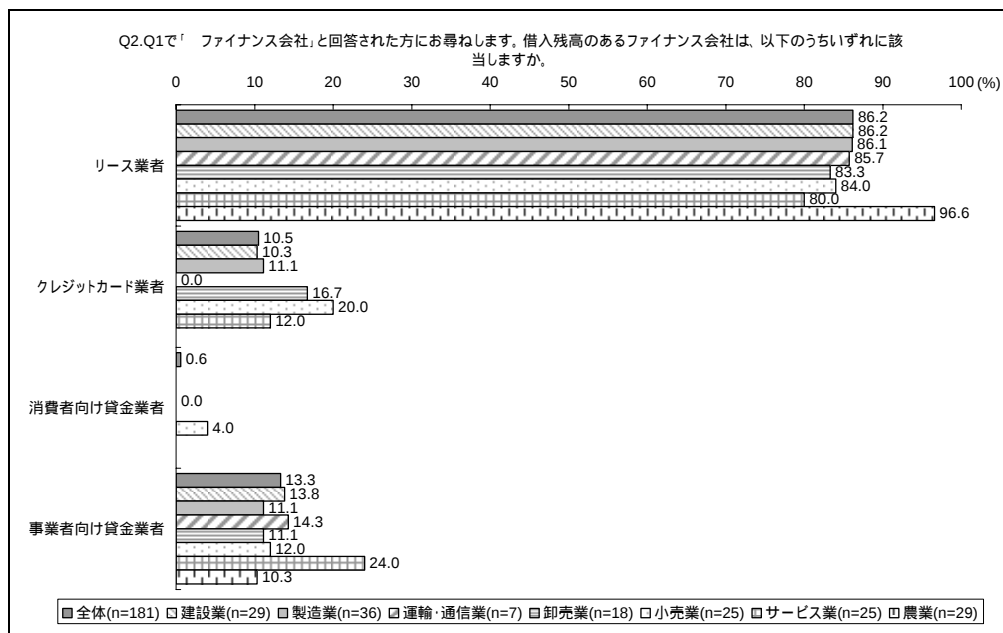
借入残高のある金融機関は、事業会社全体で見ると、約 61%が「地方銀行、第二地方銀行」、次いで約 46%が「都市銀行」、約 34%が「政府系金融機関」、約 31%が「信用金庫、信用組合」となっている。規模別（事業会社の売上高別）に見ると、売上高 50 億円以上の会社の約 60%が「都市銀行」から借入れを実施している一方で、売上高 10 億円未満の会社では、40%前後が「政府系金融機関」「信用金庫・信用組合」と回答している。

【借入残高のある金融機関】



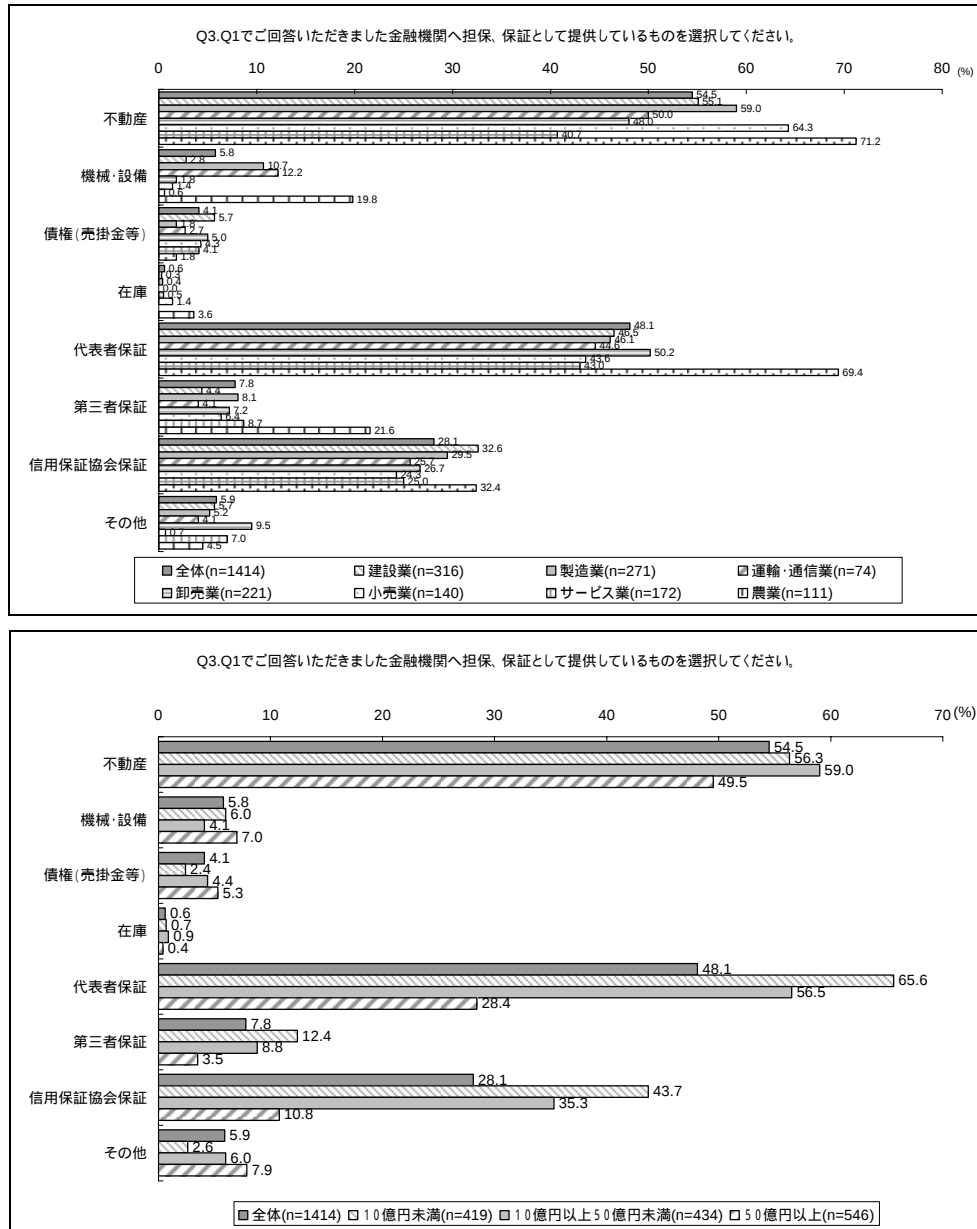
ファイナンス会社から借入残高のある場合、業種を問わずその 85%以上はリース業者からの融資である。売上別に見ると、売上高が 50 億円以上の事業会社は、リース会社からの借入れが全体より 8%ほど低く、事業者向け貸金業者からの借入れが全体より 3 ポイントほど高い。

【借入残高のあるファイナンス会社】



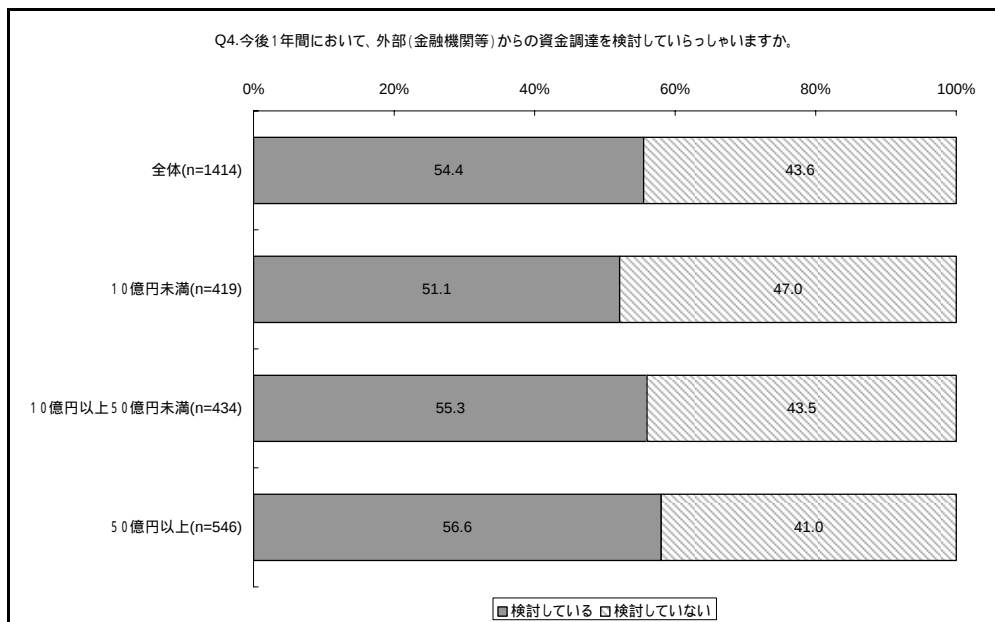
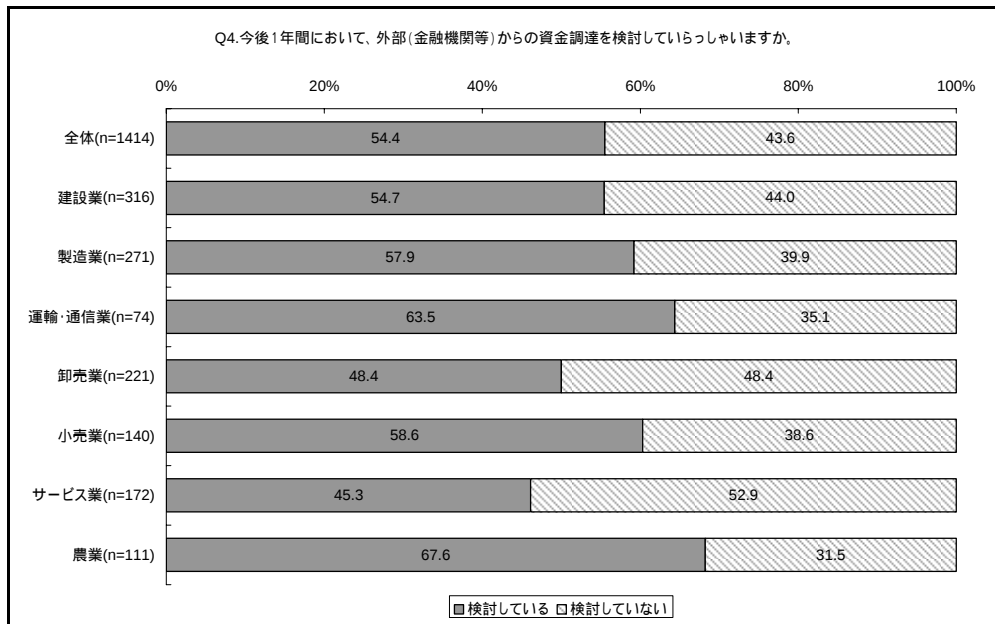
動産や債権が担保・保証として提供されているかについては、全体の約5.8%が「機械・設備」、約4.1%が「債権（売掛金等）」、約0.6%が「在庫」と回答している。業種別で見ると「機械・設備」では、農業の約20%、運輸・通信業の約12%、製造業の約11%が担保・保証として提供していると回答しており、利用度が高い結果となっている。

【担保・保証として提供しているもの】



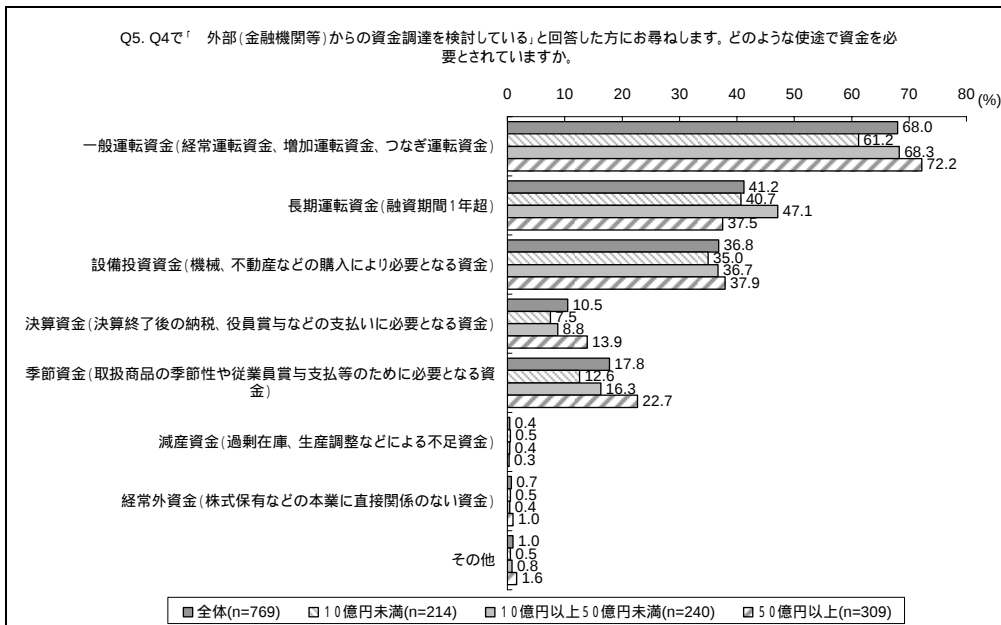
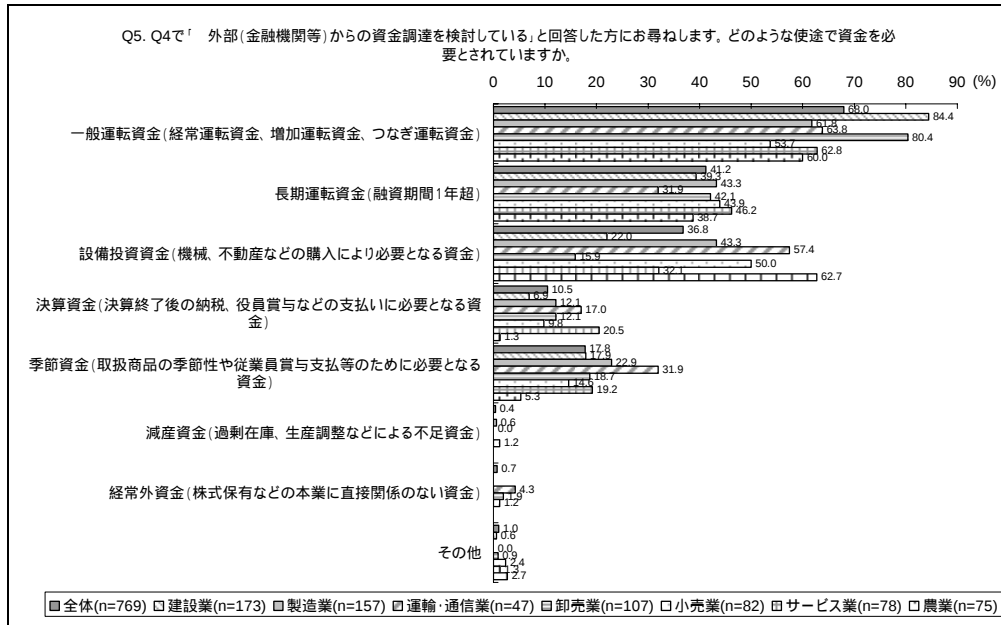
事業会社全体の約 54%が、今後 1 年間に資金調達を検討している。特に農業や運輸・通信業が資金調達に積極的であり、これらの事業会社への融資メニューに ABL が効果的に組み込まれることで、ABL の普及につながると考えられる。

【資金調達の検討状況】



事業会社全体では、資金調達の使途に「一般運転資金」を挙げる回答が68%と最も多く、特に建設業と卸売業では「一般運転資金」を挙げる回答が80%を上回った。運転資金の調達メニューとしてABLが食い込む余地は決して小さくない。

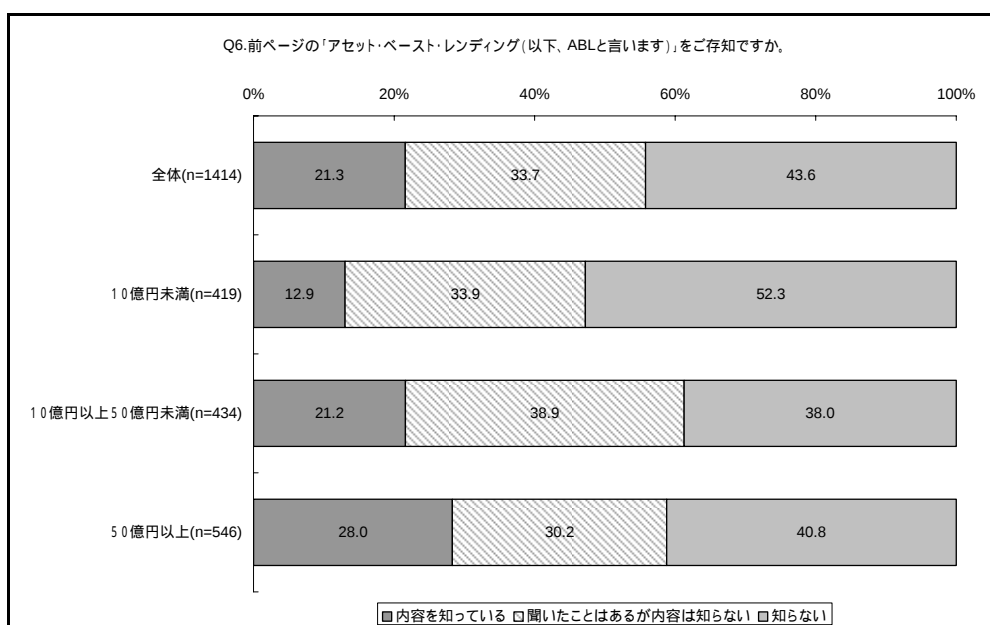
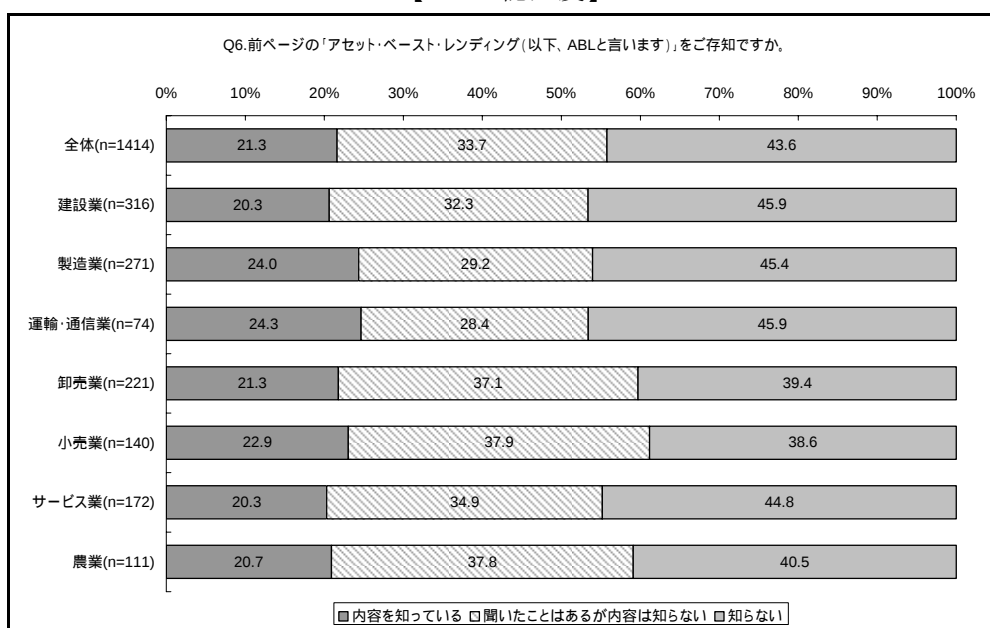
【調達を検討している資金の使途】



(2) ABL の認知度、利用意向

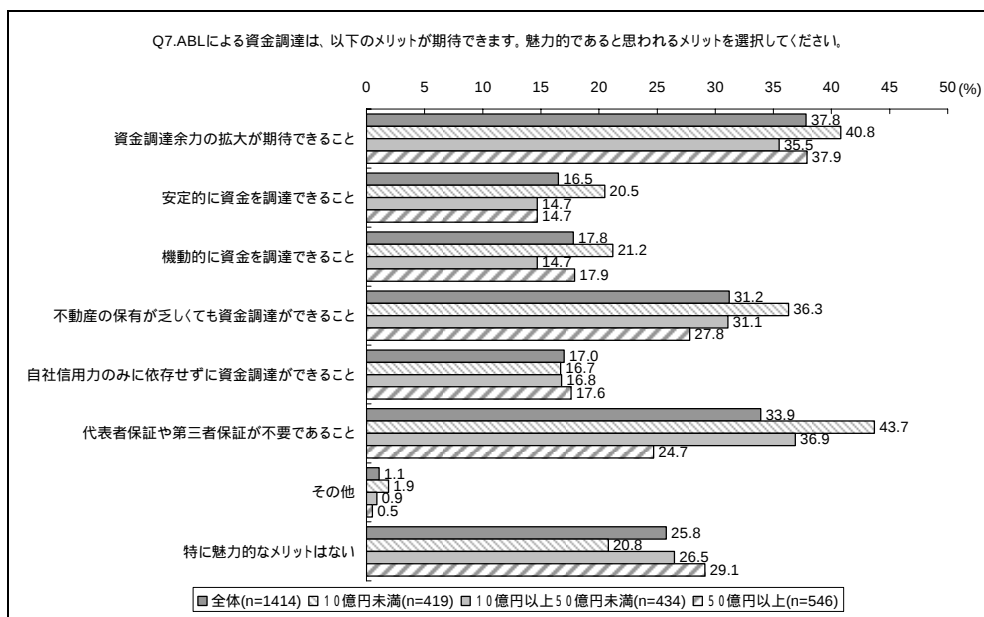
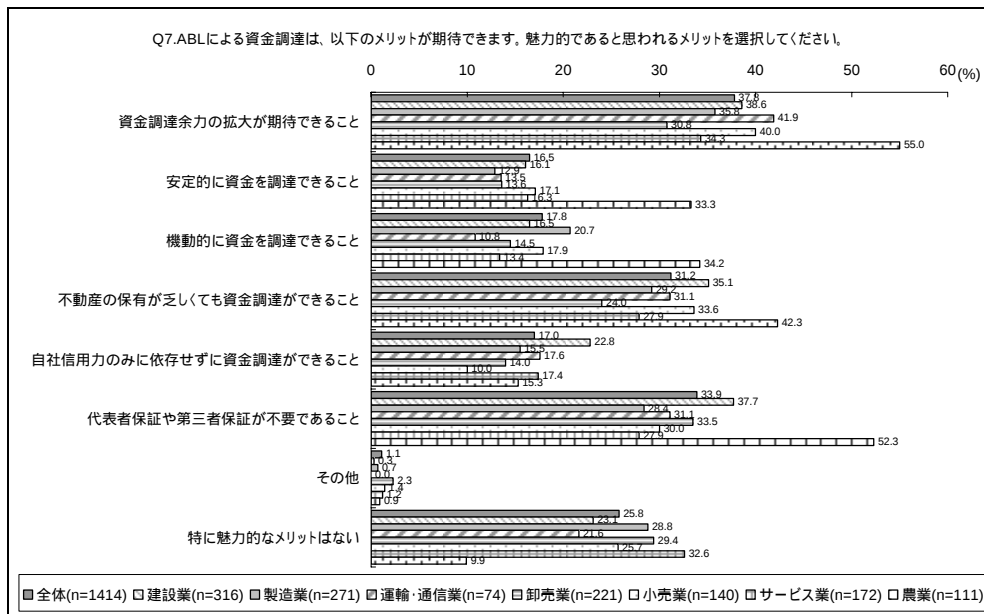
ABL について「内容を知っている」と回答したのは、業種によらず 20%強であった。売上規模別に見ると、売上の大きな事業会社ほど ABL をよく認知している傾向がある。

【ABL の認知度】



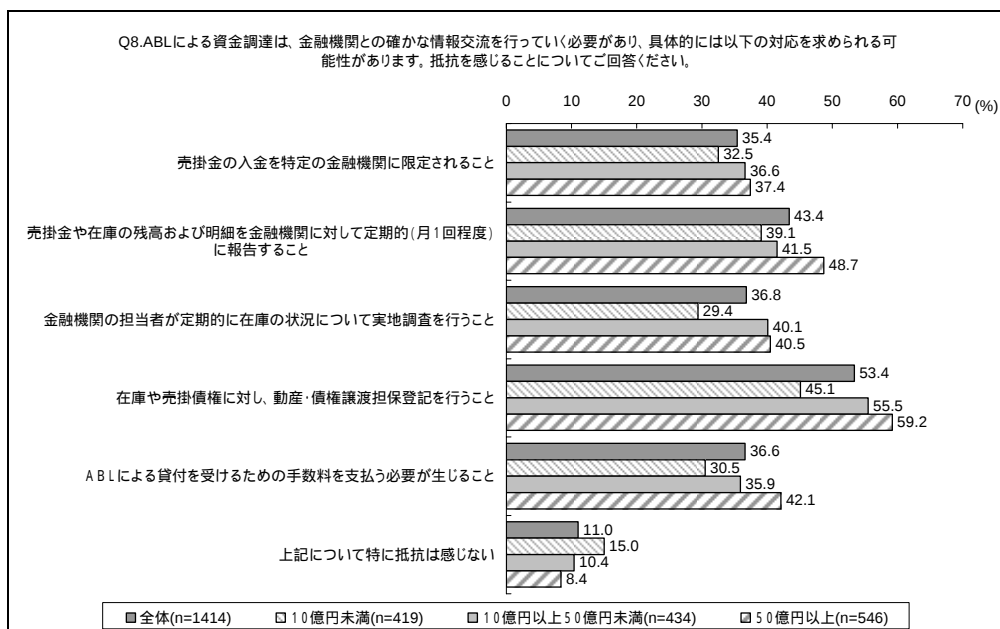
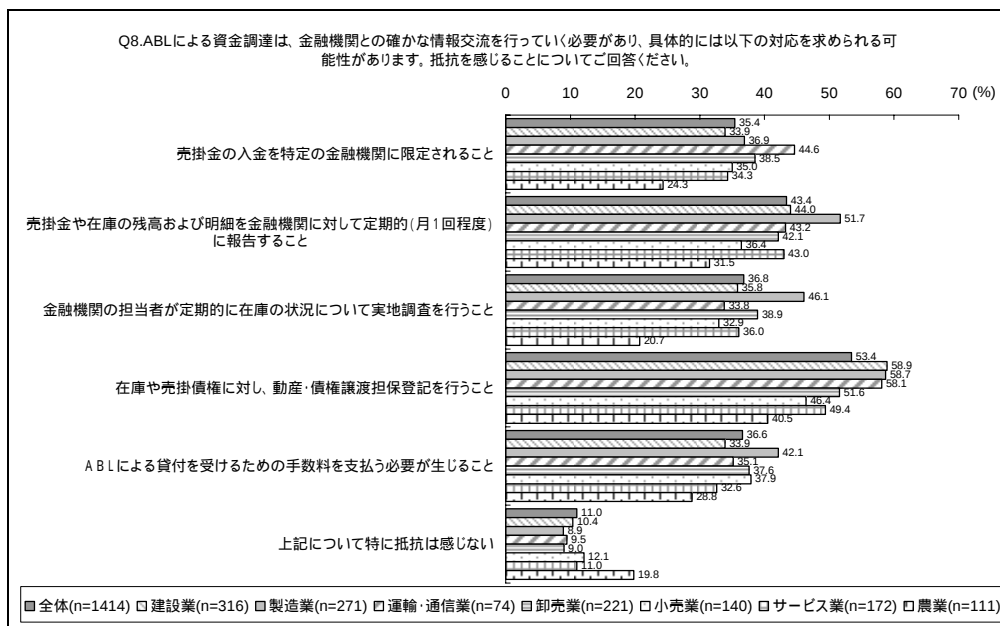
ABL 利用のメリットとしては、事業会社全体として「資金調達力の拡大」「不動産の保有が乏しくても資金調達ができる」「代表者保証や第三者保証が不要」を挙げる意見が多かった。また売上規模別に見ると、「不動産の保有が乏しくても資金調達ができる」「代表者保証や第三者保証が不要」については、小規模な会社ほどメリットとして考えており、業種別に見ると、農業が各種メリットを積極的に評価している。

【ABL のメリット】



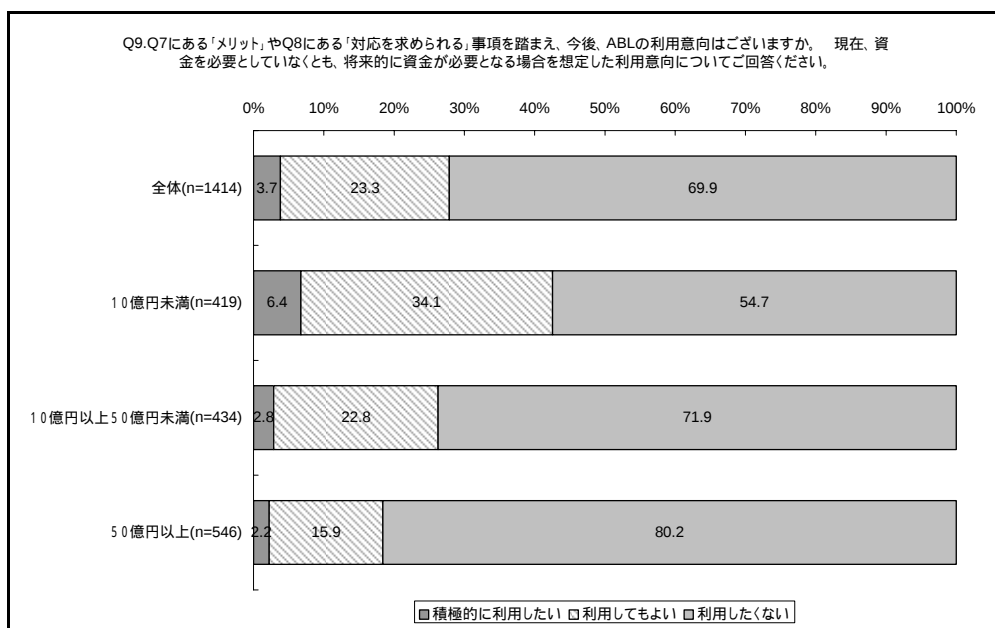
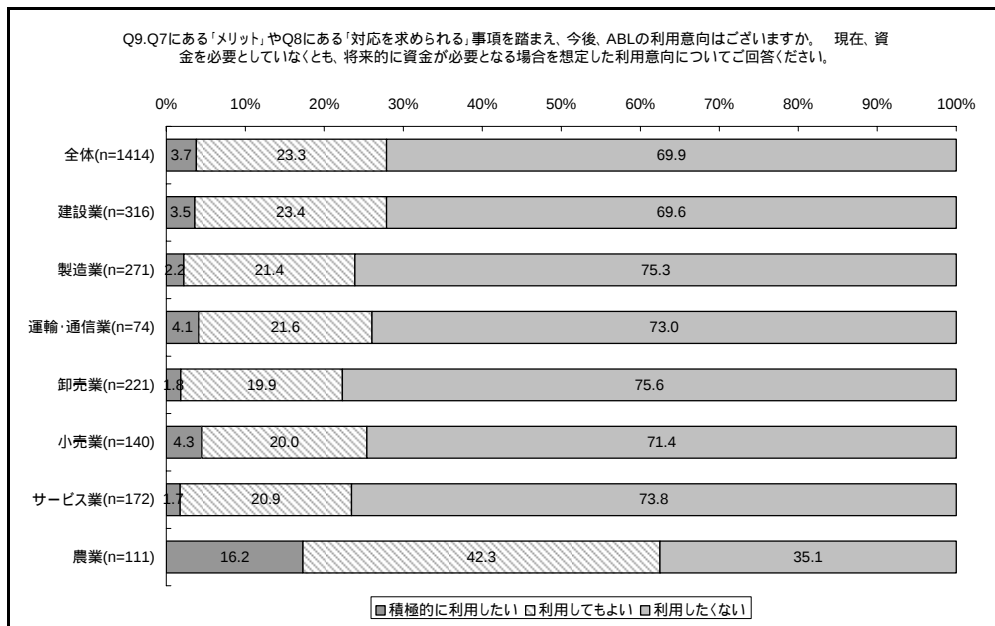
ABLの利用に伴う抵抗感については、事業会社全体で「動産・債権譲渡担保登記を行うこと」、次いで「売掛金や在庫を定期的に報告すること」が挙げられている。売上規模別で見ると、50億円以上のカテゴリーに属する企業は各種の抵抗を感じており、一方、業種別で見ると、農業が各種の抵抗を感じる項目について、低い結果となっている。

【ABL に関して抵抗を感じること】



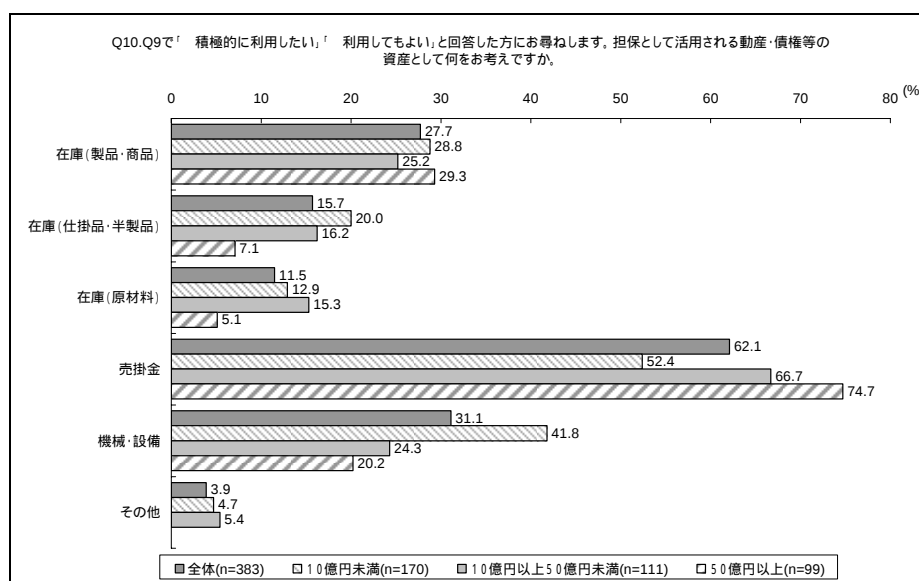
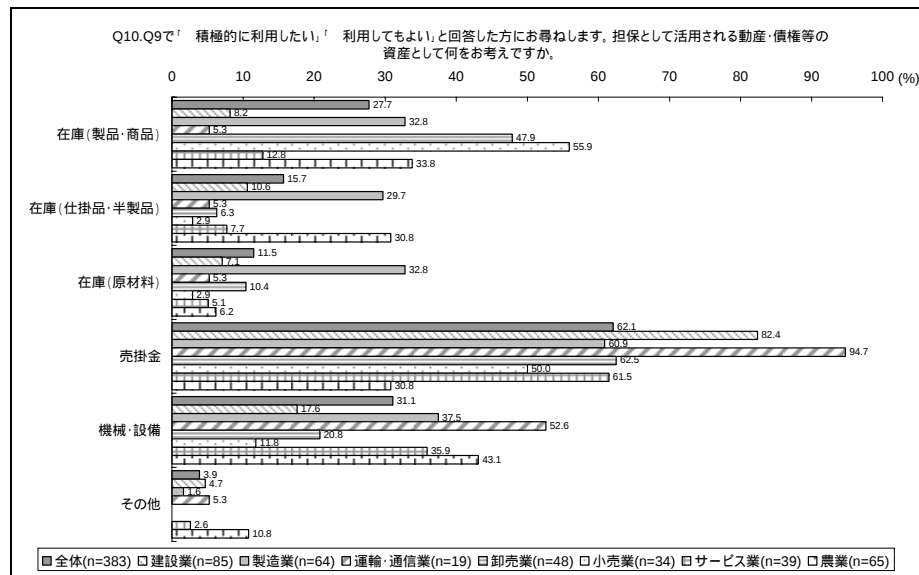
それまでの質問を踏まえた上で、今後の ABL の利用意向を聞いたところ、事業会社全体では、約 27% が「積極的に利用したい」「利用してもよい」と回答している。業種別に見ると、農業では約 59% が「積極的に利用したい」「利用してもよい」と回答しており、他業種と比べ突出している。また売上規模別に見ると、小規模な会社ほど利用意向が大きく、売上が 10 億円未満の会社の約 41% が「積極的に利用したい」「利用してもよい」と回答している。

【ABL の利用意向】



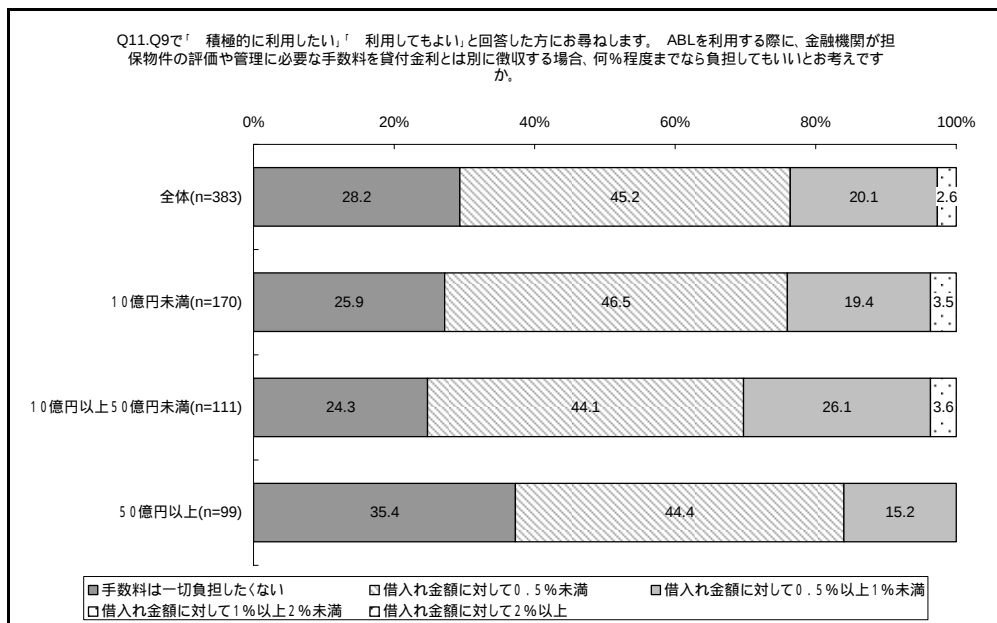
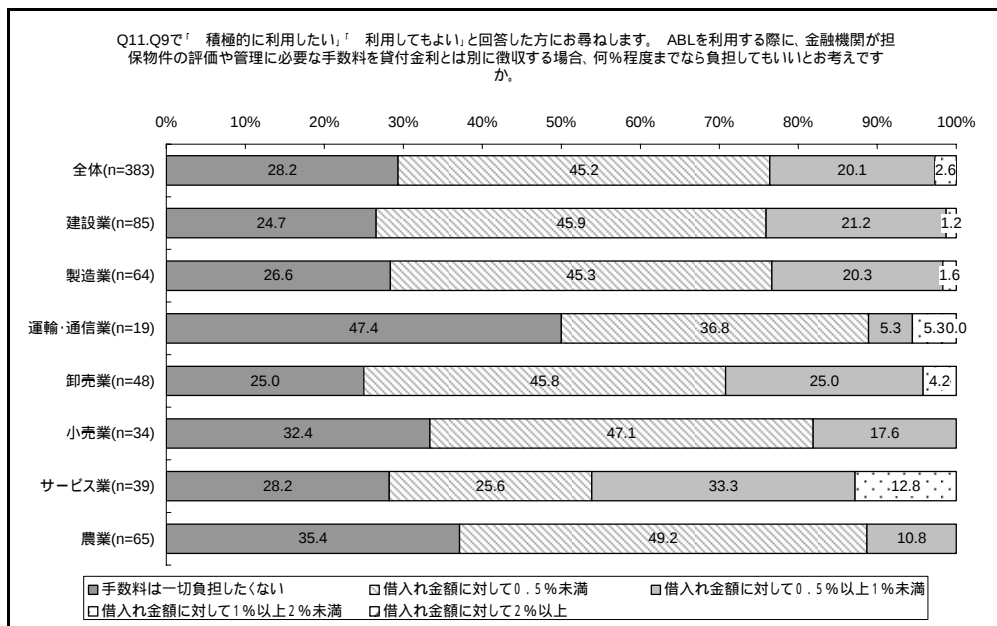
ABL 利用意向のある会社に関して、担保として活用したいものを聞いたところ、事業会社全体で見ると、「売掛金」が約 62%で最も大きく、次いで「機械・設備」が約 31%、「在庫（製品・商品）」が約 28%であった。「売掛金」に関しては、業種別にみると運輸・通信業（ただし、運輸・通信業は 19 サンプル）と建設業の活用意向が大きく、売上規模別にみると規模の大きい会社ほど活用意向が大きい。「機械・設備」に関しては、業種別にみると運輸・通信業や農業などで活用意向が大きく、売上規模別にみると規模の小さい会社ほど活用意向が大きい。「在庫（製品・商品）」に関しては、業種別にみると小売業や卸売業で活用意向が大きく、売上規模別にみた場合では規模の大小に関わらず同程度となっている。

【担保として活用したい資産】



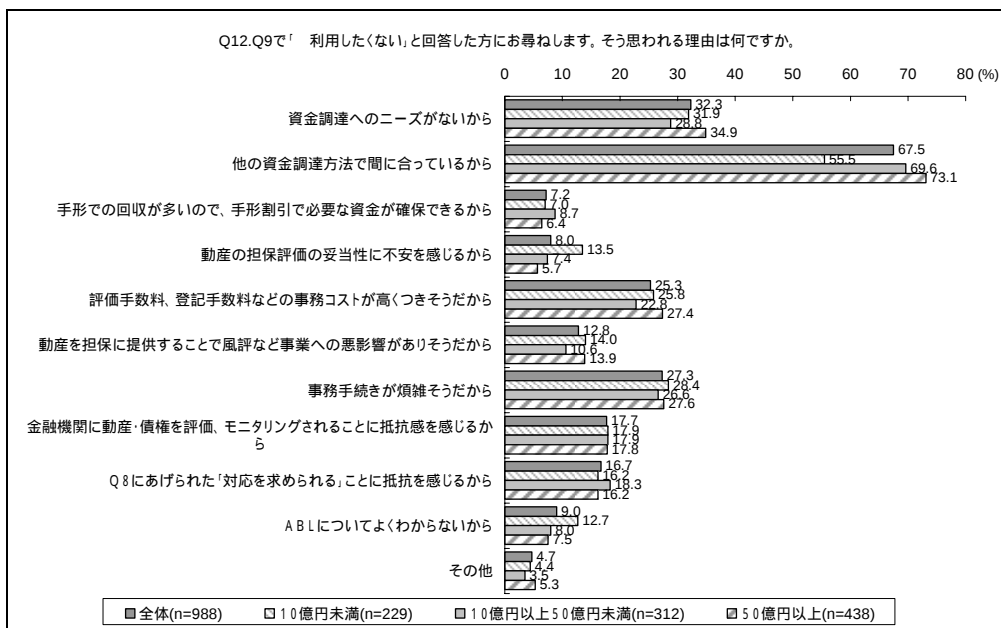
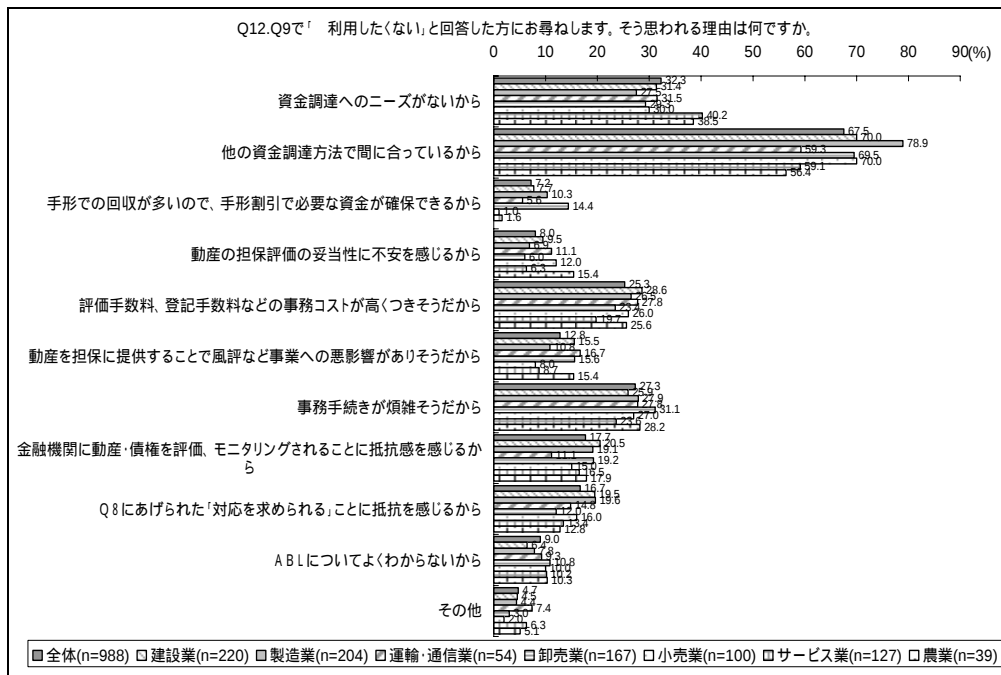
負担しても良い手数料水準については、事業会社全体で「手数料は一切負担したくない」が約 28%、「借入金額に対して 0.5%未満」が約 45%であった。業種別に見ると、サービス業だけが比較的金利に寛容であり、サービス業の約 33%は、「0.5%以上 1%未満」でも良いと考えている。また売上規模別に見ると、売上高 50 億円以上の企業が最も手数料負担に厳しいという結果になった。

【負担可能な手数料の水準】



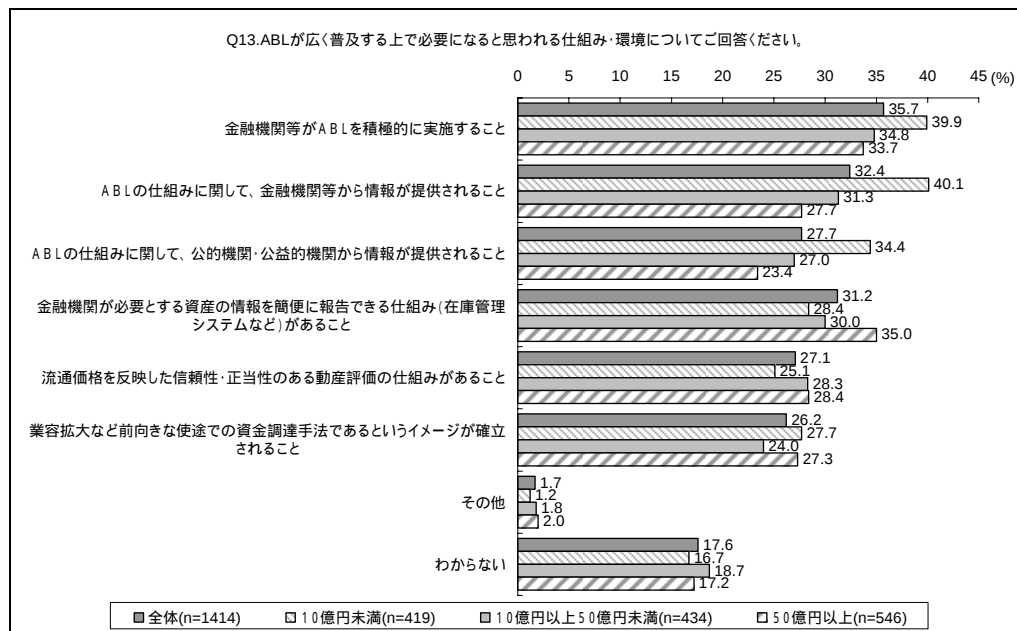
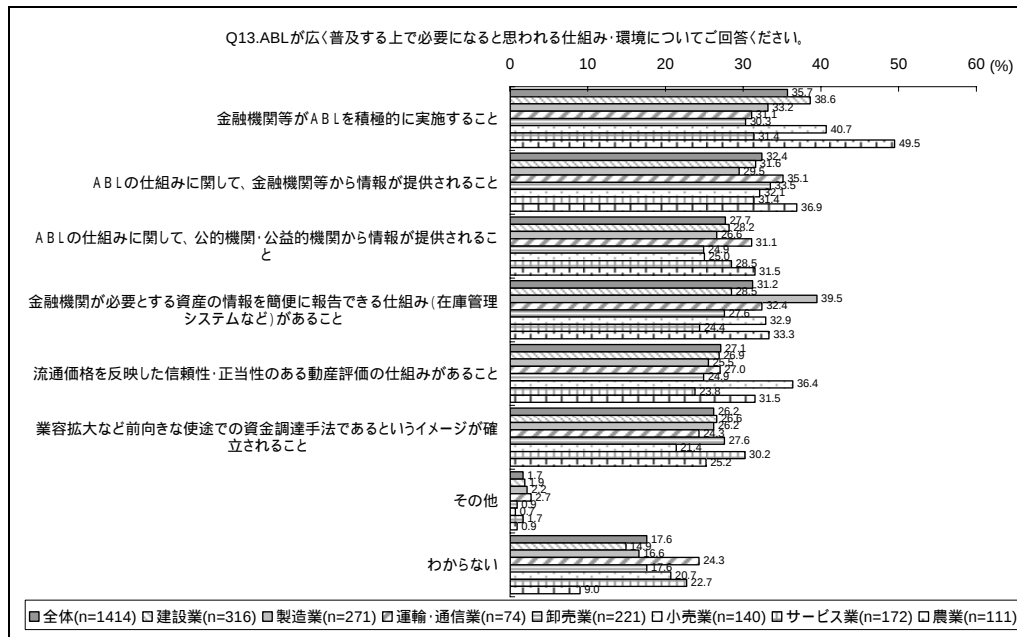
ABLの利用意向がない会社にその理由を聞いたところ、事業会社全体では、約68%が「他の資金調達方法で間に合っているから」と回答し、最大の理由となっている。それ以外では、「事務コストが高くつきそう」「手続が煩雑そう」といったコスト面を理由に挙げる回答が多かった。

【ABL を利用したくない理由】



ABL が広く普及する上で必要と思われる仕組み・環境については、「金融機関が ABL を積極的に実施すること」「ABL の仕組みに関して、金融機関から情報が提供されること」「資産の情報を簡便に報告できる仕組みがあること」などを回答する事業会社が比較的多かった。

【ABL 普及のために必要な仕組み・環境】

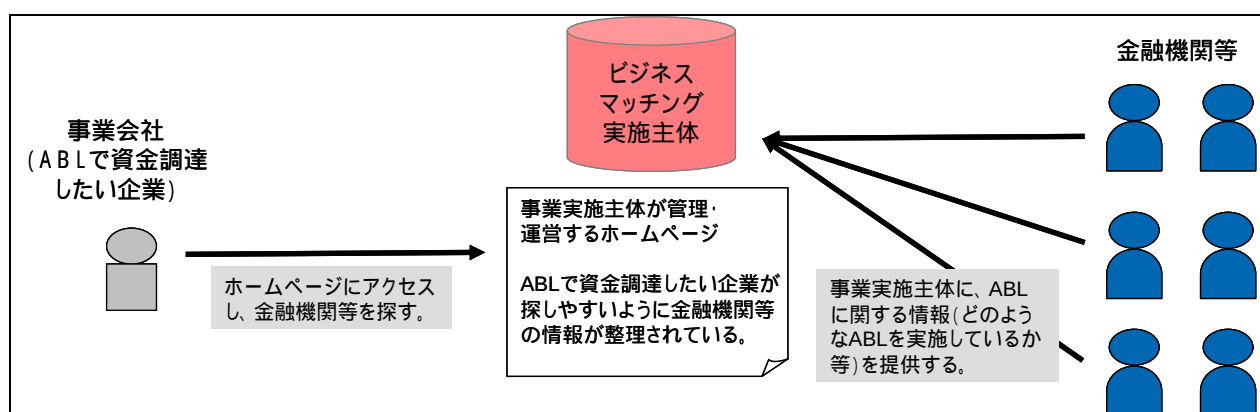


(3) ビジネスマッチング事業に対する意向

事業会社が ABL を提供してくれる金融機関を探す場合、どのような方法が有効であるかを確認するために、以下のようなホームページによるビジネスマッチングのモデルを想定し、調査した。

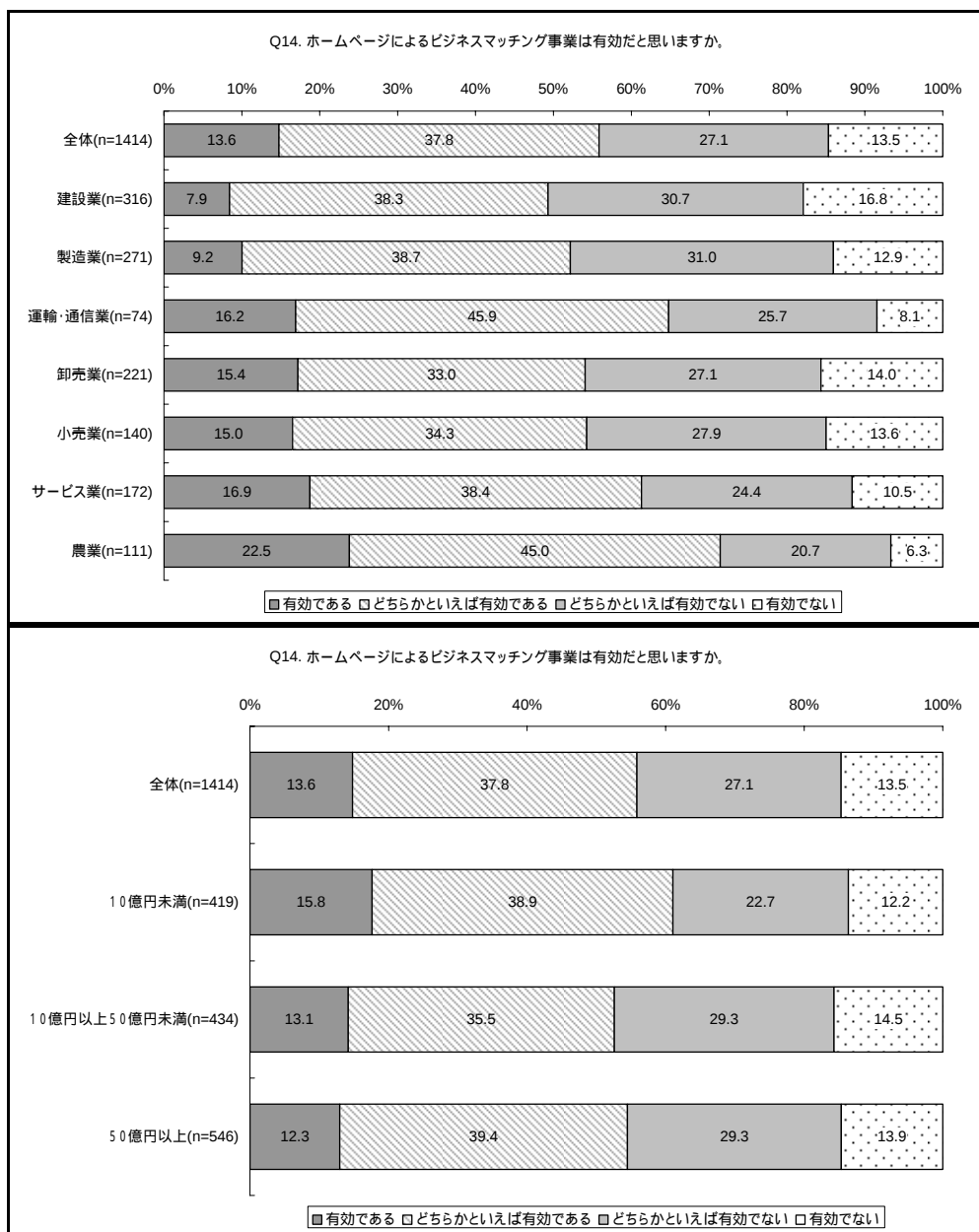
ビジネスマッチング事業のモデル

- 想定している事業実施主体：公益的な機関（ABL 協会等）
- ABL を利用して資金調達したい事業会社は、事業実施主体の管理・運営するホームページにアクセスし、金融機関等を探ることができる。事業実施主体は、金融機関等の ABL に関する情報（どのような ABL を実施しているか、融資の条件は何かなど）を収集し、整理し、事業会社が利用しやすいように、ホームページを管理・運営する。



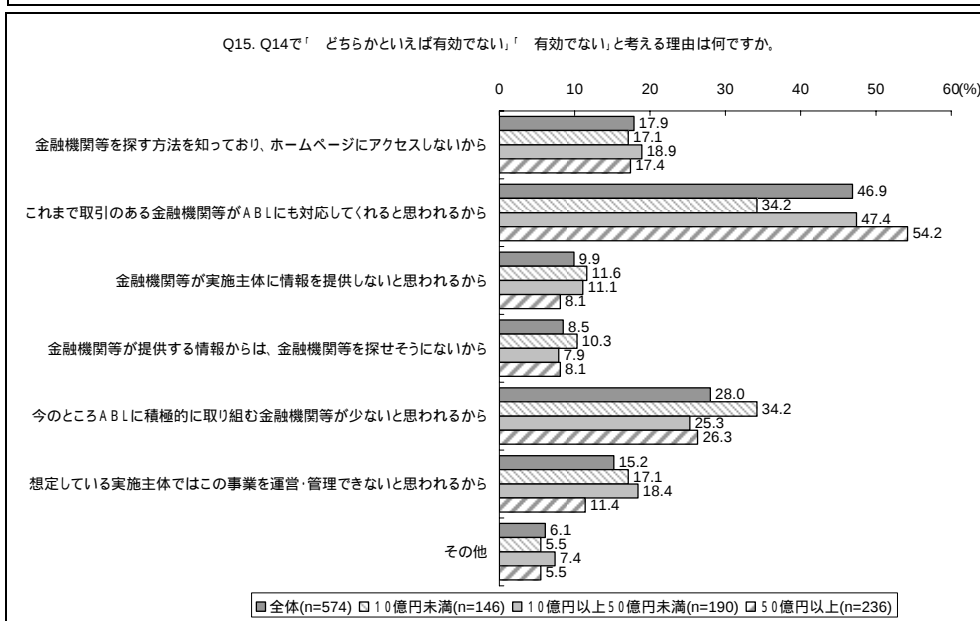
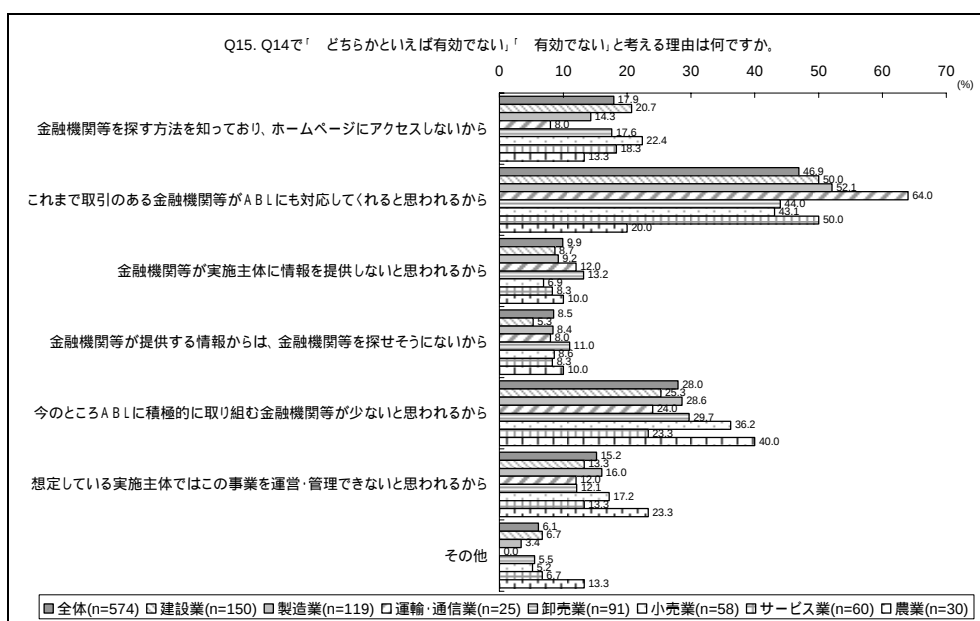
事業会社全体では、ホームページによるビジネスマッチングを「有効」「どちらかといえば有効」と回答した企業は、約51%にとどまった。業種別に見ると、農業では約68%、運輸・通信業では約62%が、このモデルを「有効」「どちらかといえば有効」と回答し、前向きに考えている。

【ホームページによるビジネスマッチング事業の有効性】



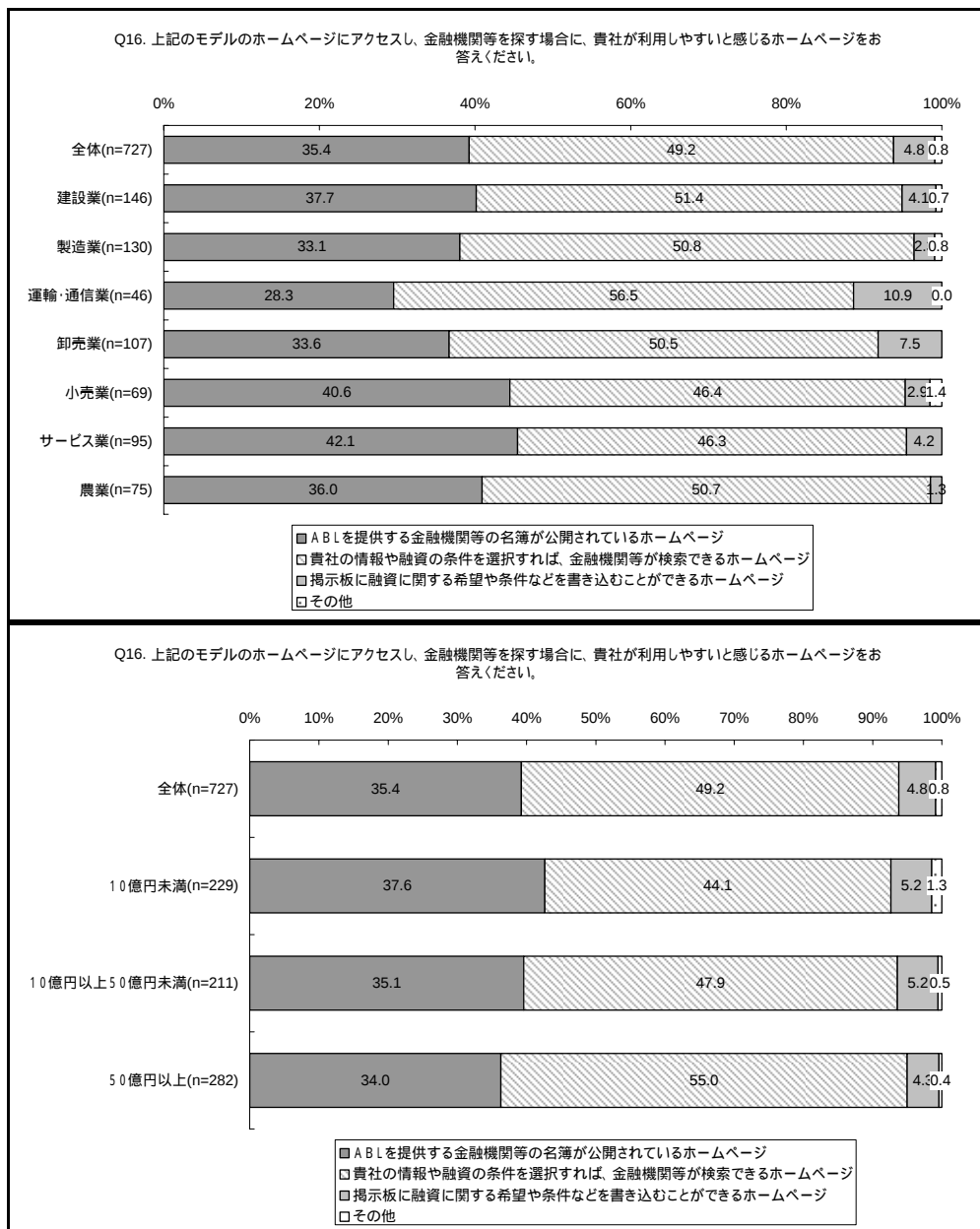
ホームページによるビジネスマッチングが有効でない理由として、第一に「取引のある金融機関で対応してもらえるから」であり、次いで「ABLに積極的に取り組む金融機関が少ない」を挙げている。なお、前者の理由「取引のある金融機関で対応してもらえるから」については、売上規模の大きな企業ほどその理由を挙げる傾向が読み取れる。

【ホームページによるビジネスマッチング事業が有効でない理由】



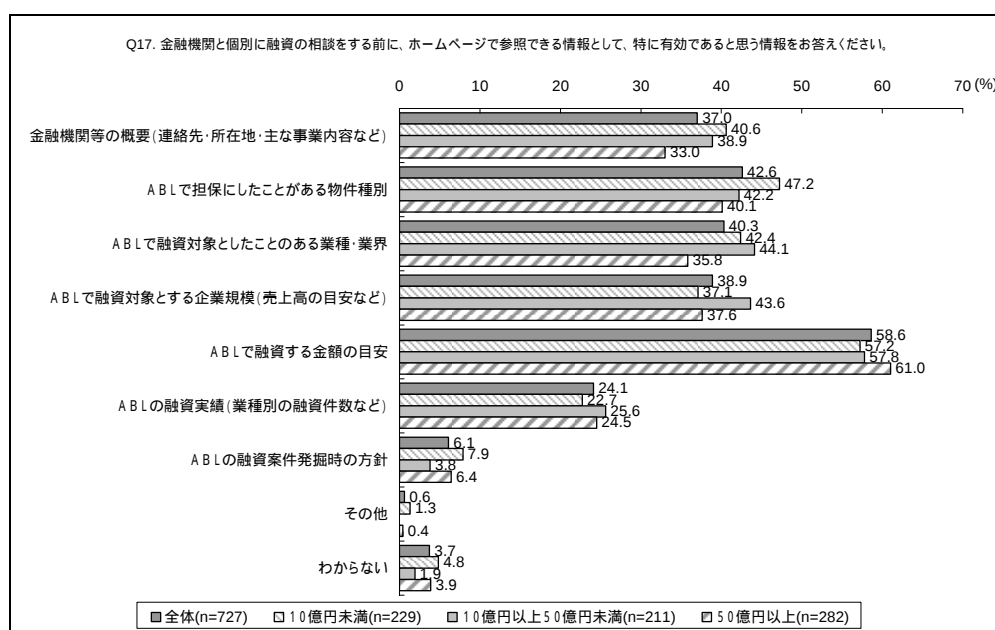
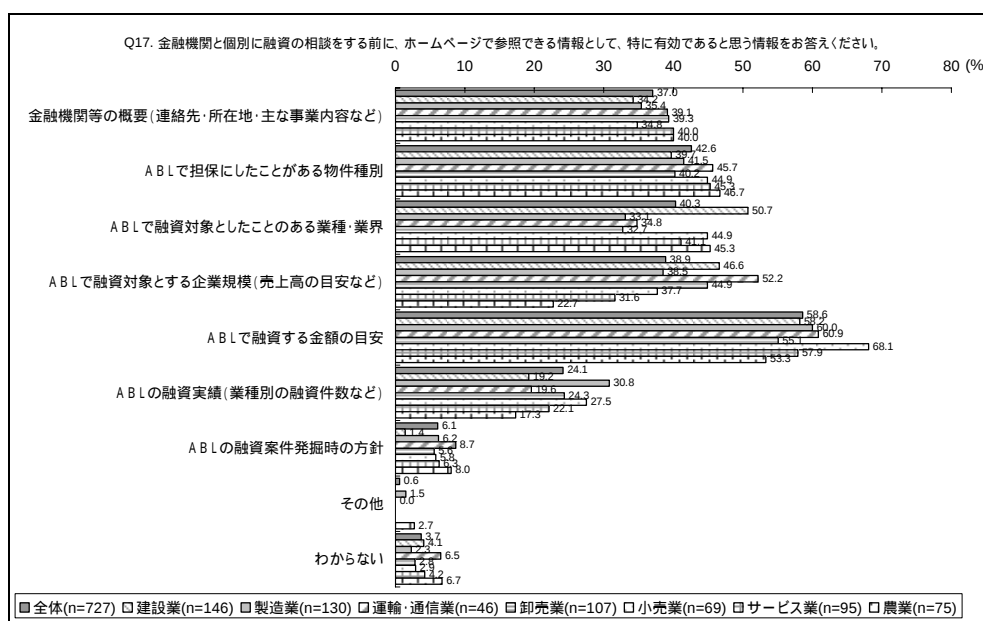
ホームページによるビジネスマッチングを有効と考える事業会社の約49%は、金融機関を検索できるホームページを利用しやすいと感じる一方で、「掲示板に融資に関する希望や条件を書き込むホームページ」という回答は5%未満しかなく、融資に関する自社の情報等を書き込むことには抵抗が大きい。

【ビジネスマッチング事業として利用したいホームページ】



ホームページで参照したい情報として、「ABL で融資する金額の目安」が最も多く、約 59% が回答している。次いで、「融資を受けられるかに関わる情報（「担保にしたことのある物件種別」「融資対象とした業界・業種」「融資対象とする企業規模」）や、「金融機関等の概要」が多かった。

【ホームページで参照したい情報】

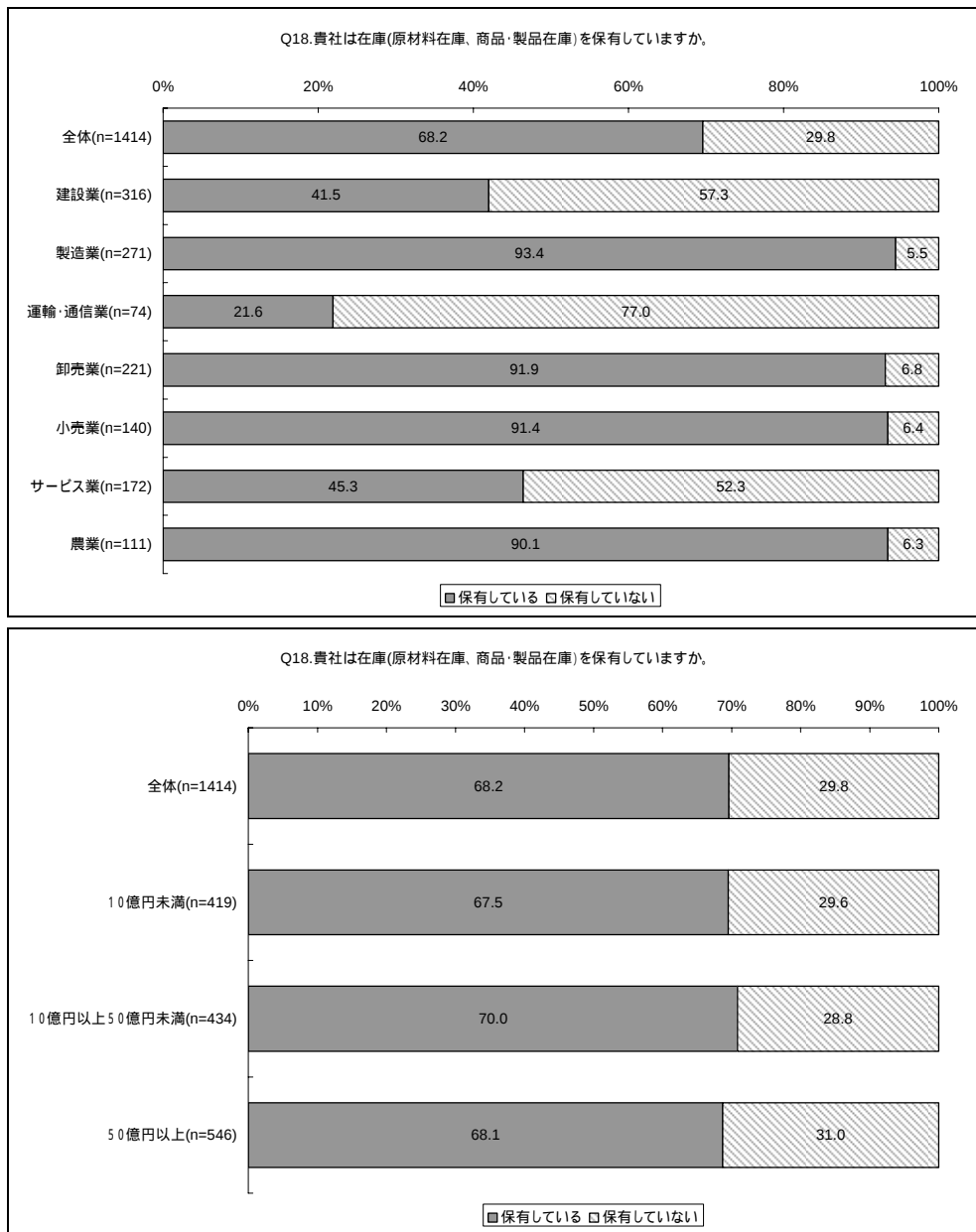


（４）在庫・売掛債権の管理の状況・課題

（ア）在庫の状況について

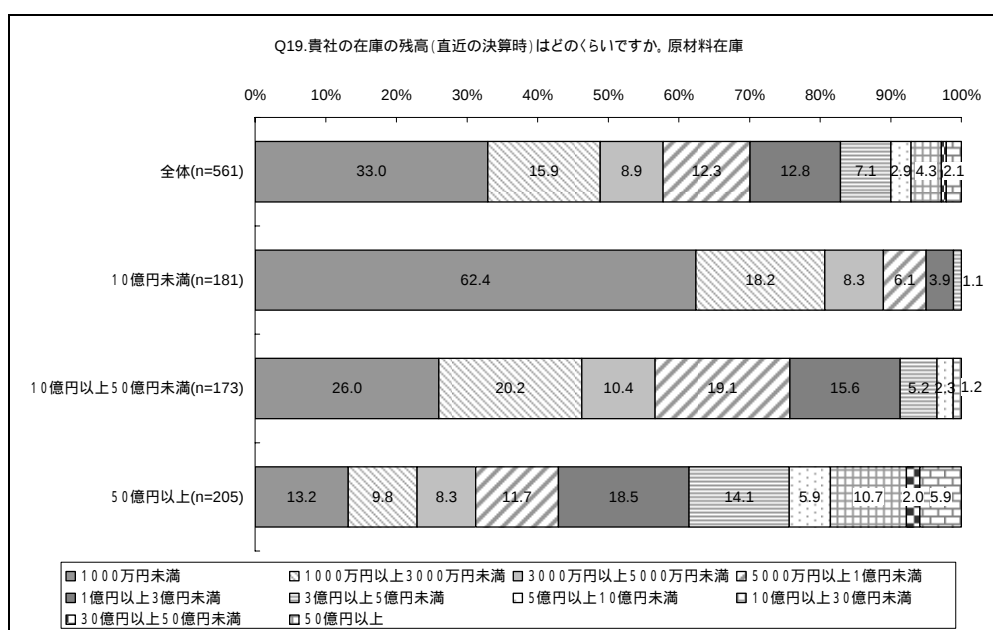
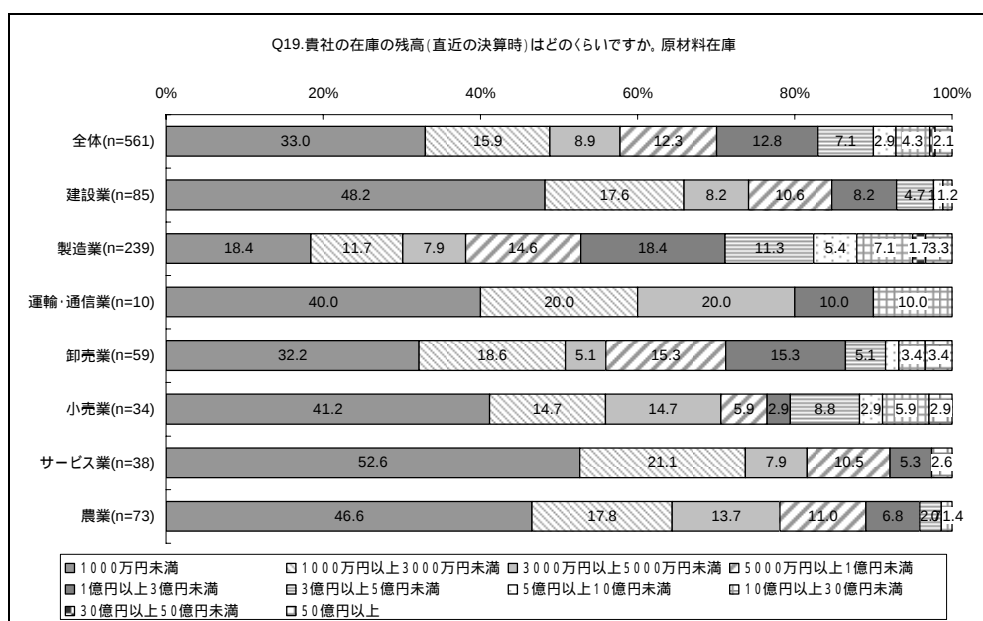
在庫の保有状況は業種特性により大きく分かれ、規模別にみても大差はない。具体的には、製造業、卸売業、小売業、農業では90%超の企業が在庫を保有している。

【在庫の保有状況】



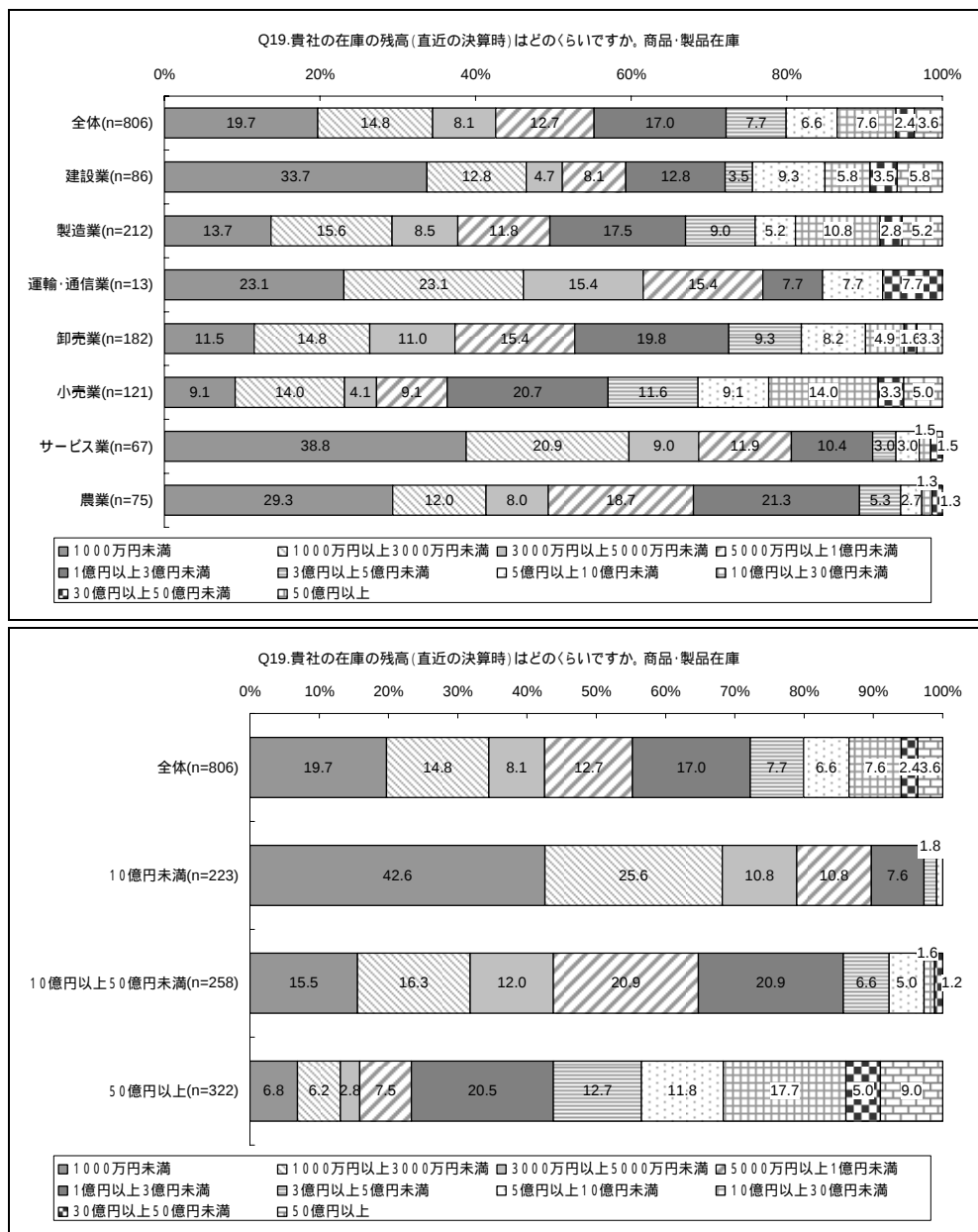
原材料在庫の残高は、在庫保有が多かった製造業、卸売業、小売業、農業のうち卸売業、小売業、農業については、「1,000万円未満」が最も多かった。他方、製造業に関しては、「1,000万円未満」と「1億円以上3億円未満」が、約18%と最も多い。売上規模別に見ると、当然ながら、規模の大きな会社ほど原材料在庫の残高は大きく、例えば、売上高50億円以上の会社の、約19%は1億円以上3億円未満の在庫を保有している。

【原材料在庫の残高】



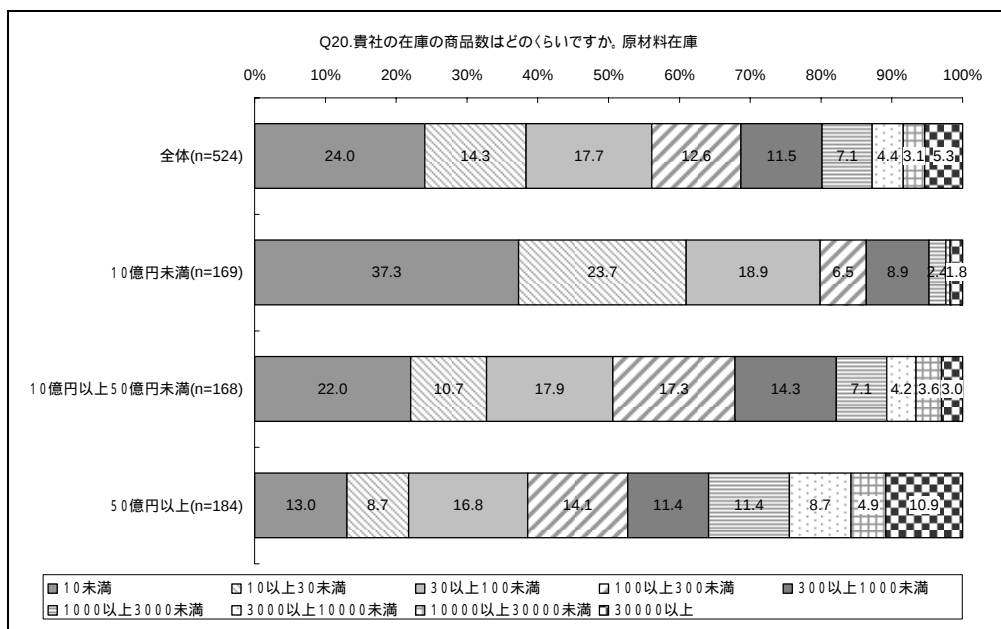
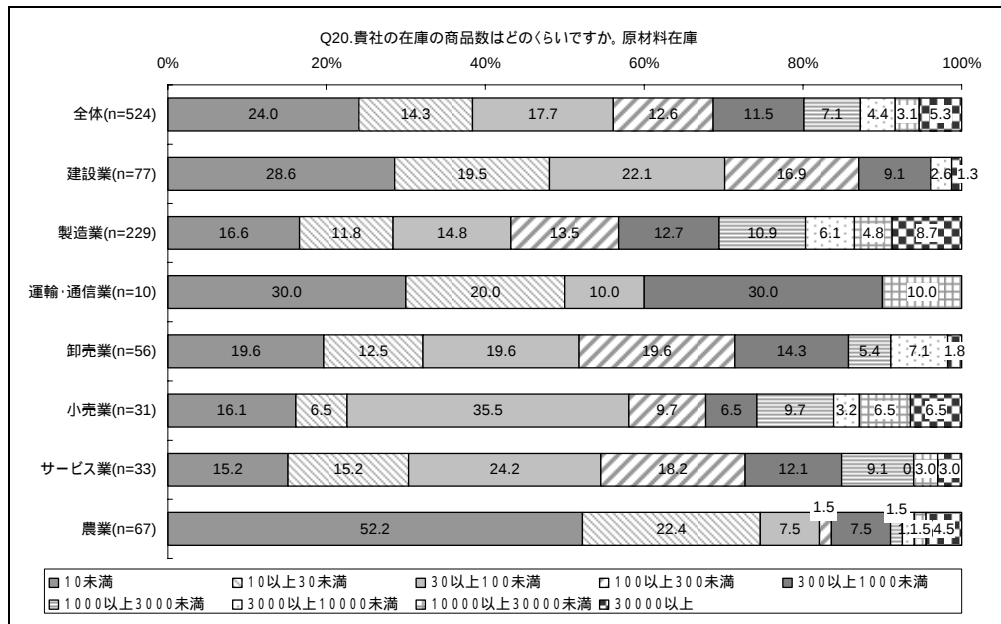
商品・製品在庫の残高は、在庫保有が多かった製造業、卸売業、小売業、農業のうち卸売業、小売業、製造業では、「1億円以上3億円未満」が最も多く、20%程度であった。また、小売業のおよそ6割、製造業と卸売業のおよそ5割は、商品・製品在庫が1億円以上である。他方、農業では、1億円以上の商品・製品在庫を保有するのは、およそ3割にとどまった。

【商品・製品在庫の残高】



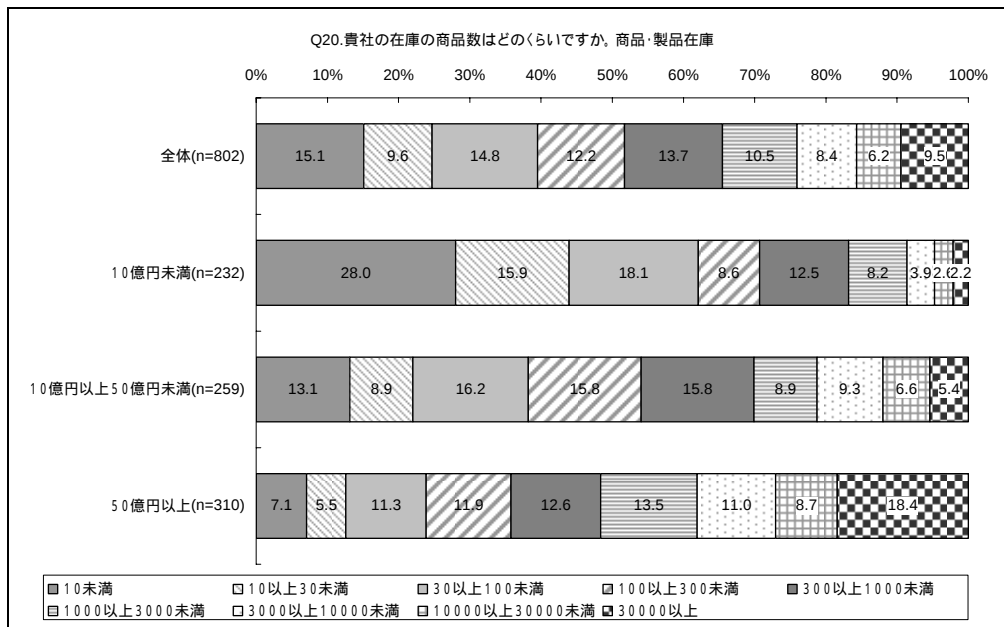
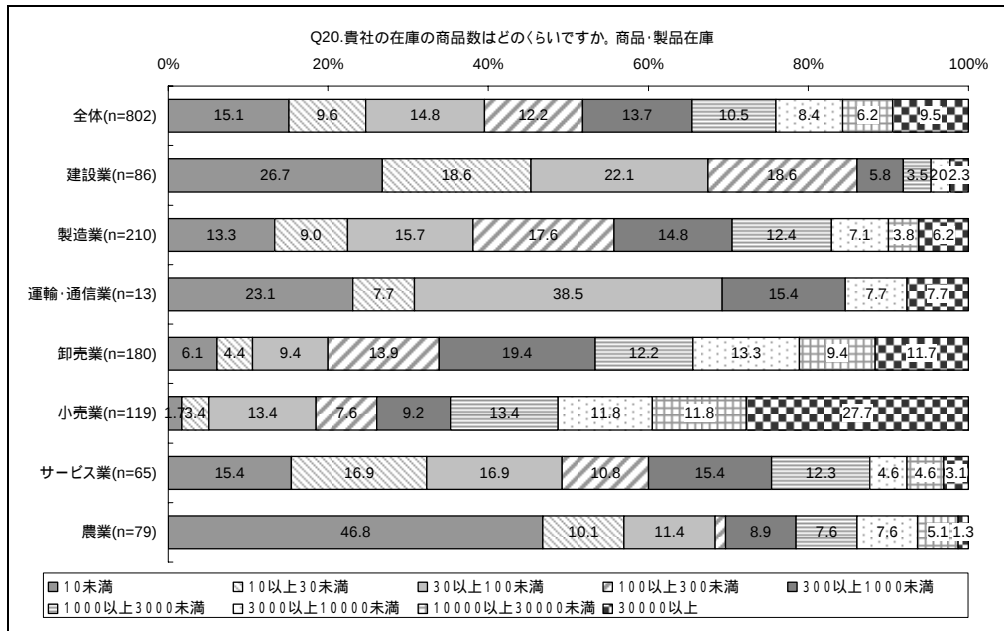
原材料在庫の商品数は、全体で見ると約 44%は、100 以上であった。業種別に見ると、特に原材料在庫の商品数の多いのは製造業で、約 55%は 100 品以上の原材料在庫を抱えている。反対に、農業については、原材料在庫を 100 品以上抱えるのは、わずか 18%にとどまった。

【原材料在庫の商品数】



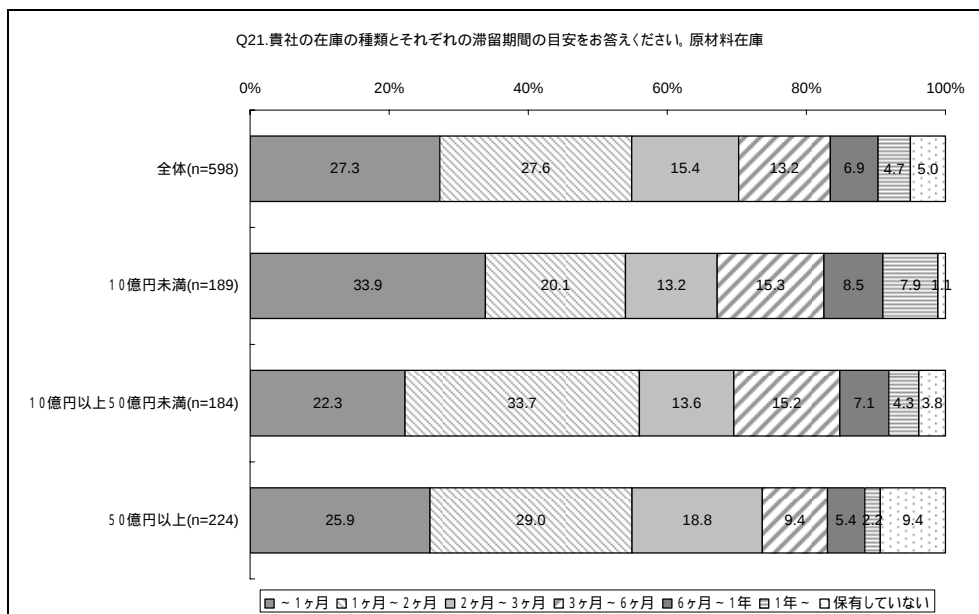
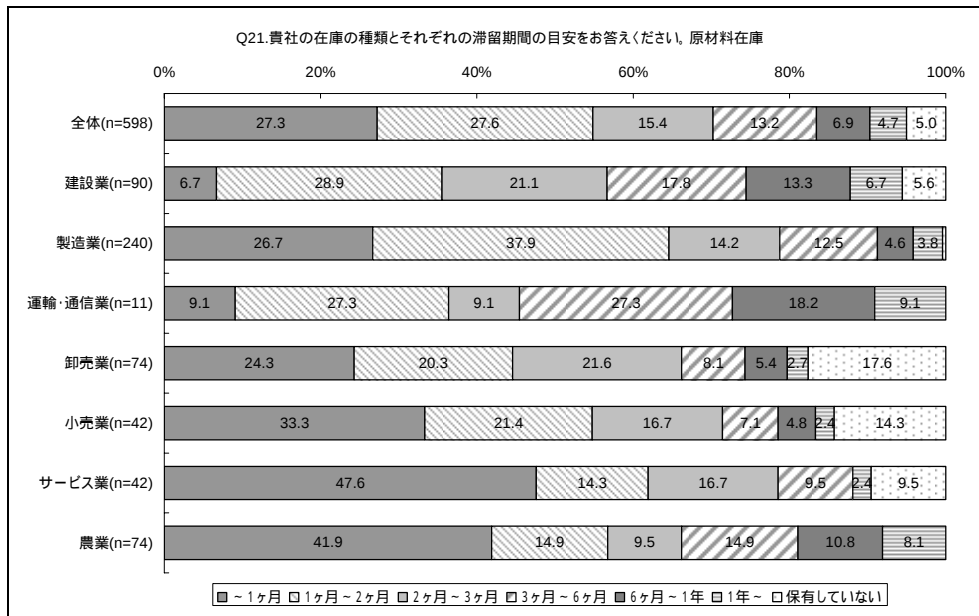
商品・製品在庫の商品数は、全体で見ると約61%は、100以上であった。業種別に見ると、特に原材料在庫の商品数の多いのは卸売業と小売業で、ともに80%以上の会社が、100品以上の商品・製品在庫を抱えている。

【商品・製品在庫の商品数】



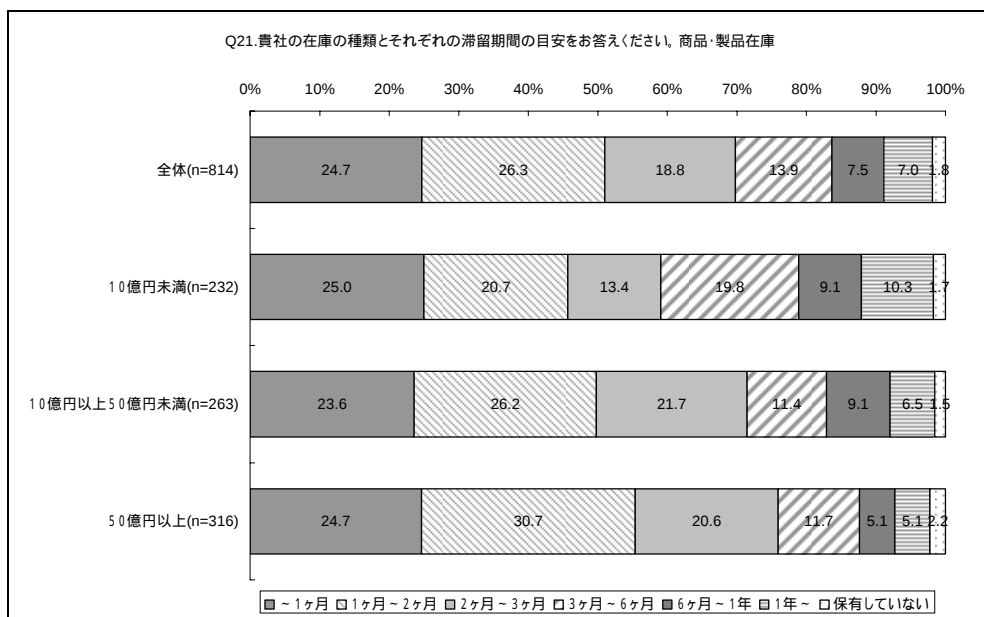
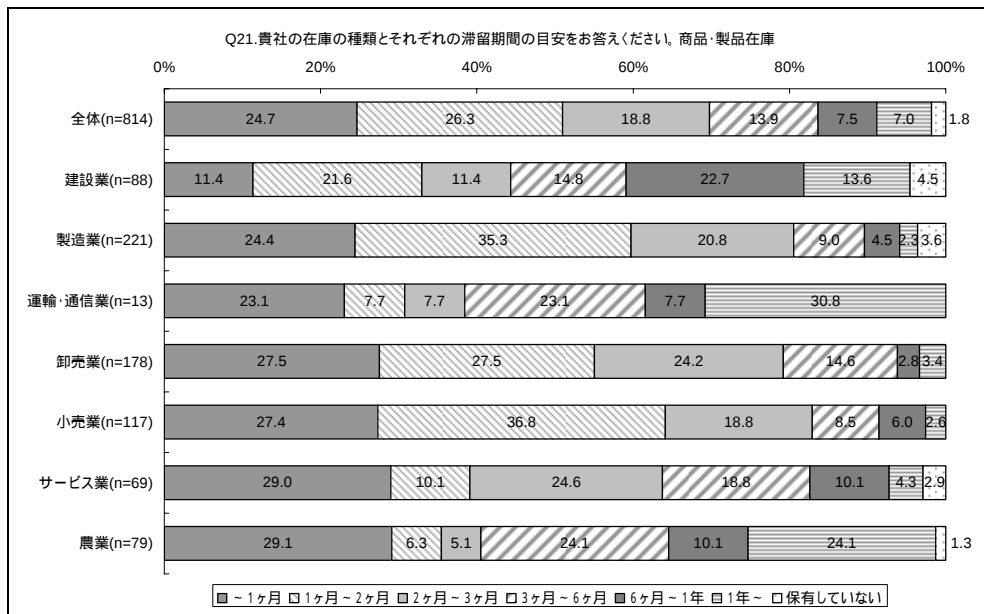
原材料在庫の滞留期間が「3 ヶ月以上」と回答していたのは全体の約 25%であった。業種別に見ると、ばらつきがあり、運輸・通信業（ただしサンプル数 11）の約 55%、建設業の約 38%は、滞留期間が「3 ヶ月以上」と回答している。他方、サービス業の約 42%、農業の約 42%、小売業の約 33% は、滞留期間が「1 ヶ月未満」と回答している。

【原材料在庫の滞留期間】



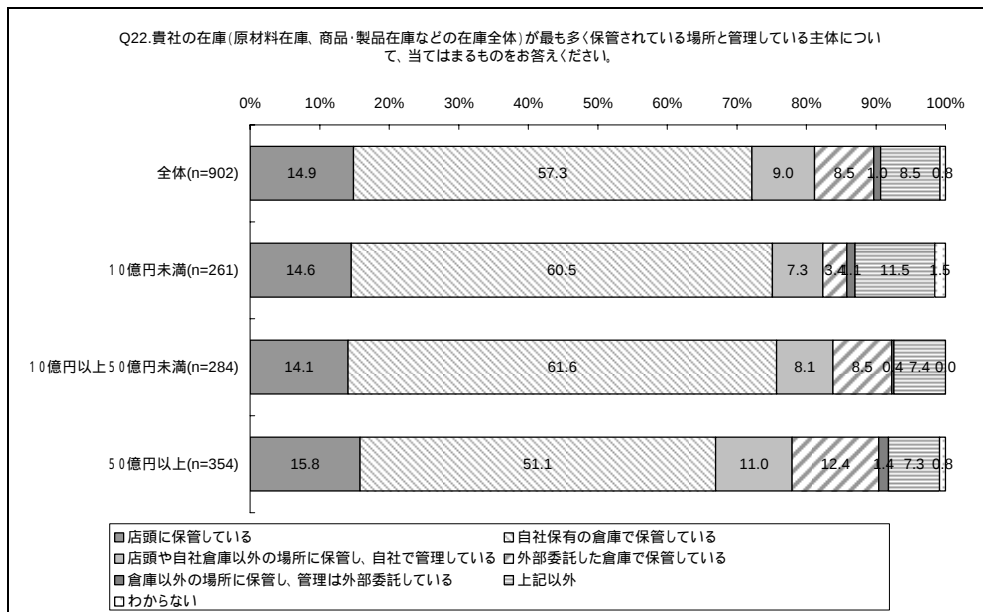
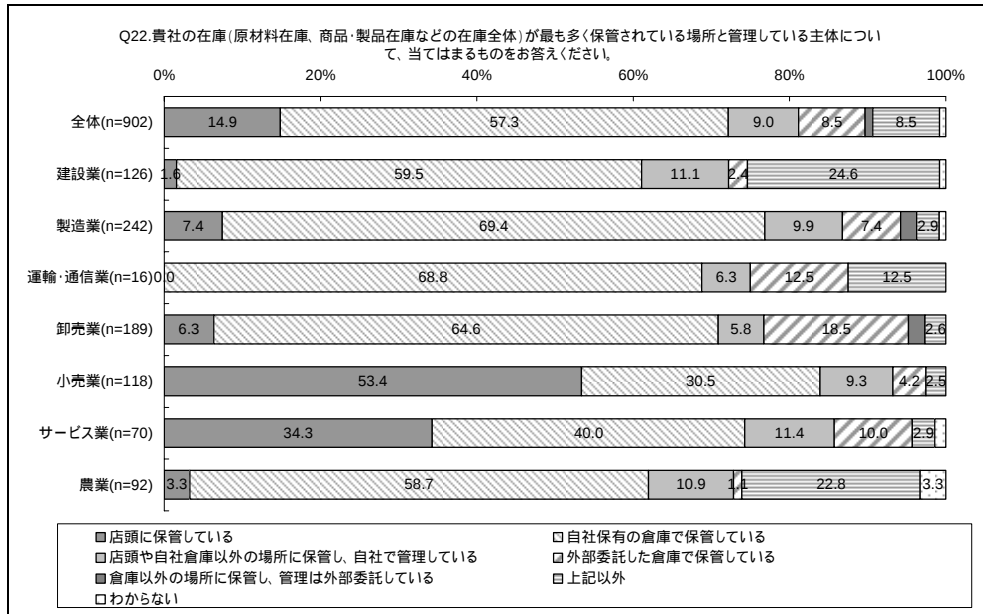
商品・製品在庫の滞留期間が「3 ヶ月以上」と回答していたのは全体の約 28%であった。業種別に見ると、ばらつきがあり、運輸・通信業（ただしサンプル数 13）の約 62%、建設業の約 51%、農業の約 58% は、滞留期間が「3 ヶ月以上」と回答している。他方、製造業、卸売業、小売業ではおよそ 8 割が滞留期間「3 ヶ月未満」と、25%～30%が、滞留期間「1 ヶ月未満」と回答している。

【商品・製品在庫の滞留期間】



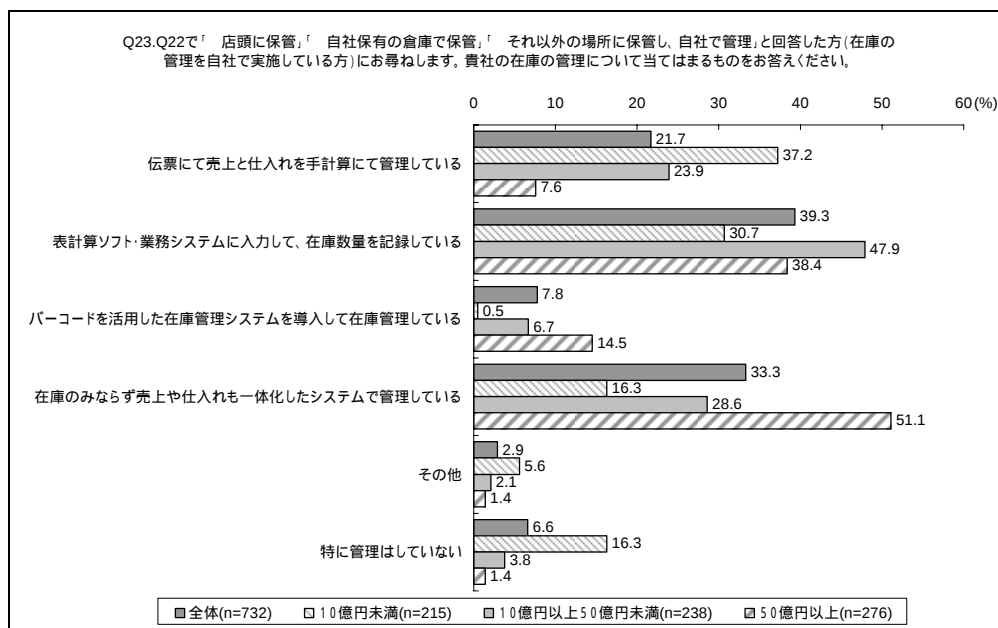
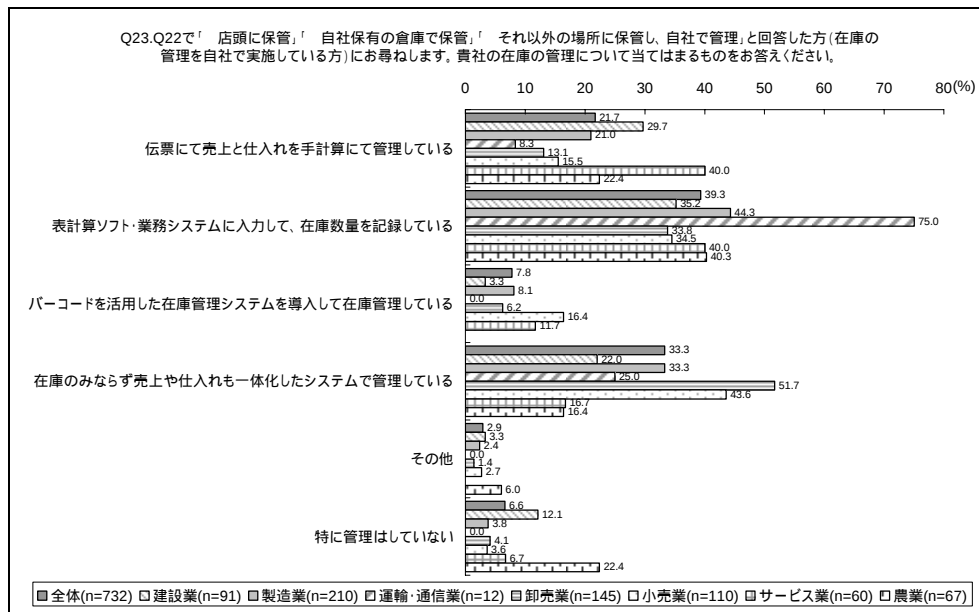
事業会社の約81%は自社で在庫を管理している。うち約57%は、在庫の保管場所として「自社保有の倉庫」を挙げている。一方で、在庫の管理を外部委託している事業会社は約9.5%に止まり、うち8.5%は「外部委託した倉庫」で管理している。業種別に見ると、卸売業が「外部委託した倉庫で管理している」割合が多く、約19%に上る。

【在庫の保管場所・管理主体】



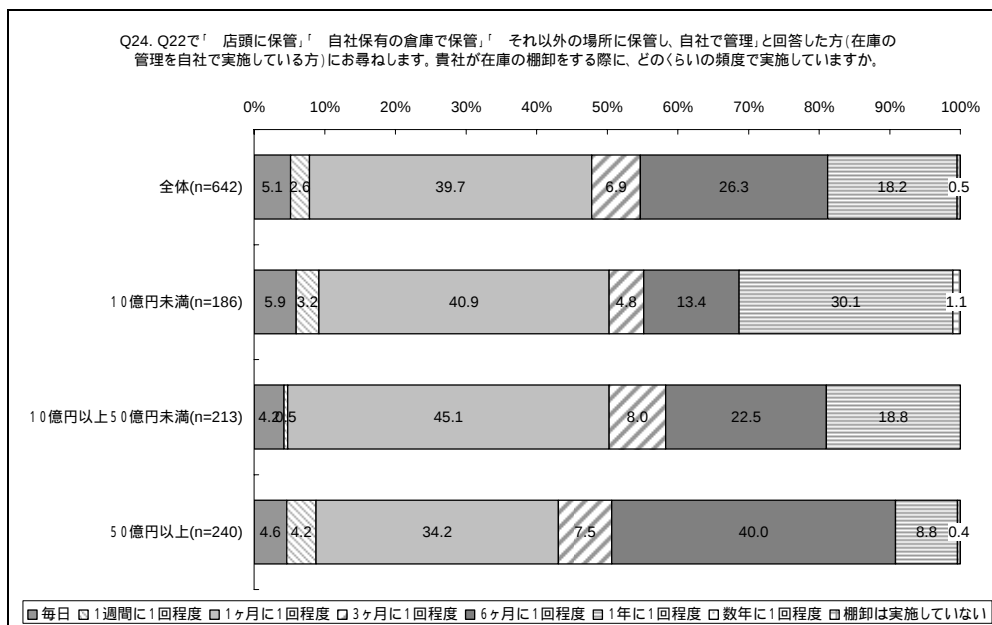
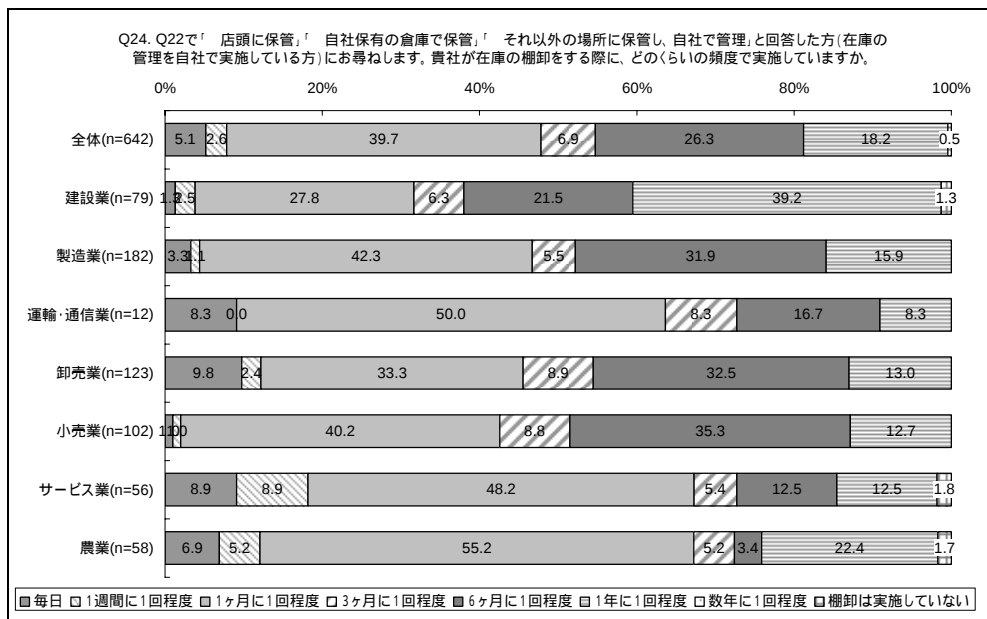
自社での在庫管理方法について、全体の約 33%は「一体化したシステムで管理」し、約 22%は「伝票の手計算」にて管理している。高度な管理手法（「バーコードの活用」「一体化したシステム」）は、売上規模の大きな会社や卸売業などで採用される傾向があり、売上高 50 億円以上の会社の約 51%、卸売業の約 52%は「一体化したシステム」を採用している。反対に、売上高 10 億円未満の会社では、約 37%が「伝票の手入力」にて管理している。

【自社での在庫の管理方法】



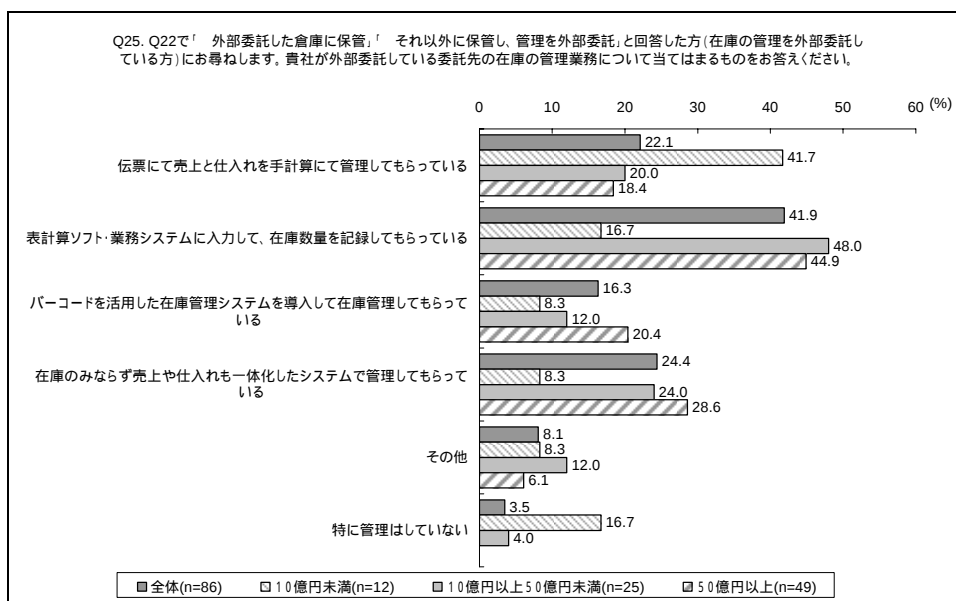
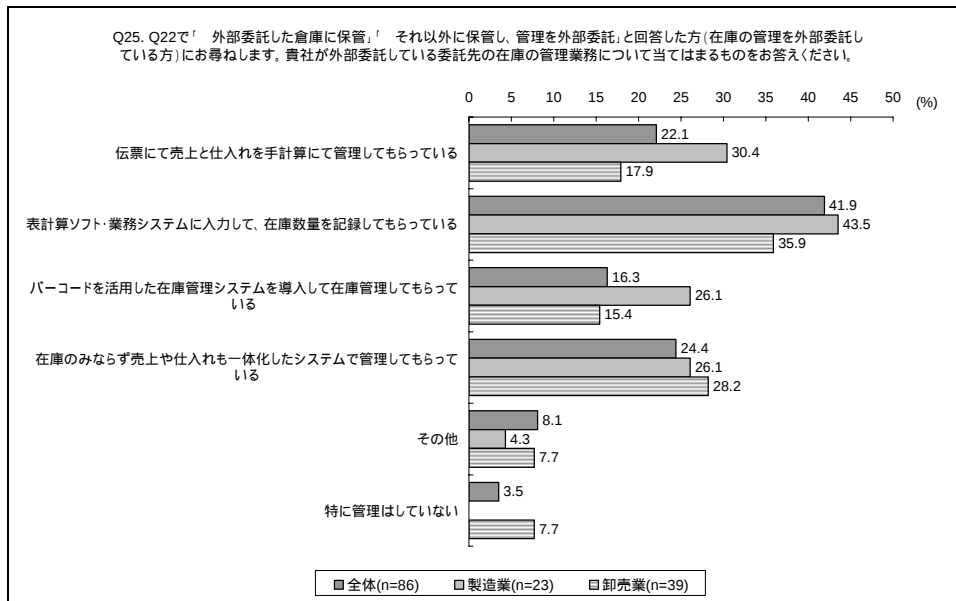
自社で棚卸をする頻度について、全体で見ると、約 47%は「月に1度」以上の頻度で棚卸を実施している。うち約 40%は「月に1度」棚卸を実施すると回答している。「毎日」棚卸を実施しているのは、運輸・通信業（ただしサンプル数 12）の約 8%、卸売業の約 10%、サービス業の約 9%、農業の約 7%であった。

【自社での在庫の棚卸の頻度】



前記のように、自社で管理しているケースでは、全体の 7.8%しか「バーコードを活用」していなかったが、在庫管理を外部委託しているケースでは、全体の 16.3%の会社では「バーコードを活用」している。なお、その他の手法に関しては、外部委託のケースが自社管理のケースよりも特に高度化している傾向は読み取れない。外部委託するケースでも、規模の大きな会社ほど、より高度な管理方法を採用する傾向がある³。

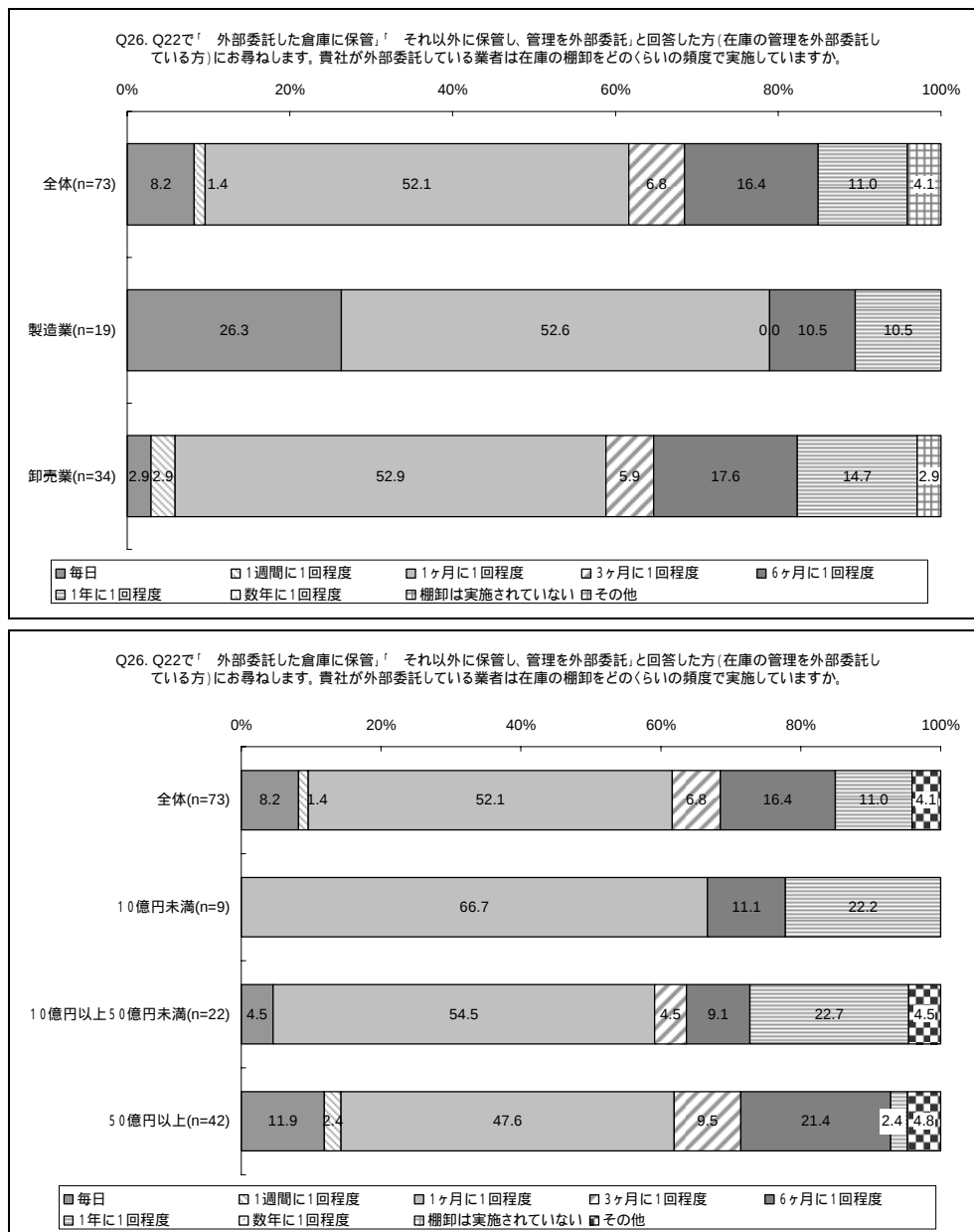
【外部委託先による在庫の管理方法】



³ 本問については、サンプル数が少なく、サンプル数が10に満たないセグメントは省いた。

外部委託している場合の棚卸の頻度は、全体で見ると 61.7%は「月に1度」以上の頻度で棚卸を実行しており、自社で管理する場合の 47.4%と比べると、より頻繁に棚卸を実施しているといえる⁴。

【外部委託先による在庫の棚卸の頻度】

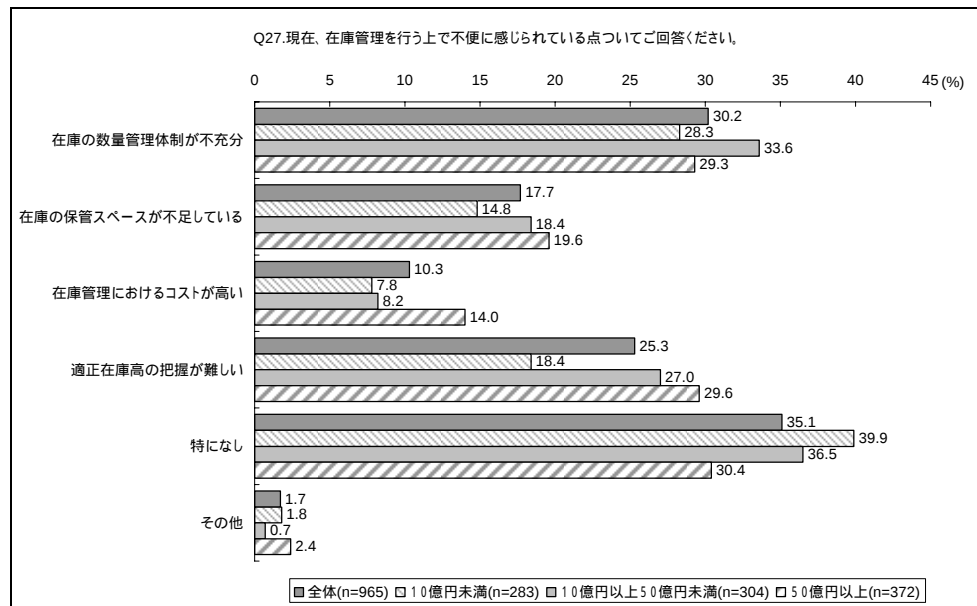
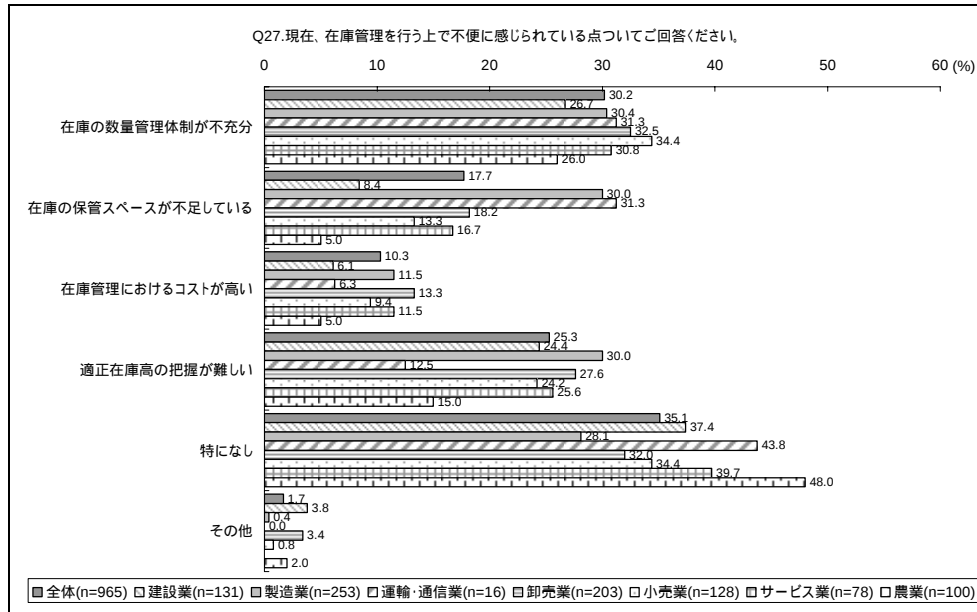


⁴ 本問については、サンプル数が少なく、サンプル数が10に満たないセグメントは省いた。

(イ) 在庫管理上の課題について

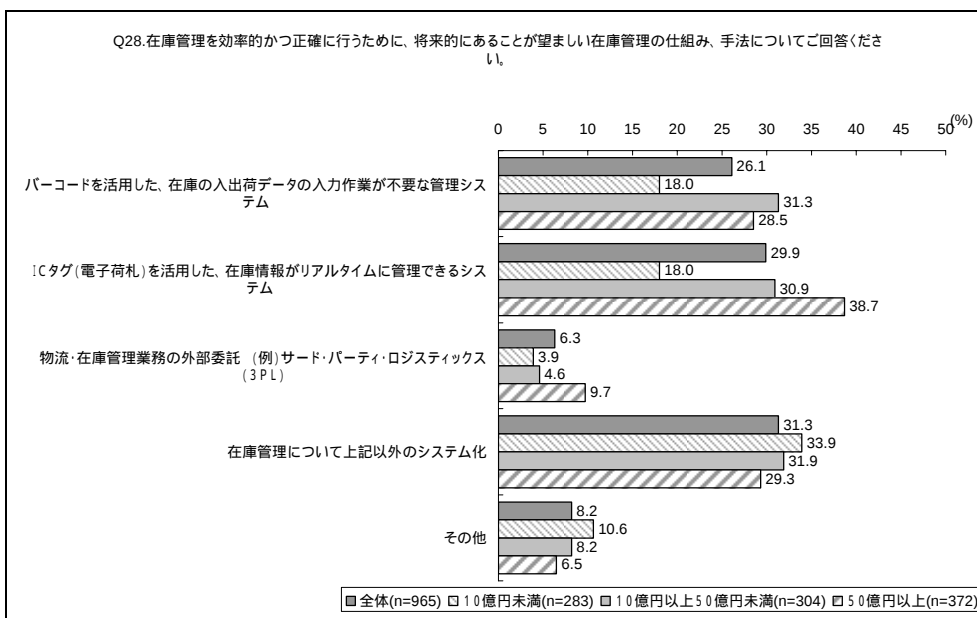
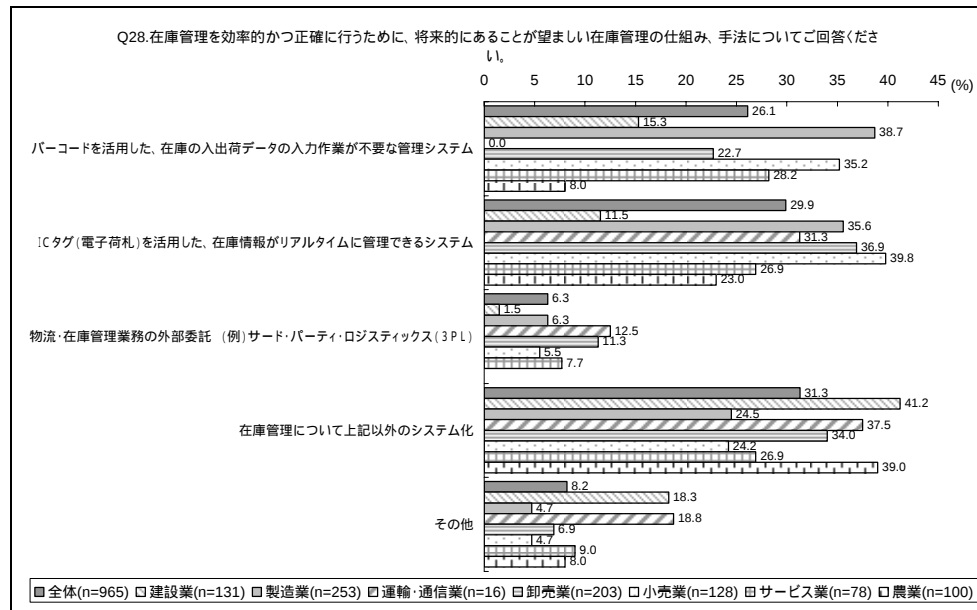
在庫管理上不便に感じている点として、全体で見ると、約30%が「数量管理体制が不十分」、約25%が適正在庫高の把握が難しい」などが回答されている一方で、約35%が「特になし」と回答している。売上規模別に見ると、売上高の大きな会社ほど不便に感じる傾向がある。

【在庫管理上不便に感じる点】



在庫管理の望ましい仕組・手法としては、全体では、約 30%が「IC タグの活用」、約 26%が「バーコードの活用」、約 31%が「その他のシステム化」と回答している。「IC タグの活用」「バーコードの活用」に関しては、業種では製造業や小売業などで高い値となっている。

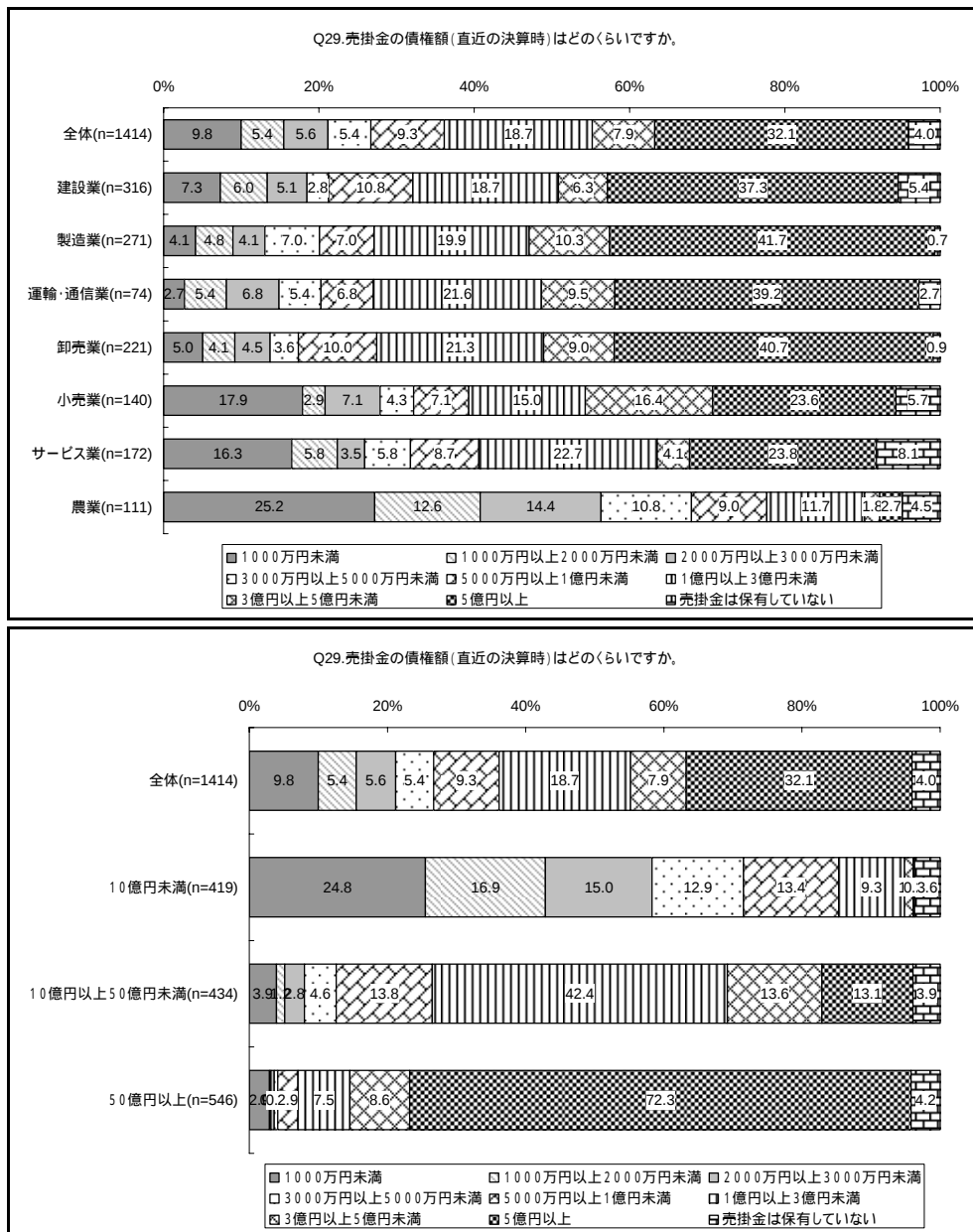
【望ましい在庫管理の仕組み・手法】



(ウ) 売掛金について

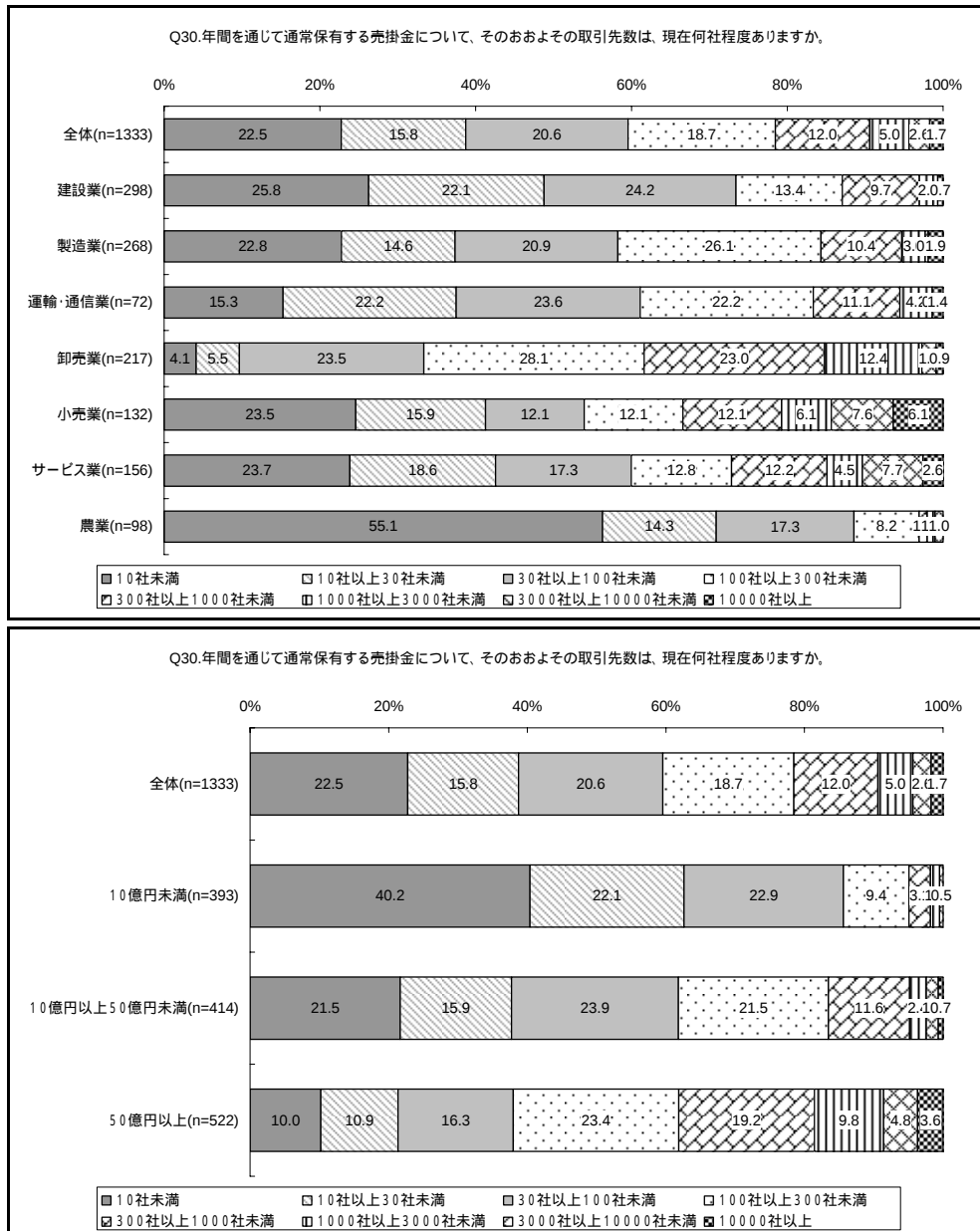
売掛金の債権額は、規模別に見ると、売上高 10 億円未満の会社では「1,000 万円未満」が最も多かった。また、売上高 10 億円以上 50 億円未満の会社では「1 億円以上 3 億円未満」、売上高 50 億円以上の会社では「5 億円以上」が最多であった。業種別に見ると、建設業、製造業、運輸・通信業、卸売業で売掛金債権額が大きく、これらの業種の 40%前後が「5 億円以上」と回答している。

【売掛金の債権額】



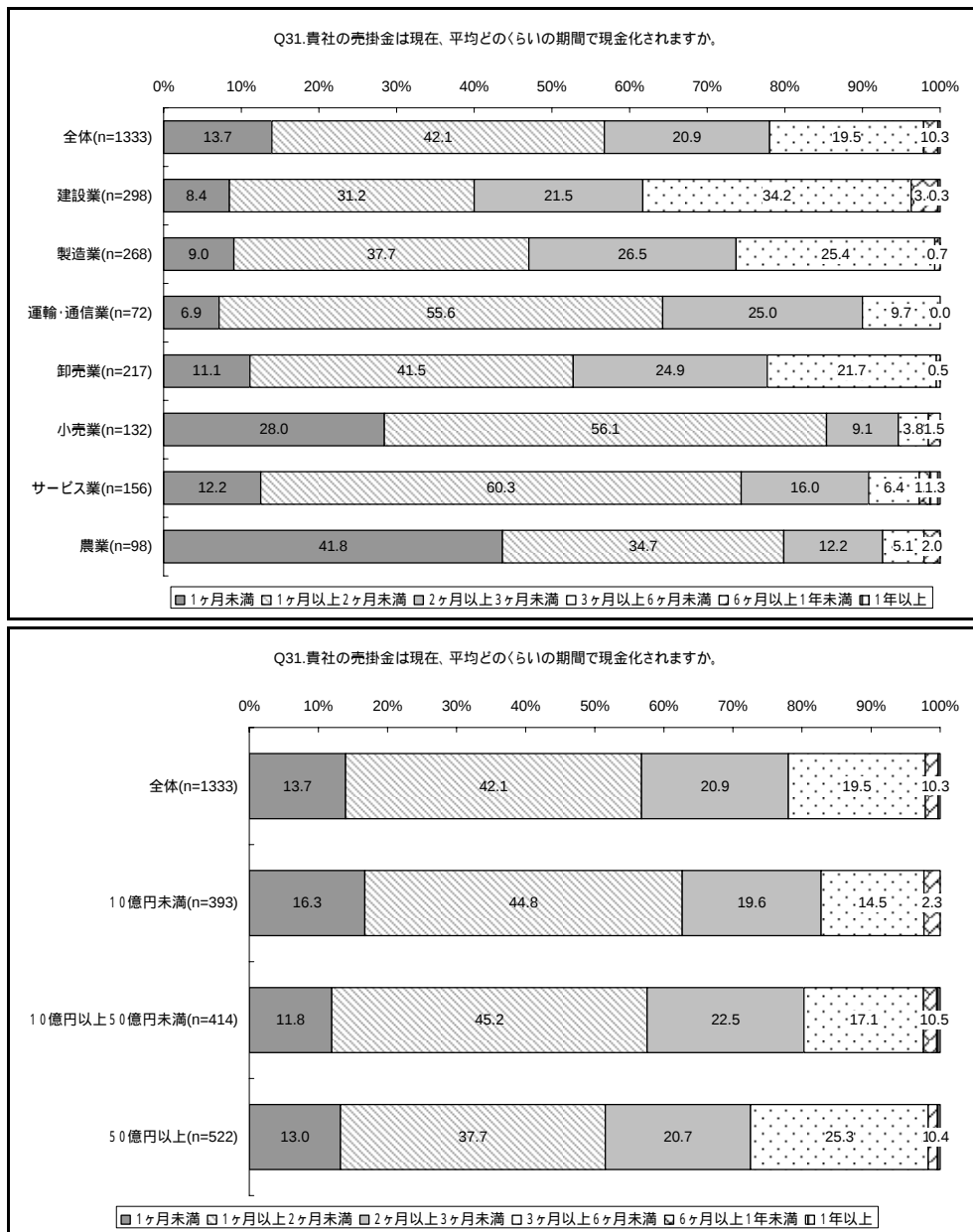
売掛金を保有する取引先数は、卸売業で極めて多く、卸売業の約 67%は取引先数が「100 社以上」と回答している。反対に農業では極めて少なく、約 55%が「10 社未満」と回答している。売上規模別で見ると、当然ながら、規模の大きな会社ほど多くの取引先を挙げている。

【売掛金を保有する取引先数】



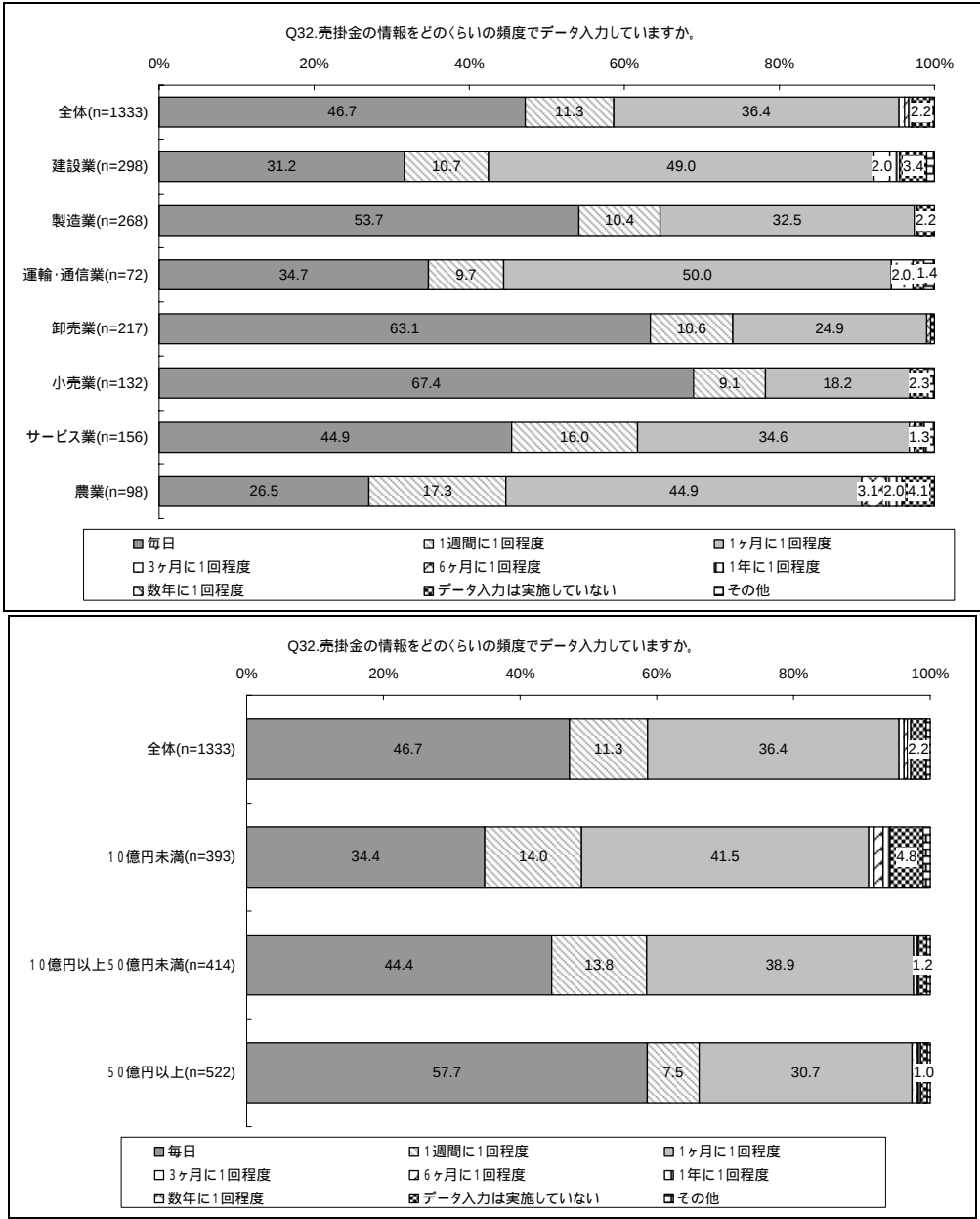
売掛金が現金化されるまでの期間は、小売業や農業で短く、これらの業種のおよそ8割が「2ヶ月未満」で現金化されると回答している。反対に、建設業では、約39%が「3ヶ月以上」と回答しており、現金化に期間を要する業種となっている。

【売掛金の現金化までの期間】



他方、事業会社全体の約 47%は、売掛金のデータを毎日入力しており、「毎日」「1 週間に 1 度程度」または「1 ヶ月に 1 度程度」と回答している事業会社は、全体の 95%程度にもなる。業種では製造業、卸売業、小売業の半数以上は「毎日」と回答しており、また規模の大きな会社ほど入力の頻度が高まる傾向ある。

【売掛金の情報をデータ入力する頻度】



3. 平成17年度との比較編

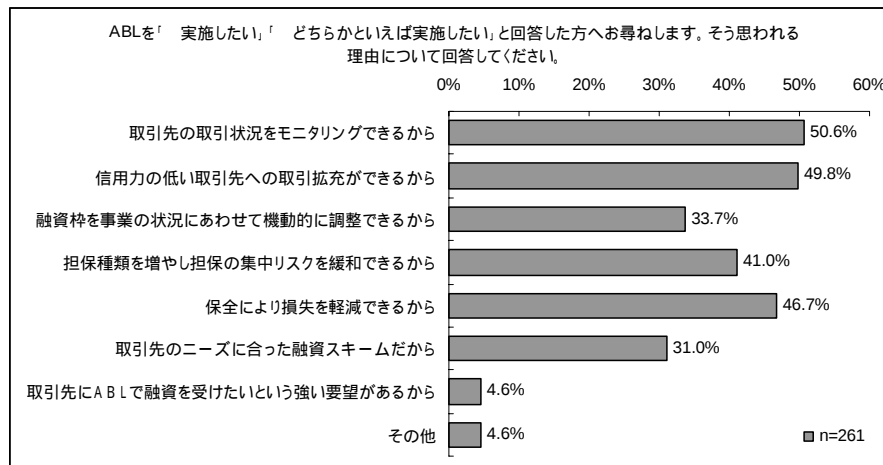
経済産業省は、平成17年度にABLに関するアンケート調査（地域金融人材育成事業（動産・債権等の活用による資金調達手段の拡充に関する調査研究））を実施している。

ここでは、当該調査（以後、「前回調査」という。）と今回の調査を比較して、この2年間の変化・違いを見ていく。

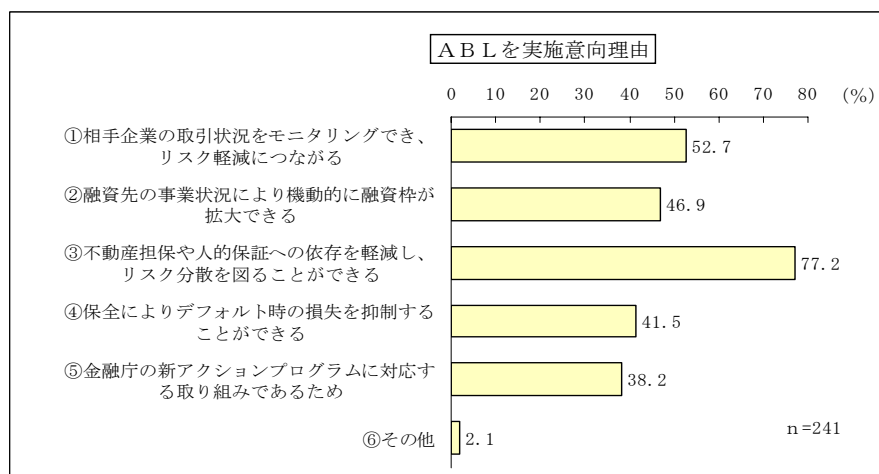
（1）金融機関へのアンケート結果の比較

ABLの実施意向⁵がある金融機関にその理由を聞いた結果、前回調査では「特定の担保への依存を軽減しリスク分散」が約77%で圧倒的に多かったが、今回調査では、「担保の集中リスクの軽減」以外にも、「モニタリング」や「信用の低い取引先への取引拡充」、「保全による損失の軽減」が高くなっており、様々な実施理由が出てきていることが分かる。

ABLを実施したい理由【今回調査】



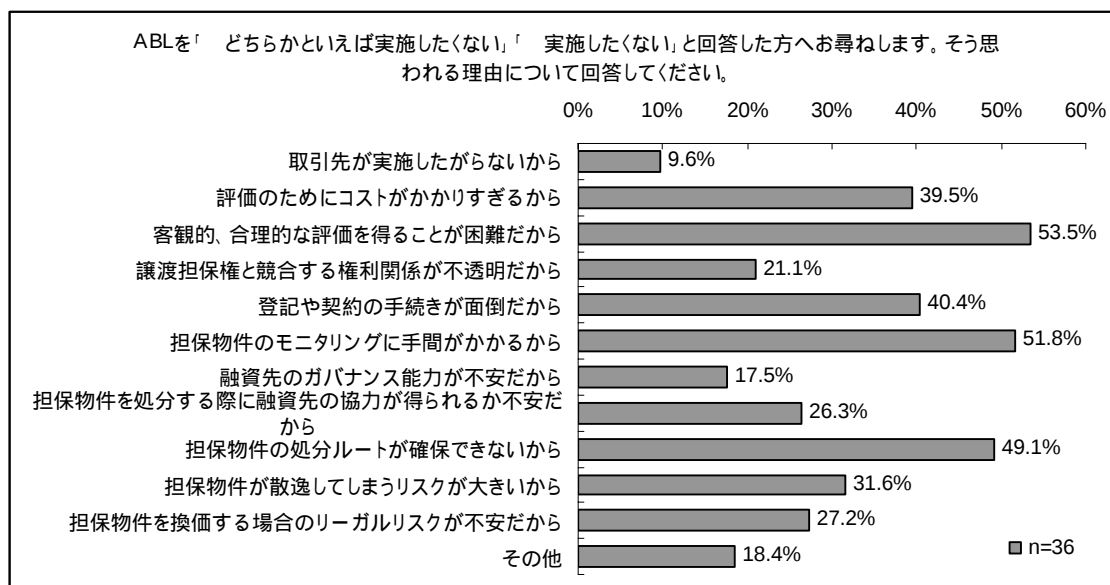
ABLを実施したい理由【前回調査】



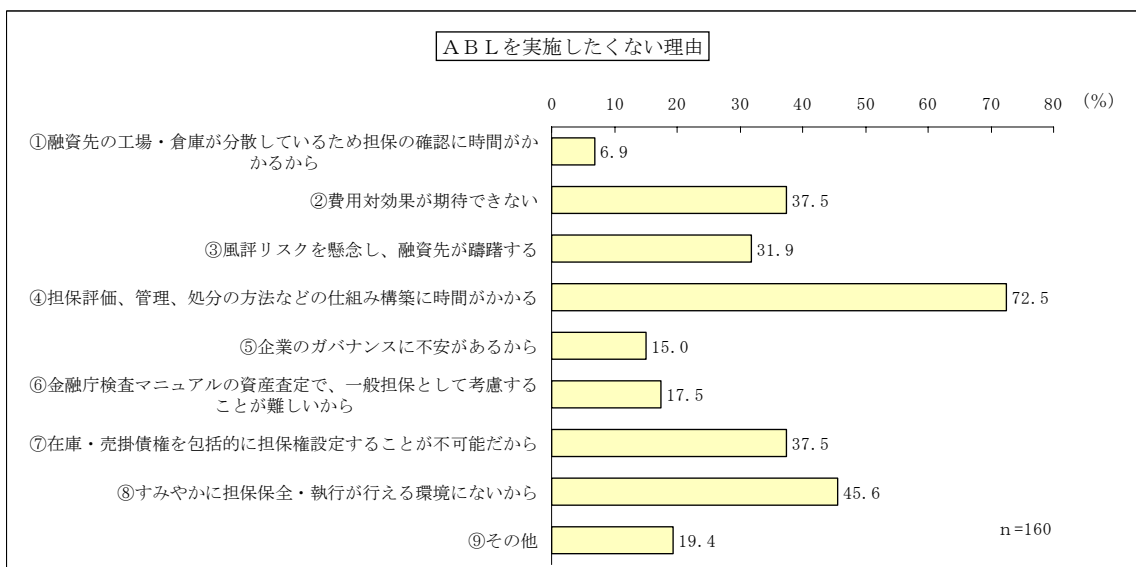
⁵ 実施意向そのものについての調査結果は、前回調査と今回調査で質問方法が違うため、単純な比較はできない。

ABL を実施したくない理由は、前回調査では「評価、管理、処分の仕組み構築に時間がかかる」という意見が圧倒的に多く、今回調査でも、同様に評価、モニタリング、処分の 3 つに関する意見が多かった。今回調査では、評価については特に「客観的、合理的な評価の困難」、モニタリングについては特に「手間がかかる」、処分については特に「処分ルートが確保できない」が課題であることが分かった。

ABL を実施したくない理由【今回調査】



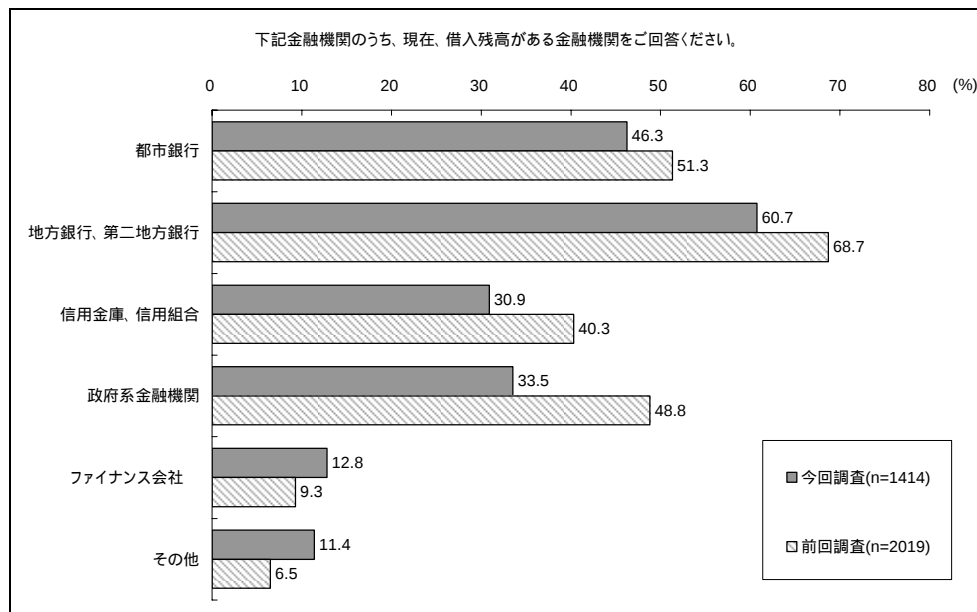
ABL を実施したくない理由【前回調査】



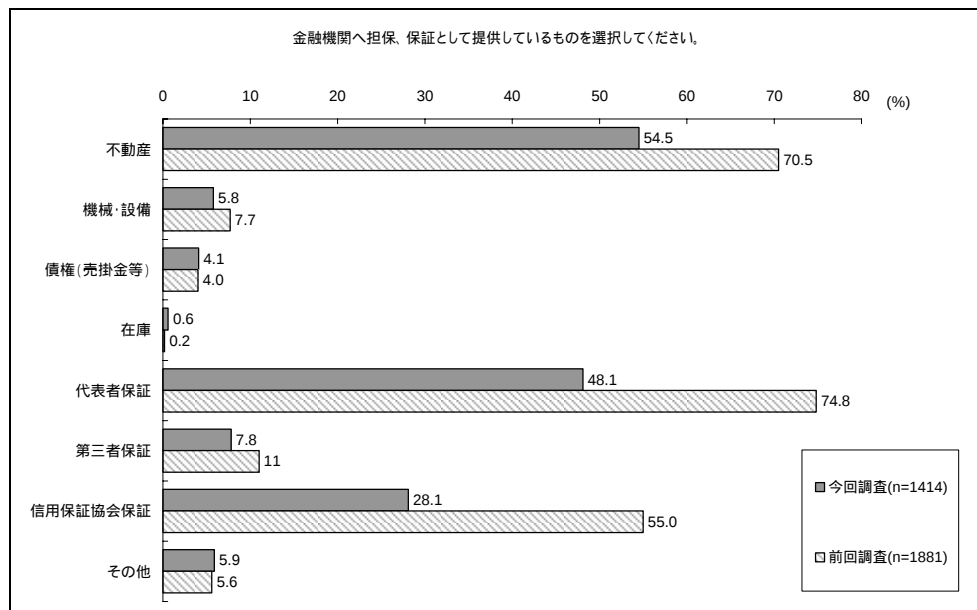
(2) 事業会社へのアンケート結果の比較

前回調査に比べて、融資取引先（ただし ABL での借入に限らない）の数が減少する傾向にあるため、担保・保証として提供しているものについても、前回調査と比べて、全体的に減少する傾向がある。そのような中で、数値自体は小さいものの、債権（売掛債権等）や在庫を担保・保証として提供している事業会社は増加しており、担保・保証の内容が多様化していることが伺える。

借入残高のある金融機関【今回調査・前回調査】

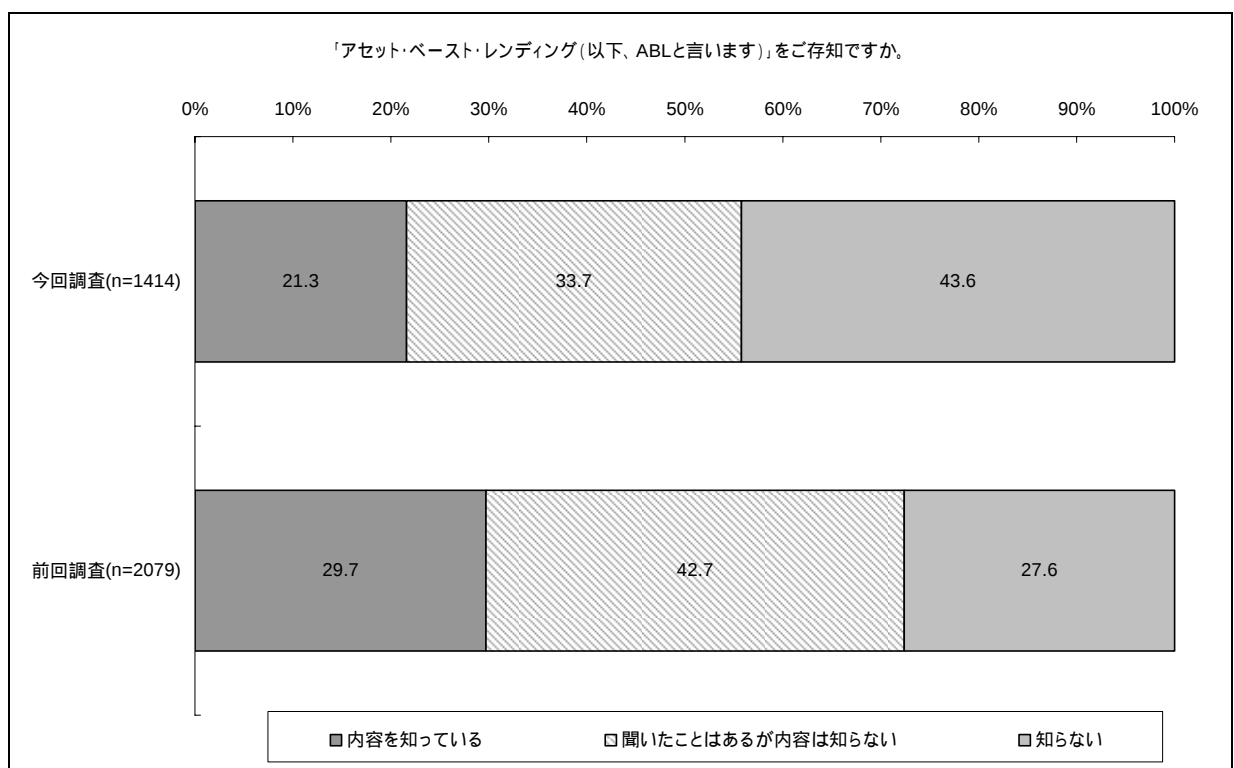


担保提供しているもの【今回調査・前回調査】



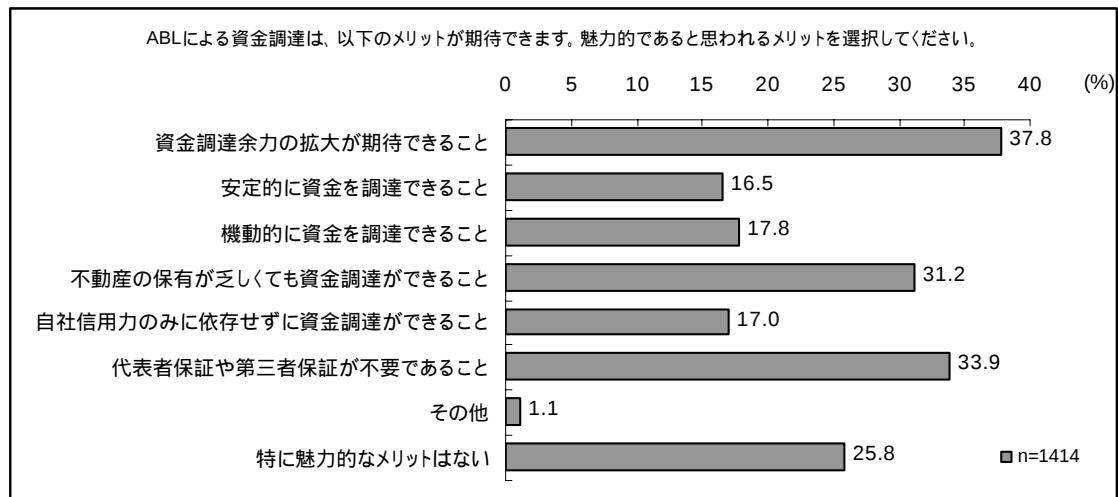
ABL の認知度について、今回調査では「内容を知っている」「聞いたことがある」をあわせて、55%であったが、前回調査では約 72%であり、認知度が下がっている。アンケートの調査対象が一致していないこと、調査期間が違うことなどから、単純に数字を比較することはできないが、事業会社に対する ABL の普及・啓蒙が進んでいるとは言えず、認知度を高めることが引き続き課題であるといえるだろう。

ABL の認知度の比較【今回調査・前回調査】

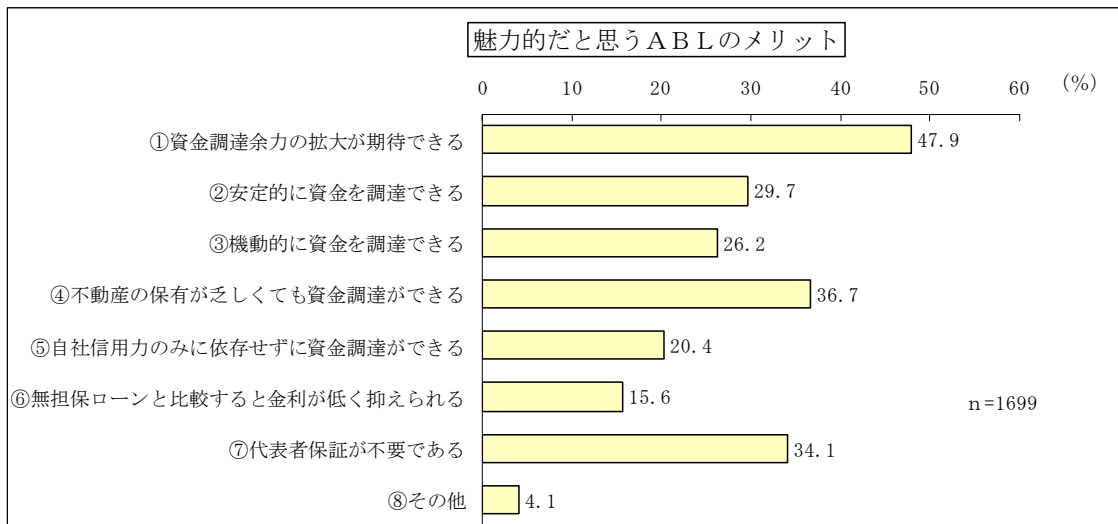


ABL のメリットについては、前回調査でも今回調査でも「資金調達力の拡大」「不動産の保有が乏しくても資金調達ができる」「個人保証が不要である」の3つが上位であり、この傾向は変わっていない。

ABL のメリット 【今回調査】

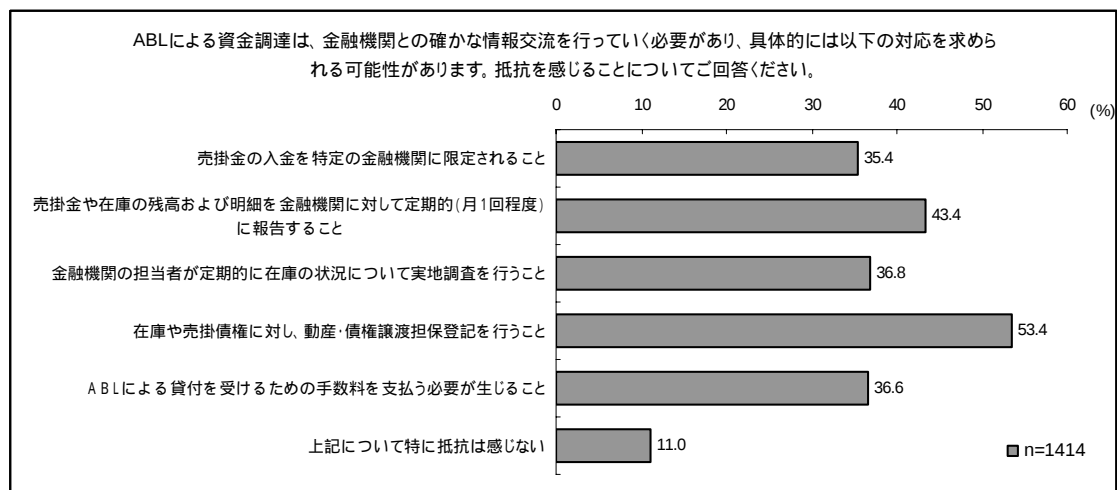


ABL のメリット 【前回調査】

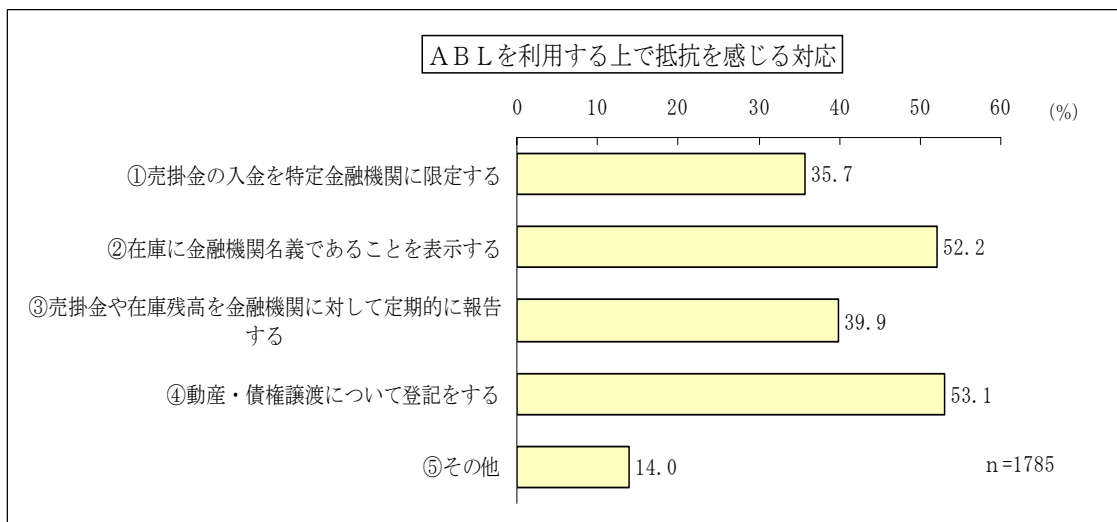


ABLに関する抵抗感としては、前回調査でも今回調査でも「担保である動産・債権譲渡の登記」をあげる意見が最も多く、この傾向は変わっていない。「定期的に報告すること」については、今回調査では約43%が抵抗があるとしており、前回調査よりも高くなっている。

ABL に対する抵抗感【今回調査】

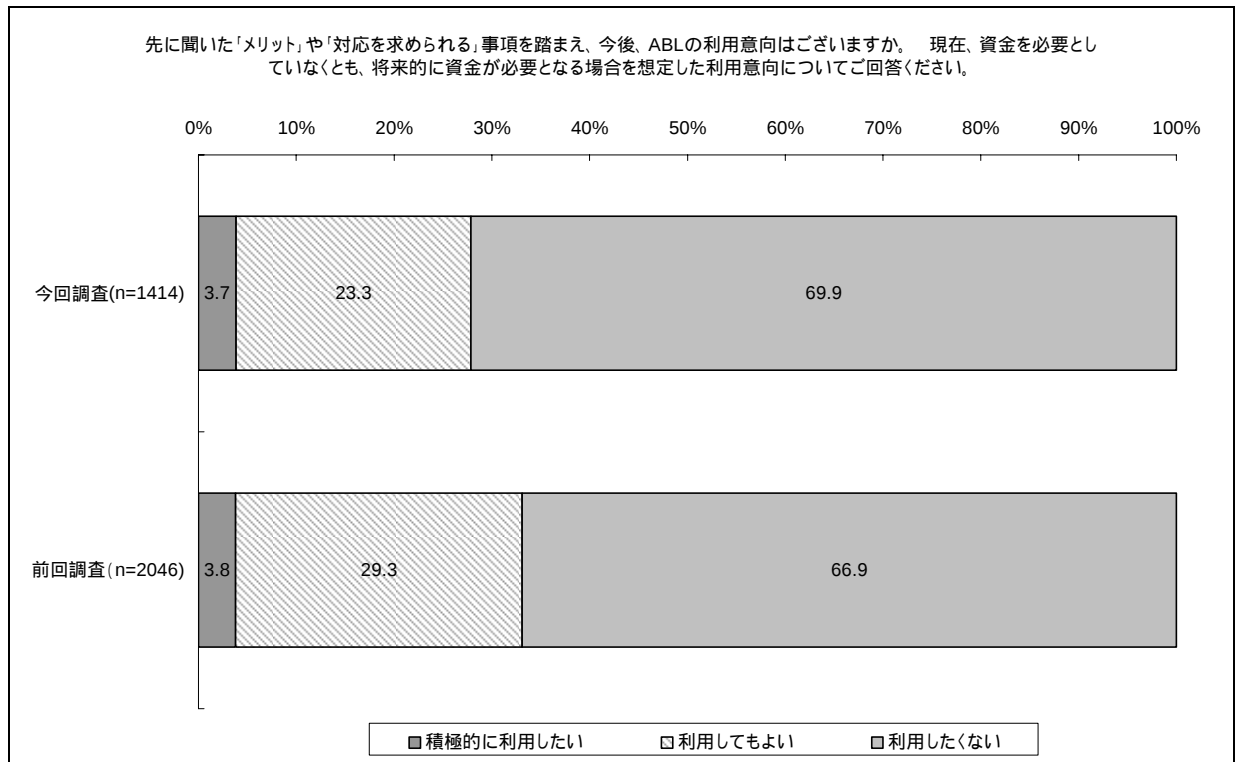


ABL に対する抵抗感【前回調査】



メリットなどを踏まえて、ABL の利用意向を聞いたところ、「積極的に利用したい」と「利用してもよい」をあわせると、前回調査では約 33%であったのに対し、今回調査では約 27%であり、利用意向が上がっているとはいえない。現在の金融環境を考えると、ABL に頼らなくても資金調達ができる企業が多いことが背景にあると考えられる。

メリットなどを踏まえた上での ABL の利用意向【今回調査・前回調査】

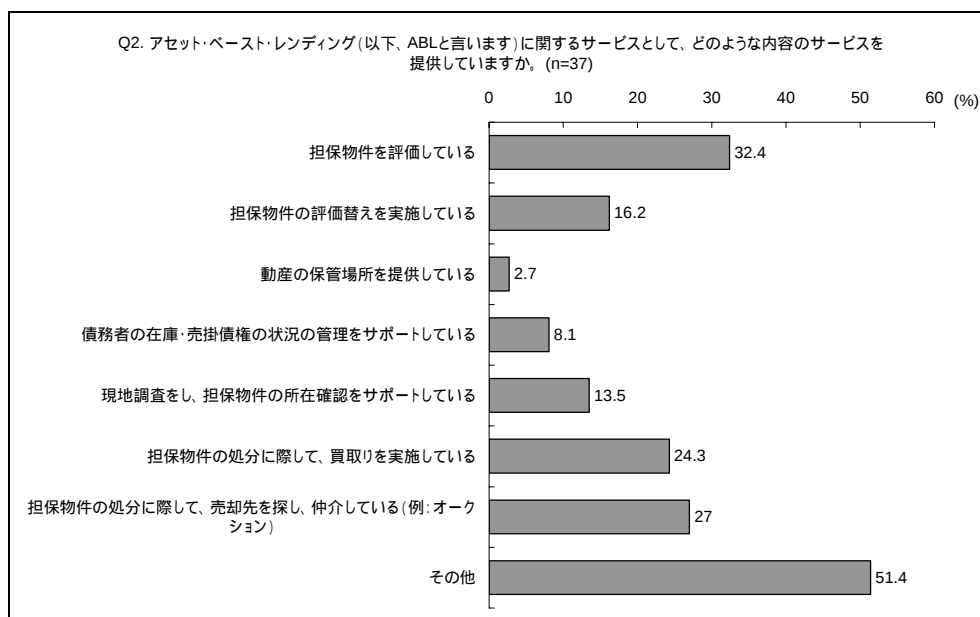


4. サービス事業者編

(1) ABL に関する事業内容と課題

ABL に関連するサービス事業者に対して、提供しているサービスとその受注件数を聞いたところ、「担保物件の評価」や「処分に際しての仲介」「処分に際しての買取」などを提供している業者が多く、それぞれ 12 件、10 件、9 件であった。しかし、最も多かったのは、「その他」であり、自由記入には「未だ提供していない」という内容の記述が多く（4 件）、それ以外には「ABL 管理システム」「ABL への格付け」「担保物件（特に自動車）の価値保証を行っている」「不良在庫の買い取り（非担保）」「評価システム、管理システムの提供、モニタリングレポートの作成」「ABL 組成に関するコンサルティングサービス」「ABL 事業者向け支援サービス事業」「ABL コンサルティング、案件組成」などであった。

【提供している ABL に関するサービスの内容】

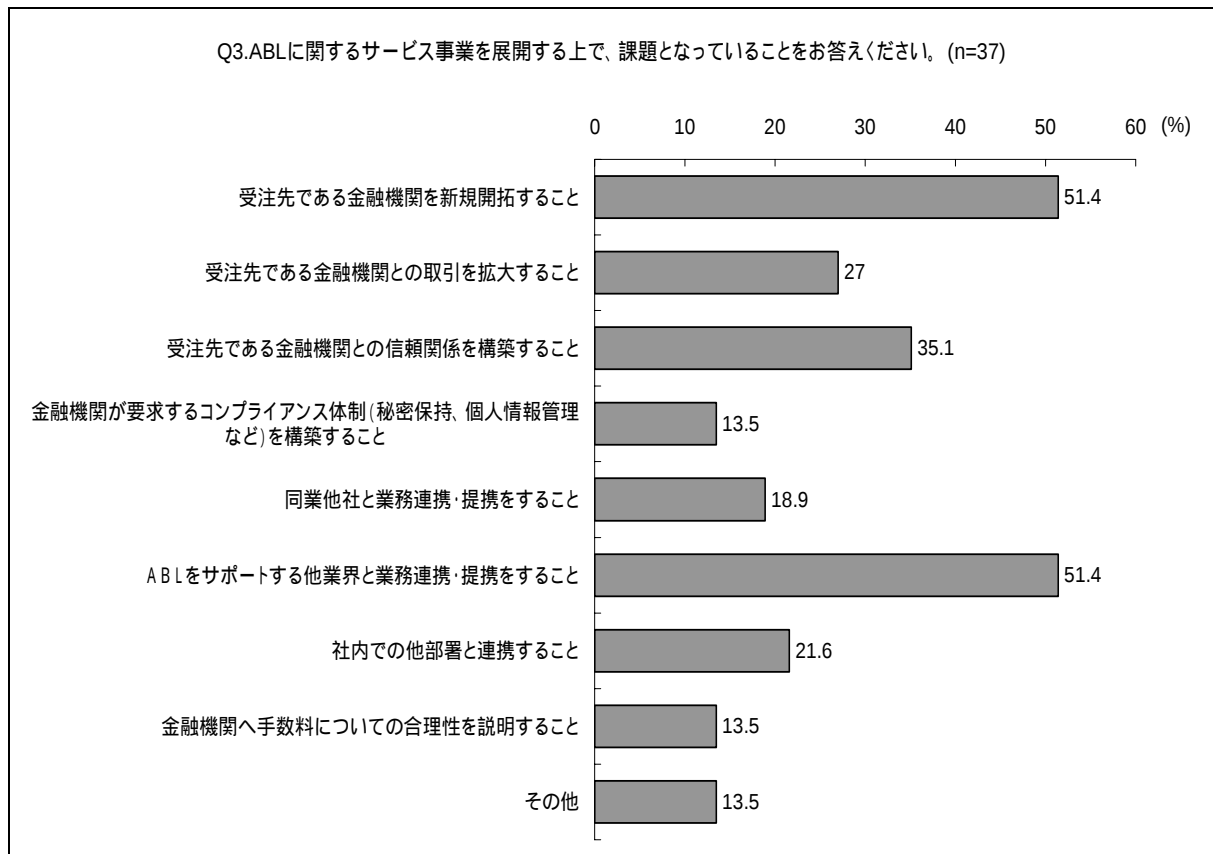


(単位:件)

	0件	1～4件	5～9件	10～49件	50～99件	100件以上	無回答	合計
担保物件を評価している	2	0	3	1	1	1	4	12
担保物件の評価替えを実施している	0	1	2	0	0	1	2	6
動産の保管場所を提供している	0	1	0	0	0	0	0	1
債務者の在庫・売掛債権の状況の管理をサポートしている	0	1	0	0	0	0	2	3
現地調査をし、担保物件の所在確認をサポートしている	1	0	1	1	0	0	2	5
担保物件の処分に際して、買取を実施している	1	0	1	1	1	2	3	9
担保物件の処分に際して、売却先を探し、仲介している(例:オークション)	0	1	0	2	1	2	4	10
その他	3	1	0	0	0	1	14	19

サービス提供上の課題としては、「金融機関の新規開拓」と「他業界との業務連携・提携」が約 51%で最も多かった。次いで、「金融機関との信頼関係の構築」「金融機関との取引拡大」などであり、特に主要な顧客である金融機関との関係において、課題を感じているという結果になった。

【サービス事業を展開する上での課題】

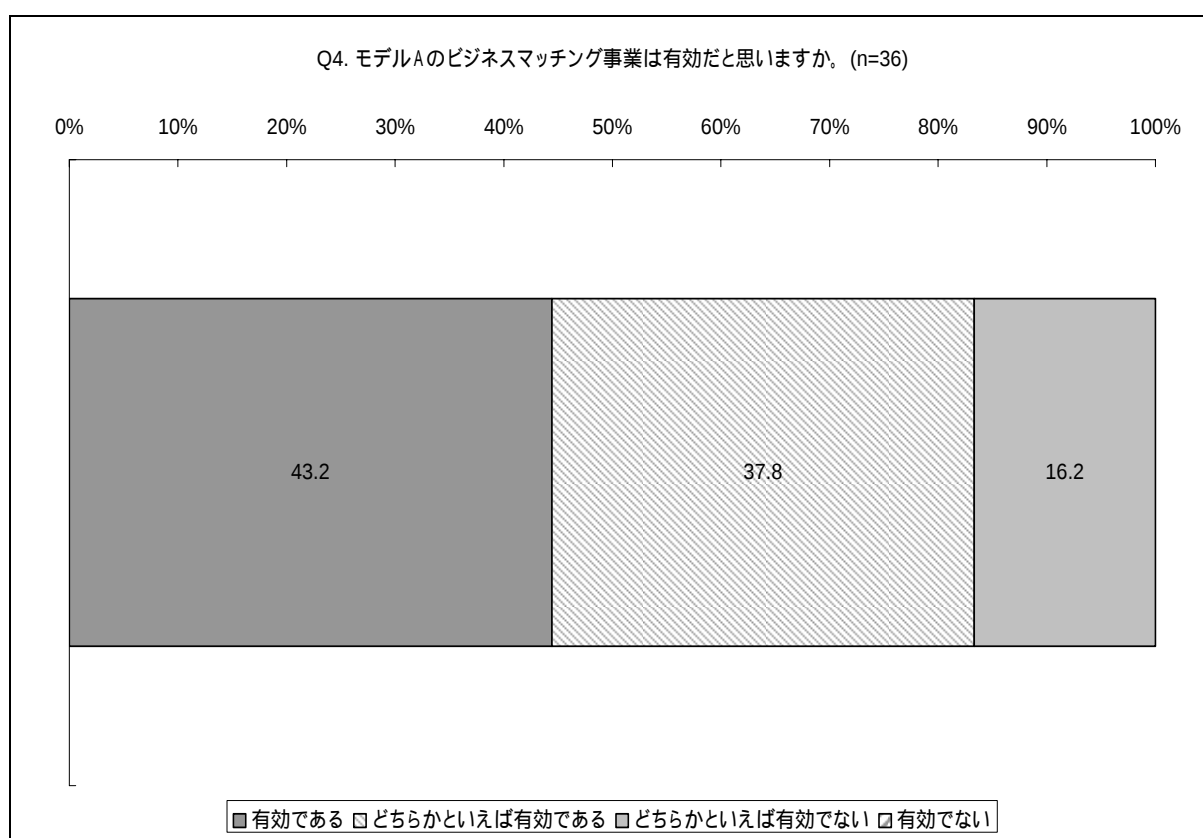


（２）ビジネスマッチング事業に対する意向

サービス事業者に対して、どういった連携・提携の方法が好ましいかを確認するために、3つのビジネスマッチングのモデルを想定し、調査した⁶。

モデル A によるビジネスマッチング（名簿によるビジネスマッチング）を「有効」と回答したのは、約 43%であり、「どちらかといえば有効」とあわせると、約 81%にも上る。

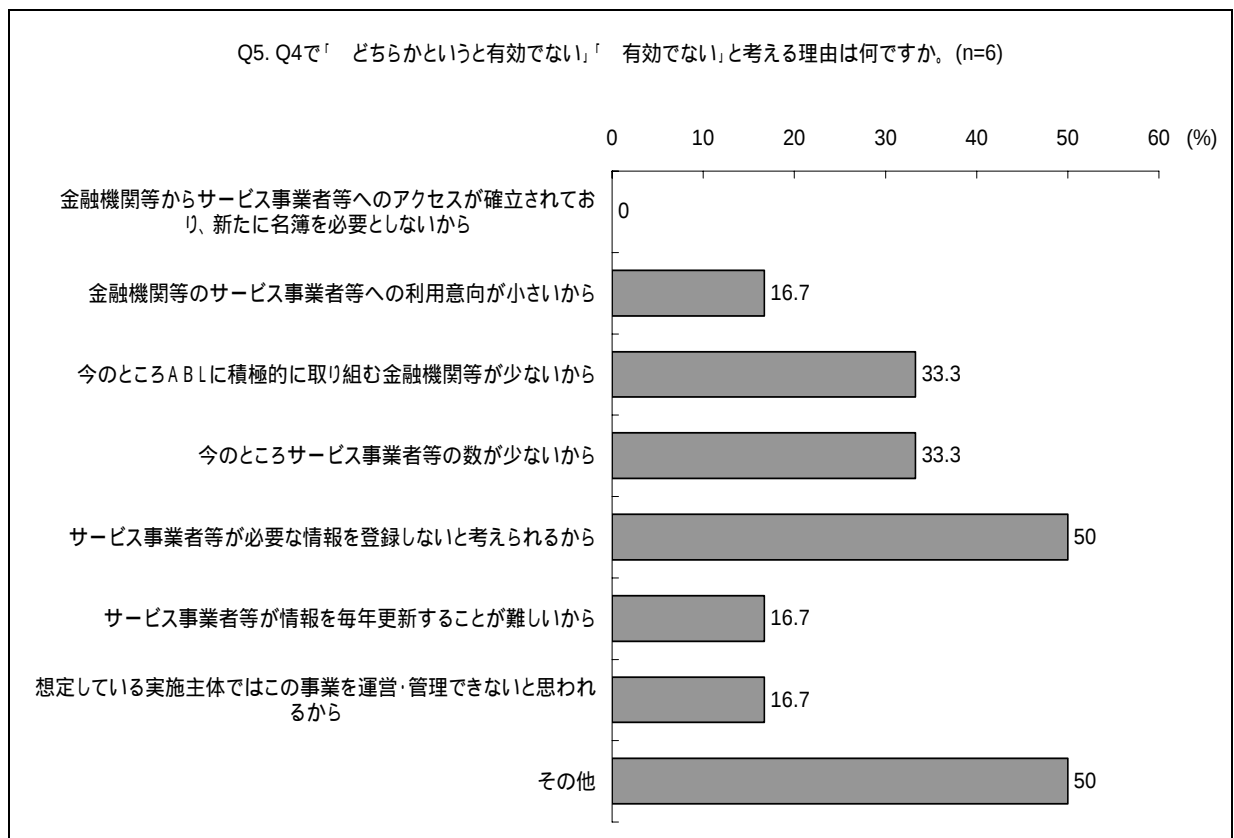
【モデル A のビジネスマッチング事業の有効性】



⁶ 各モデルについては、「第 3 章 調査結果 1. 金融機関編 (3) ABL に関するビジネスマッチング及びデータベース構築に対する意向」を参照。

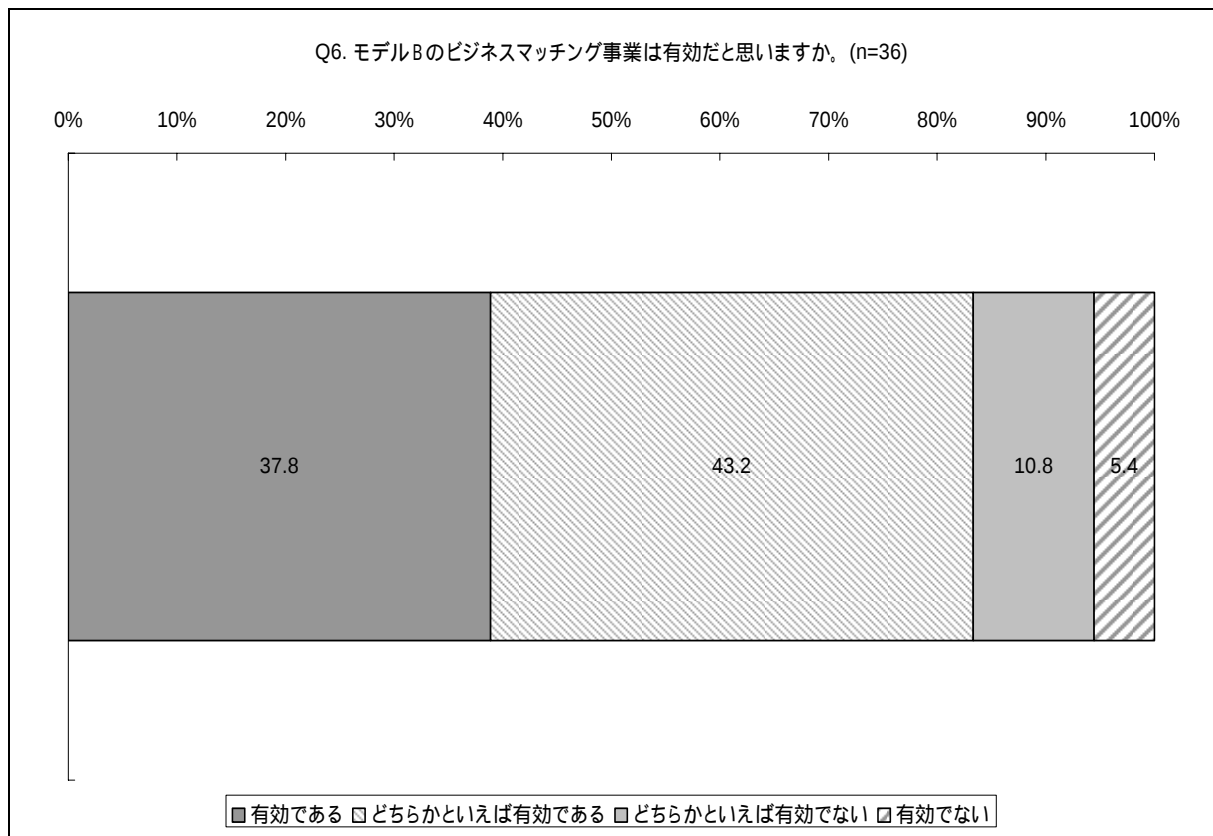
モデルAを「どちらかという有効ではない」「有効でない」と回答したサービス事業者（ただしサンプル数6）にその理由を聞いたところ、「サービス事業者が情報を登録しないから」、次いで「ABLに取り組む金融機関の数が少ないから」「サービス事業者の数が少ないから」が多かった。

【モデルAが有効でない理由】



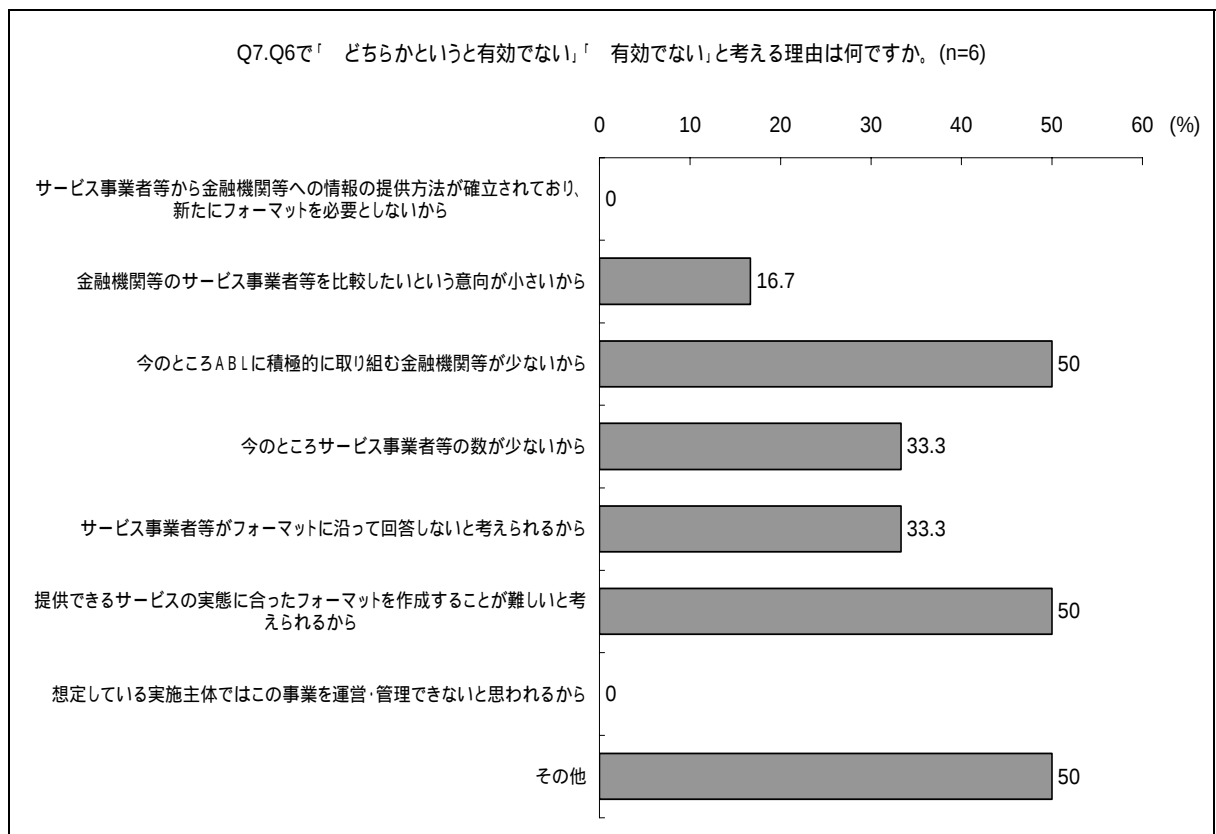
モデル B によるビジネスマッチング（フォーマットを活用したビジネスマッチング）を「有効」と回答したのは、約 28%であり、「どちらかといえば有効」とあわせると、約 81%にも上る。

【モデル B のビジネスマッチング事業の有効性】



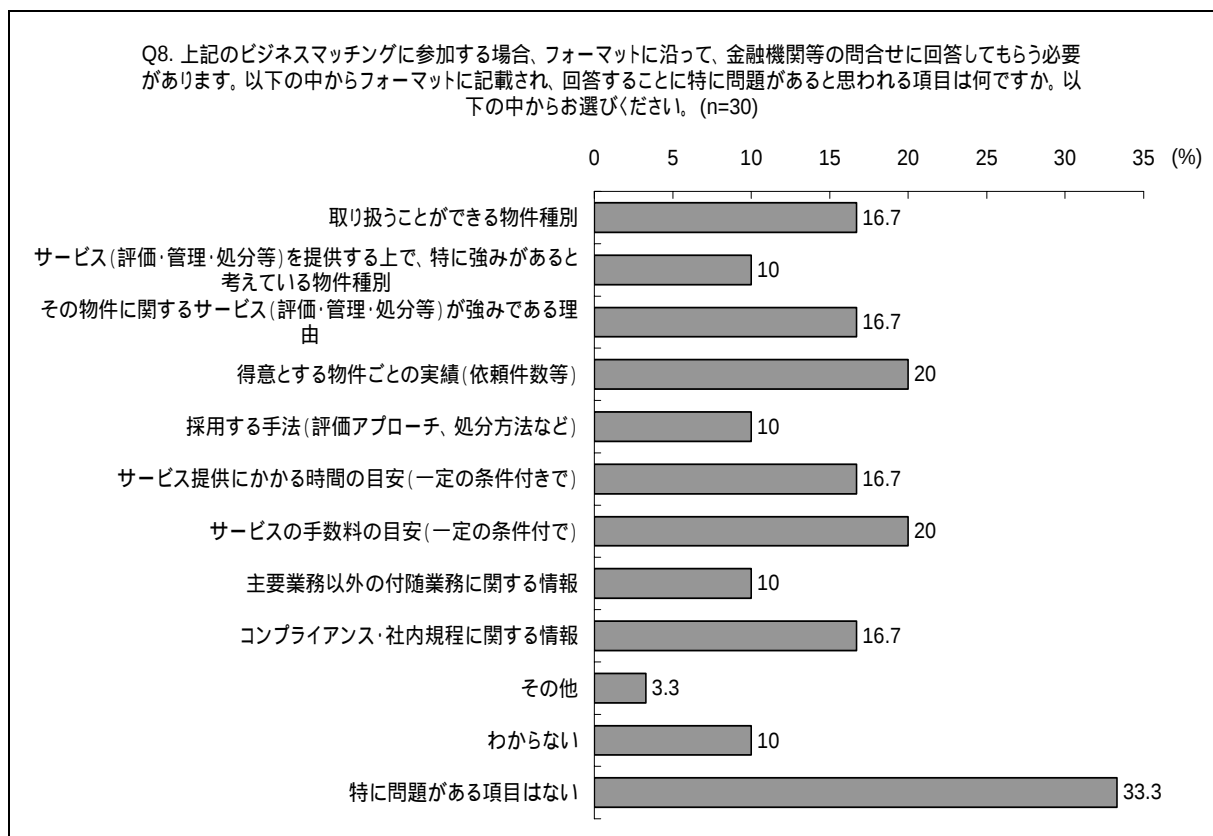
モデルBを「どちらかという有効ではない」「有効でない」と回答したサービス事業者（ただしサンプル数 6）にその理由を聞いたところ、「サービスの実態に合ったフォーマットの作成が難しいから」、「ABL に取り組む金融機関の数が少ないから」という意見が多かった。

【モデルBが有効でない理由】



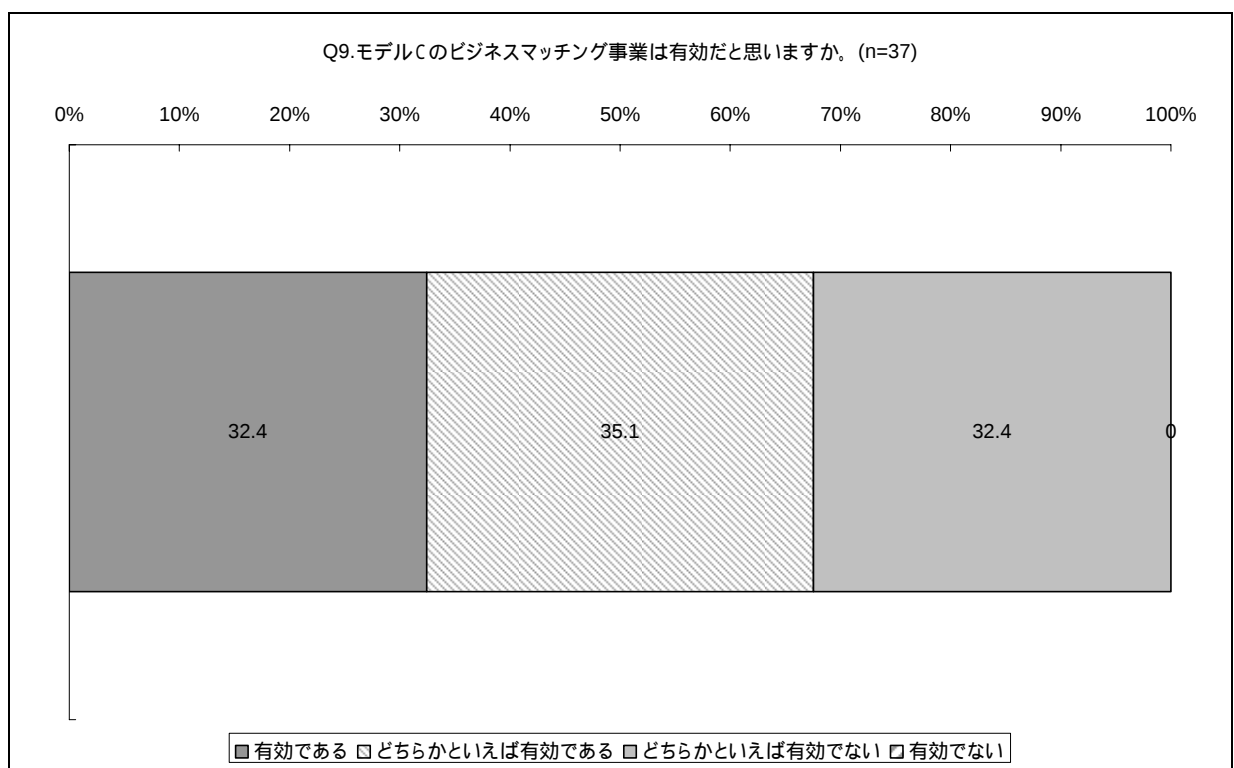
モデル B で使用するフォーマットに回答する際に抵抗を感じる項目について聞いたところ、「特に問題ない」が最も多かった。一方で、「物件ごとの実績」「手数料の目安」といった項目には抵抗を感じるという意見も出されている。

【モデル B のフォーマットに回答する際に問題がある項目】



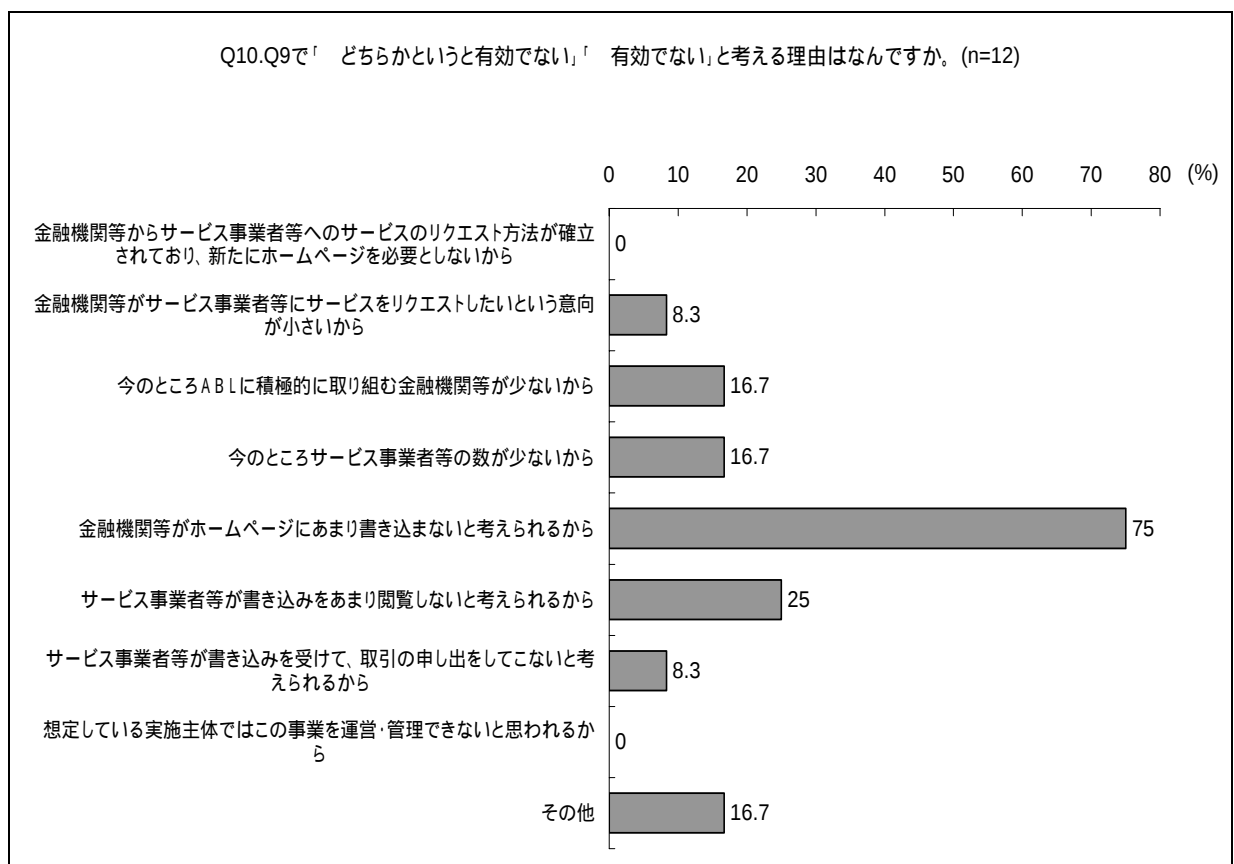
モデルCによるビジネスマッチング（掲示板を活用したビジネスマッチング）を「有効」と回答したのは、約 32%であり、「どちらかといえば有効」とあわせると、約 68%であり、モデルA・Bと比べると、ややモデルCの有効性は低い結果となった。

【モデルCのビジネスマッチング事業の有効性】



モデルCを「どちらかという有効ではない」「有効でない」と回答したサービス事業者にその理由を聞いたところ、75%が「金融機関がホームページに書き込まないから」という意見であった。

【モデルCが有効でない理由】

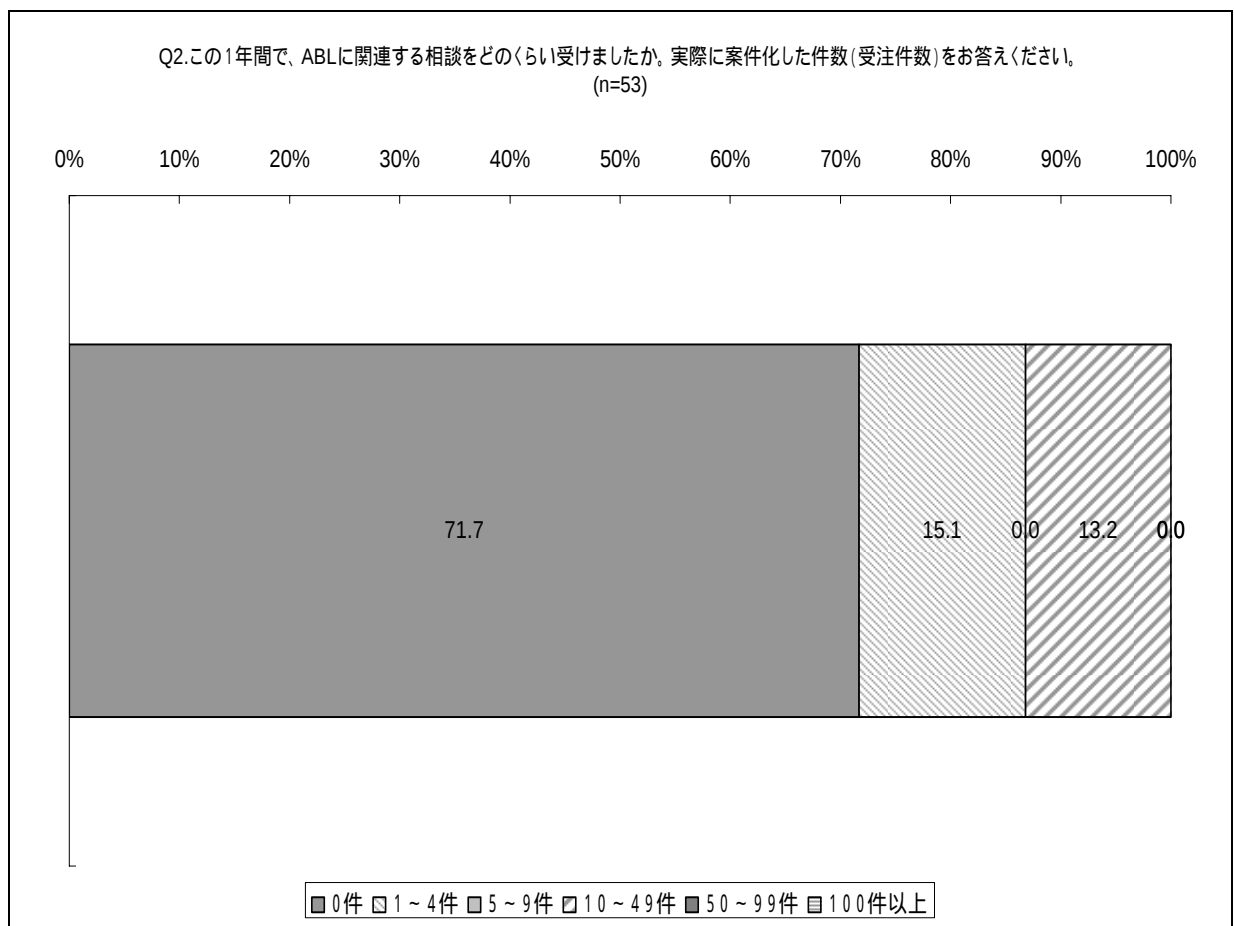


5. 専門家編

(1) ABL に関する事業内容と課題

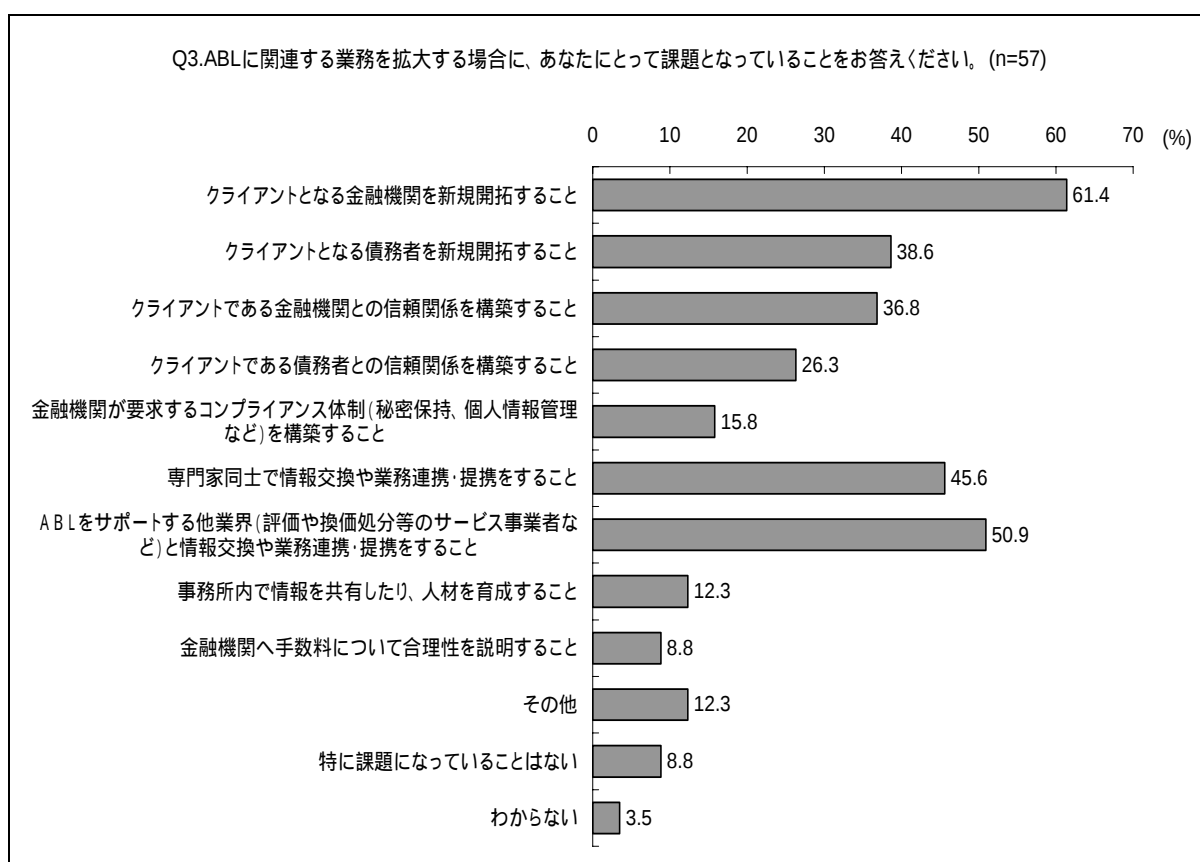
弁護士・司法書士・公認会計士等の専門家に ABL に関する案件（受注件数）を聞いたところ、約 72%が「0 件」であった。一方で、「10 件以上」も約 15%存在しており、案件（受注件数）に偏りがある。

【ABL に関する相談、案件化した件数】



ABLに関する業務を拡大する場合に課題となっていることとしては、サービス事業者と同様に「金融機関の新規開拓」が最大であった。次いで、「ABL をサポートする他業界との情報交換、連携・提携」や「専門家同士の情報交換、連携・提携」という意見が多かった。

【ABLに関する業務拡大に際しての課題】

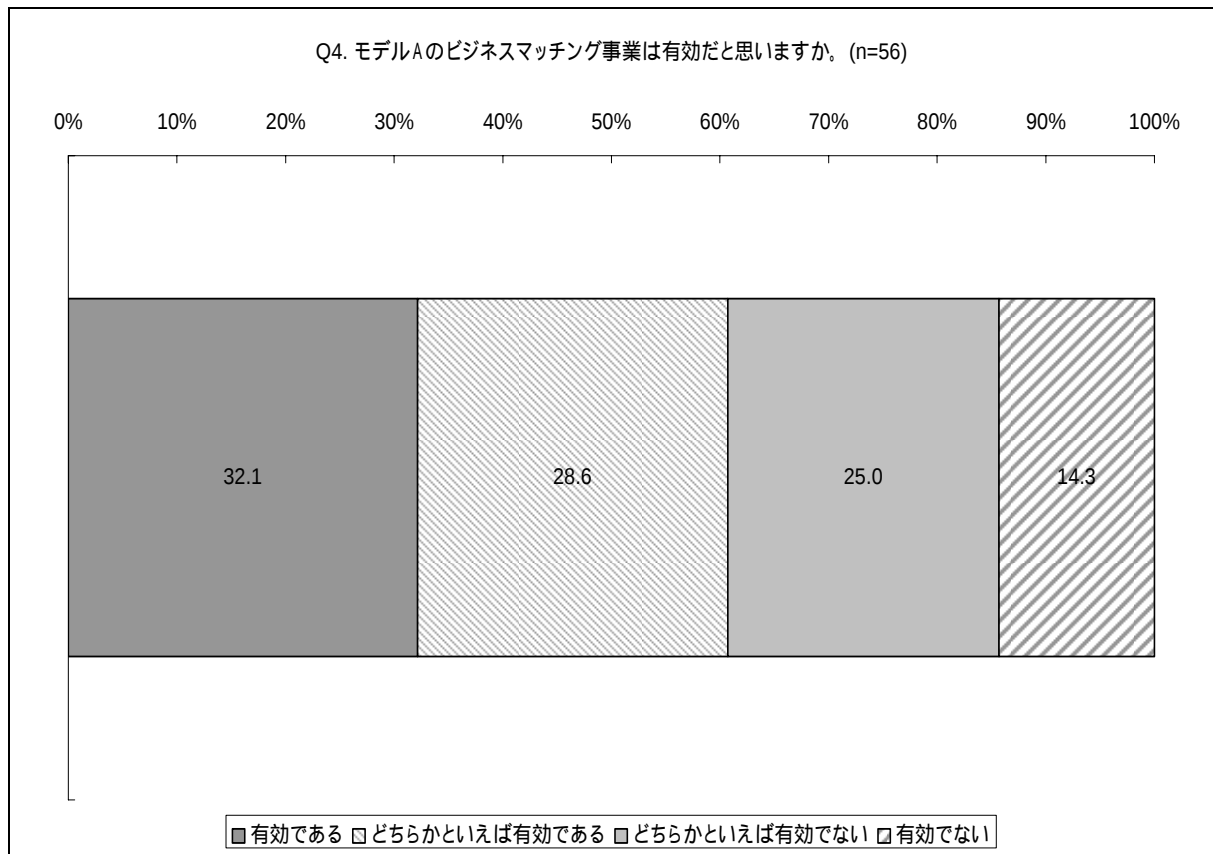


(2) ビジネスマッチング事業に対する意向

サービス事業者に対して、こういった連携・提携の方法が好ましいかを確認するために、2つのビジネスマッチングのモデルを想定し、調査した⁷。

モデル A のビジネスマッチング（名簿によるビジネスマッチング）を「有効」と回答したのは、約 32%であり、「どちらかという有効」とあわせると、約 61%であった。同じモデルの有効性を金融機関やサービス事業者に聞いた時よりも低い結果になっている。

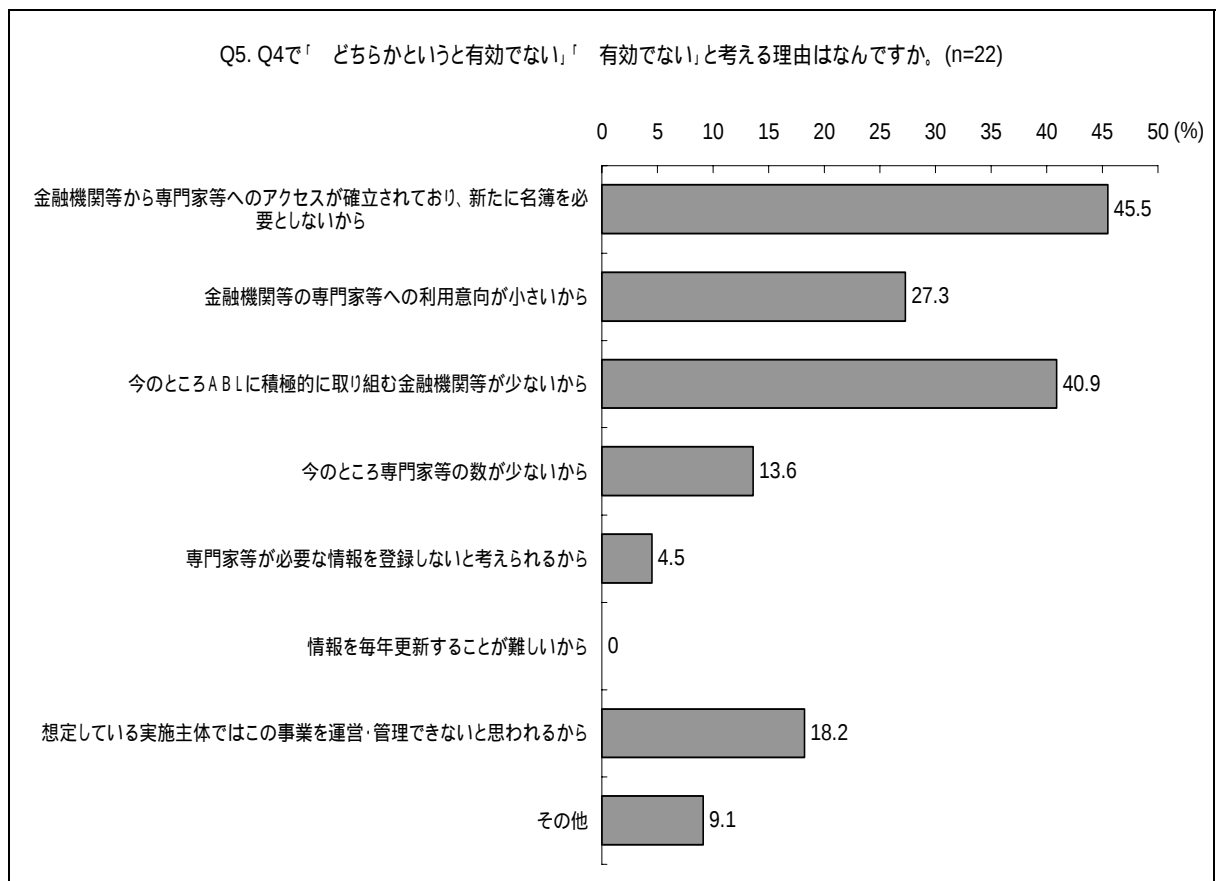
【モデル A のビジネスマッチング事業の有効性】



⁷ 各モデルについては、「第3章 調査結果 1. 金融機関編 (3) ABL に関するビジネスマッチング及びデータベース構築に対する意向」を参照。

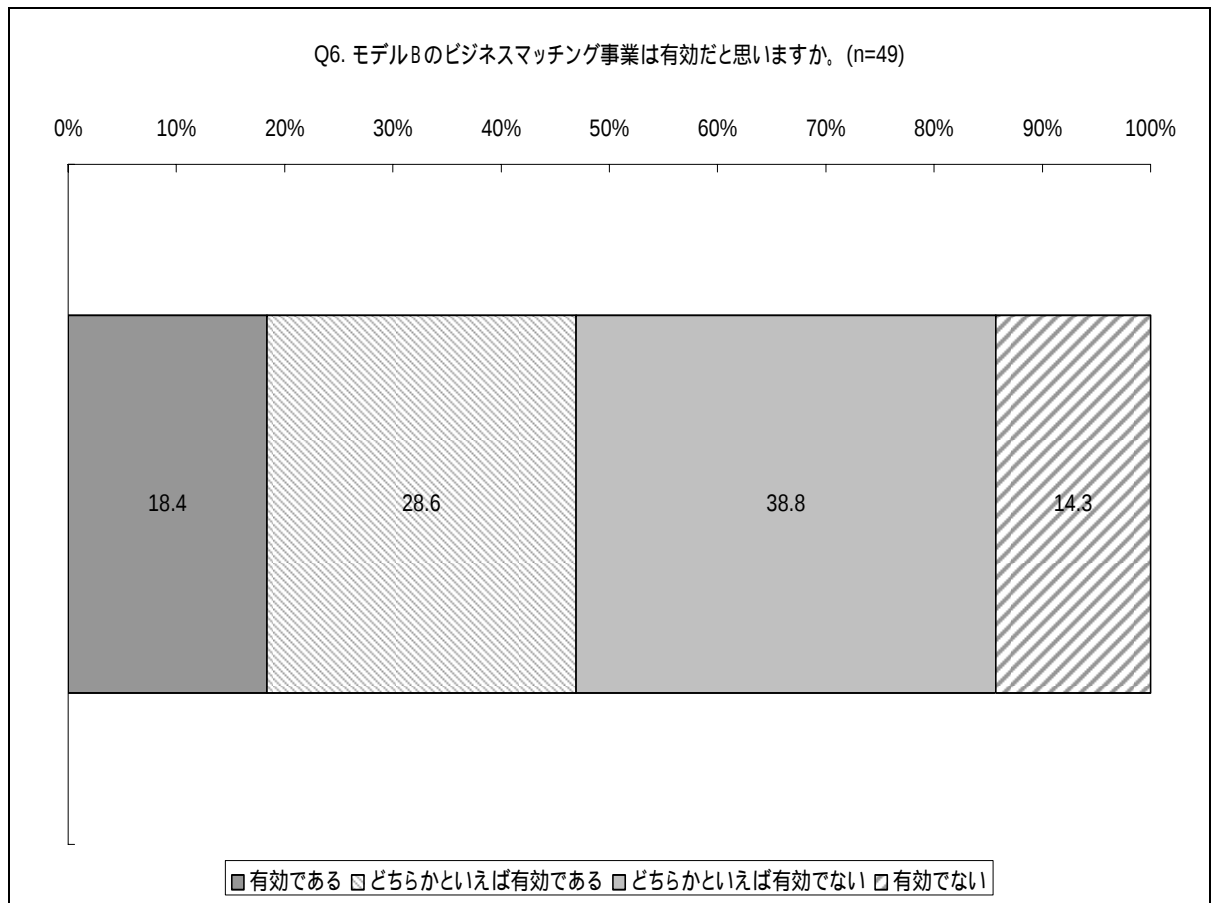
モデル A を「どちらかという有効ではない」「有効でない」と回答した専門家にその理由を聞いたところ、「金融機関からのアクセスが確立されていて、名簿が必要ないから」や「ABL に積極的に取り組む金融機関が少ないから」などの意見が多かった。

【モデル A が有効でない理由】



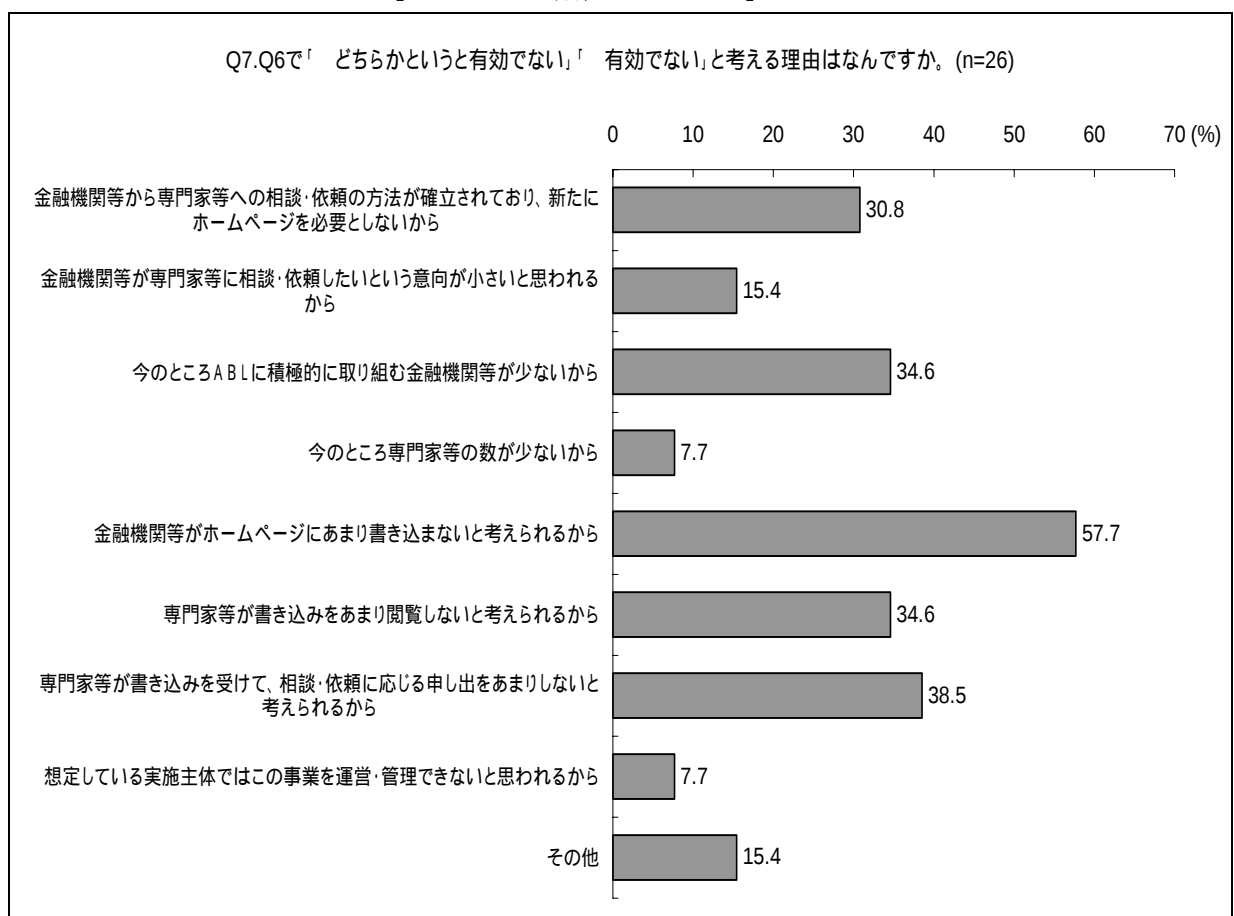
モデル B のビジネスマッチング（掲示板を活用したビジネスマッチング）を「有効」と回答したのは、約 18%であり、「どちらかという有効」とあわせても、約 47%にとどまった。上記のモデル A と比べて有効性が低く、かつ、金融機関やサービス事業者に聞いたときよりも低い結果となっている。

【モデル B のビジネスマッチング事業の有効性】



モデルBを「どちらかという有効ではない」「有効でない」と回答した専門家にその理由を聞いたところ、サービス事業者の時と同様で「金融機関がホームページに書き込まないから」が最も多かった。

【モデルBが有効でない理由】



第4章 アンケート調査票

1. 【金融機関向編】

ABL（企業の事業活動に基づく資産（売掛金、在庫、機械設備等）を主たる担保とした融資）に関するアンケートにご協力下さい。本調査の目的、内容やご記入方法は以下の通りです。

<調査目的>

ABLのご利用意向や課題点、現在検討中の事業（ビジネスマッチング、データベース）についてご意見を伺い、集計・分析することで、今後のインフラ整備の検討材料にすることを目的とします。何卒ご協力の程、お願い申し上げます。

<調査票の内容構成>

本調査票の構成は次の通りです。

1. ABLの現状と実施意向についてお尋ねします。
2. 業務プロセスごとの問題意識・悩みについてお尋ねします。
3. ABLに関するビジネスマッチング及びデータベース構築に対する意向についてお尋ねします。

<ご記入にあたって>

お答えは該当する項目に✓印をつけていただくものと、ご意見を具体的にご記入いただくものがあります。また「その他」をお選びいただいた場合は枠内に具体的な内容をご記入願います。

ご多忙中誠に恐縮ですが、ご記入の上**11月14(水)**までに同封の返信用封筒にてご返送いただくか、FAX（03-5533-2581）にて、ご返送下さいますようお願い申し上げます。

<お問い合わせ先>

株式会社 野村総合研究所

金融コンサルティング部 担当：広瀬、磯崎

〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-6-5 丸の内北口ビル

お問い合わせ専用ダイヤル：03-5533-2551

※ご回答いただいた内容についてお問い合わせをさせていただくことがございます。お手数ですが、下記に貴行（庫、社）名、ご回答をいただける方のお名前等をご記入ください。

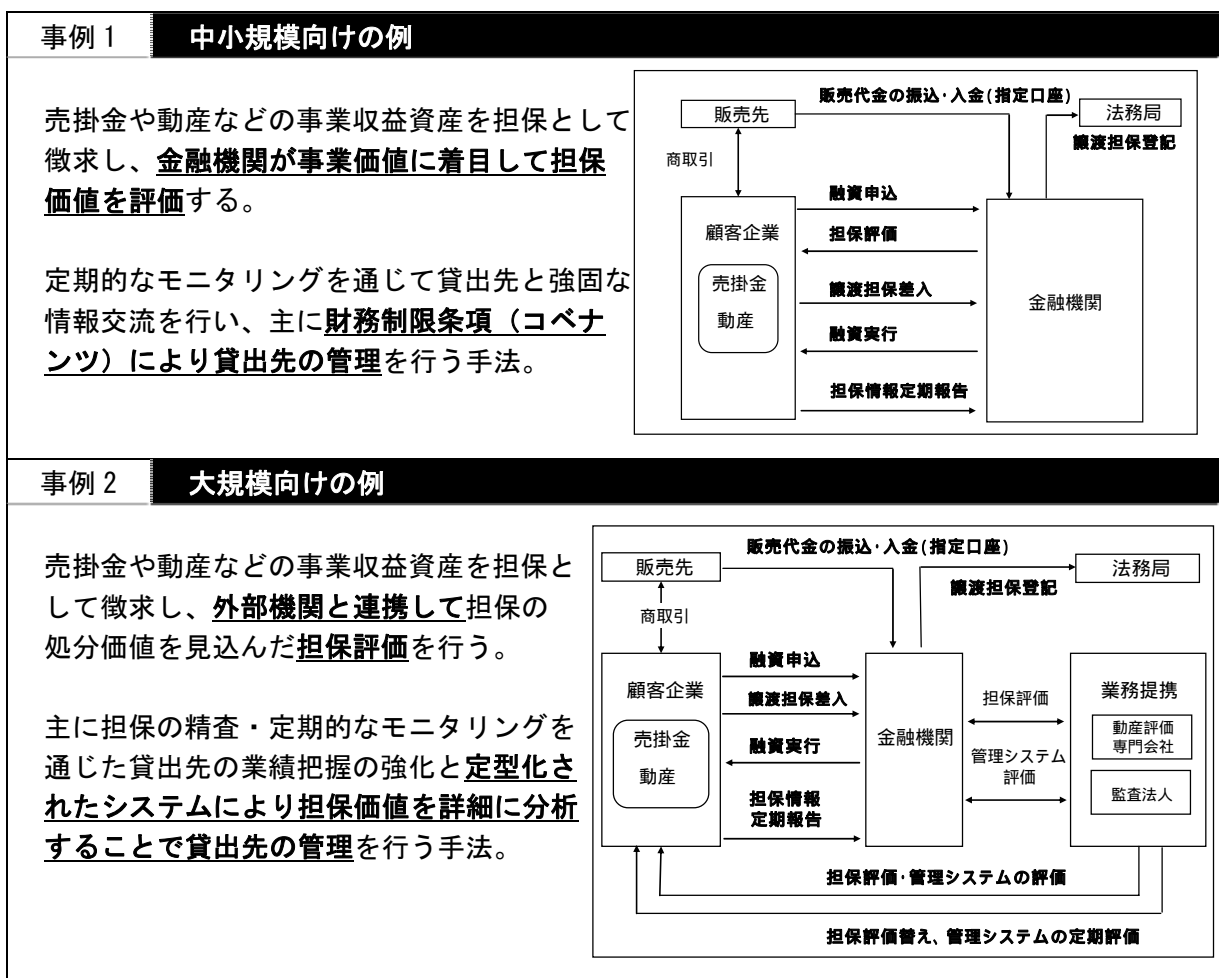
ご回答者欄			
貴行（庫、社）名		電話番号	- -
ご回答部署名		ご芳名	

1.ABLの現状と実施意向

このページにはアセット・ベースト・レンディング（ABL）の事例が紹介されています。以下の内容をご確認の上、次ページ以降の設問にご回答ください。

「アセット・ベースト・レンディング（ABL）」とは、企業の事業活動に基づく資産（売掛金、在庫、機械設備等）を主たる担保とした融資です。

たとえば、アセット・ベースト・レンディング（ABL）を以下のように定義づけている金融機関があります。



アセット・ベースト・レンディング（ABL）は、金融庁の「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」（以下、新アクションプログラム）において、担保・保証に過度に依存しない融資の促進方法に対応する具体的な取り組み事例としてもあげられています。

参考文献：「アセット・ベースト・レンディング入門」 著者 小野隆一ほか
 出版社 社団法人金融財政事情研究会
 「流動資産一体担保型融資（アセット・ベースト・レンディング）の検討」
 金融法務事情 NO.1738 平成 17 年 5 月 5 日 52～61 頁
 著者 中村廉平、藤原総一郎 出版社 社団法人金融財政事情研究会

- Q1. これまでに上記のアセット・ベースト・レンディング（以下、「ABL」と言います。）として、在庫や機械設備等の動産・売掛債権を担保に融資した実績はありますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

☐	①融資実績がある	⇒Q2 へお進みください
☐	②融資の実績はない	⇒Q5 へお進みください
☐	③わからない	⇒Q5 へお進みください

- Q2. これまで実施した ABL の件数と、融資残高をお答えください。

融資件数	融資残高
(件)	(億円)

- Q3. 担保として活用したことの動産の種類、および具体的な品名をお答えください。

〔あてはまるものすべてに✓、✓をつけたものについて品名を記入〕

分類	動産の種類	✓	具体的な品名
個別動産	設備	1. 工作機械、製造機械	
		2. 建設機械	
		3. 業務用車両（トラックなど）	
		4. その他の設備	
	機器	5. 厨房機器	
		6. 医療機器	
		7. 什器・備品（OA機器、PCなど）	
		8. 介護機器	
		9. その他の機器	
集合動産	原材料	10. 鉄、非鉄、アルミ、貴金属（地金など）、穀類	
		11. 天然素材（羊毛、繭、羽毛）	
		12. 家畜（食用：食用牛、食用豚、食用鶏）	
		13. 家畜（生産用：生産用牛、生産用豚、生産用鶏）	
		14. 冷凍水産物（マグロ、えび、スケコ（製品は明太子））	
	製品	15. その他の原材料	
		16. 衣料品	
		17. ブランド品（時計、バッグ、化粧品など）	
		18. 酒類（清酒、ワインなど）	
		19. 食品（生鮮食品は除く）	
		20. 家電	
		21. 宝石・貴金属製品、美術品	
		22. 車両（中古車（二輪を含む）など）	
		23. 高級家具、楽器	
		24. その他の製品	
		25. 上記の分類以外の動産	
		26. 売掛債権はあるが、動産を担保にしたことはない	
		27. わからない	

Q4. これまで ABL を実施した融資先企業の信用状況について、金融機関の債務者区分に沿ってご回答ください。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①債務者区分でおおむね正常先に相当する企業
☐	②債務者区分でおおむね要注意先（要管理先）や破綻懸念先に相当する企業
☐	③その他（ ）
☐	④わからない

Q5. 今後の ABL の実施意向についてご回答ください。〔あてはまるもの 1 つに✓〕

☐	①実施したい	⇒Q6へお進みください
☐	②どちらかといえば実施したい	⇒Q6へお進みください
☐	③どちらかといえば実施したくない	⇒Q7へお進みください
☐	④実施したくない	⇒Q7へお進みください

Q6. Q5 で「①実施したい」「②どちらかといえば実施したい」と回答した方へお尋ねします。そう思われる理由について回答してください。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①取引先の取引状況をモニタリングできるから
☐	②信用力の低い取引先への取引拡充ができるから
☐	③融資枠を事業の状況にあわせて機動的に調整できるから
☐	④担保種類を増やし担保の集中リスクを緩和できるから
☐	⑤保全により損失を軽減できるから
☐	⑥取引先のニーズに合った融資スキームだから
☐	⑦取引先に ABL で融資を受けたいという強い要望があるから
☐	⑧その他（ ）

⇒Q8 へお進みください

Q7. Q5 で「③どちらかといえば実施したくない」「④実施したくない」と回答した方へお尋ねします。そう思われる理由について回答してください。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①取引先が実施したがないから
☐	②評価のためにコストがかかりすぎるから
☐	③客観的、合理的な評価を得ることが困難だから
☐	④譲渡担保権と競合する権利関係が不透明だから
☐	⑤登記や契約の手続きが面倒だから
☐	⑥担保物件のモニタリングに手間がかかるから
☐	⑦融資先のガバナンス能力が不安だから
☐	⑧担保物件を処分する際に融資先の協力が得られるか不安だから
☐	⑨担保物件の処分ルートが確保できないから
☐	⑩担保物件が散逸してしまうリスクが大きいから
☐	⑪担保物件を換価する場合のリーガルリスクが不安だから
☐	⑫その他（ ）

⇒Q20 へお進みください

2. 業務プロセスごとの問題意識・悩み

＜ABL の案件発掘＞

Q8. 貴行（庫、社）における ABL の取り組み状況をお答えください。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①本部で担当部署を決め、推進している
☐	②ABL に関する方針・マニュアルを策定している
☐	③本部では特に対応せず、支店に任せている
☐	④政府系金融機関等とシンジケートローンで実施するときだけ対応している
☐	⑤話題性があるので取り組みたいと思っている
☐	⑥その他（ _____）
☐	⑦特に取り組む予定はない

Q9. 貴行（庫、社）が ABL に取り組む際に、どのようなことが問題だと考えていますか。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①物件の担保としての適性について判断ができないこと
☐	②ABL の融資対象先企業を絞り込めていないこと
☐	③ABL に対する企業のニーズがないこと
☐	④企業の在庫などの資産の管理状態について把握ができないこと
☐	⑤単独で ABL に取り組むのはリスクが大きいこと
☐	⑥ABL を推進する体制を構築できていないこと
☐	⑦支店の担当者が理解できていないこと
☐	⑧その他（ _____）
☐	⑨特に問題はない

Q10. ABL に取り組む際に、必要なインフラだと思うものを以下の中からお選びください。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①担保物件の評価価値の概算が分かるデータベース
☐	②取り扱う担保物件について換価市場の存在の有無
☐	③ABL で融資を受けたい債務者がわかるWEBサイト
☐	④ABL でシンジケートを組みたい金融機関同士を結びつけるマッチングサービス
☐	⑤適切な外部事業者（評価、管理、処分事業者等）を紹介してくれるマッチングサービス
☐	⑥ABL 業務に関する標準的業務フロー
☐	⑦公的機関による ABL の普及・啓蒙のためのキャンペーン
☐	⑧その他（ _____）
☐	⑨特に必要なインフラはない

<ABL の担保評価業務>

Q11. 動産の担保価値を評価する際に、問題としていること、悩みについてお答えください。
〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①業界で一般的な評価の手法・プロセスが確立されていないこと
☐	②行内で評価する体制・ノウハウが確立されていないこと
☐	③評価業務に時間がかかりすぎる
☐	④外部評価会社の評価結果について、合理性・妥当性を判断できないこと
☐	⑤外部評価会社に評価を頼んだときの費用が高いこと
☐	⑥外部評価会社を使用したいが、どこに問い合わせたらよいかわからないこと
☐	⑦その他（ _____）
☐	⑧特に問題・悩みはない

Q12. 動産の担保価値算定に際して、外部評価会社を利用したことがありますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

☐	①すでに利用したことがある	⇒Q13 へお進みください
☐	②利用を検討したことはあるが、まだ利用したことはない	⇒Q13 へお進みください
☐	③これまで利用を検討したことはないが、これからは検討したい	⇒Q13 へお進みください
☐	④利用するつもりはない	⇒Q14 へお進みください
☐	⑤わからない	⇒Q14 へお進みください

Q12 で「①利用したことがある」「②検討したことがある」「③これからは検討したい」と回答した方へ伺います。

Q13. 外部評価会社を選ぶ際に重視することはどのようなことですか。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①評価の実績（過去の評価件数など）が十分にあること
☐	②評価専業（処分は実施していない）会社であること
☐	③兼業で処分を実施しており、処分を前提にした評価をしてくれること
☐	④問い合わせに対してすぐに評価の提案・見積もりが取れること
☐	⑤評価手法や評価手数料などの条件が明確であること
☐	⑥得意な評価対象物件や評価手法が明確であること
☐	⑦多種多様な担保物件の評価ができること
☐	⑧評価手数料の金額が妥当であること
☐	⑨当該評価会社に対する評価・評判が高いこと
☐	⑩その他（ _____）

<ABL の管理・モニタリング業務>

Q14. 現在実施している、あるいは実施することを想定した場合、ABL の管理・モニタリングの内容としてどのようなものが考えられるでしょうか。また管理・モニタリングの内容ごとにどのくらいの頻度でそれを実施する必要があるとお考えでしょうか。

〔あてはまる管理・モニタリングの内容すべてに✓、それぞれについて当てはまる期間1つに✓〕

	A 毎日	B 毎週	C 毎月	D 3ヶ月に1度	E 半年に1度	F 1年に1度
①口座の入出金内容の確認						
②売掛金及び在庫の明細の提出						
③残高試算表の提出						
④実地調査（担保物件の存在・状態を現地で調査すること）						
⑤担保価値の評価の見直し						
⑥その他（ ）						

Q15. 動産や債権といった担保について、管理・モニタリングを外部委託したことがありますか。〔あてはまるものすべてに✓〕

①外部委託したことがある	⇒Q16 へお進みください
②検討したことはあるが、まだ外部委託したことはない	⇒Q16 へお進みください
③これまで外部委託を検討したことはないが、これからは検討したい	⇒Q16 へお進みください
④外部委託するつもりはない	⇒Q17 へお進みください
⑤わからない	⇒Q17 へお進みください

Q15 で「①外部委託したことがある」「②検討したことがある」「③これからは検討したい」と回答した方へ伺います。

Q16. 管理・モニタリング業務の外部委託先を選ぶ際に重視することはどのようなことですか。
〔あてはまるものすべてに✓〕

①管理・モニタリングの実績が十分あること
②実地調査の代行サービスも提供していること
③担保価値の評価替えの代行サービスも提供していること
④モニタリングの報告頻度が十分なこと
⑤信用不安時に担保の保全を実施してくれること
⑥担保物件の管理だけでなく、サプライチェーンマネジメントなど企業価値を高めるサービスも提供していること
⑦IC タグなど最新で精度の高い管理手法を取り入れていること
⑧多種多様な物件の管理に対応できること
⑨遠隔地も含め、様々な場所に存在する物件の管理に対応できること
⑩管理手数料の金額が妥当であること
⑪当該管理会社に対する評価・評判が高いこと
⑫その他（ ）

＜ABL の換価処分＞

Q17. 担保物件の換価処分の時点で、問題としていること、悩みについてお答えください。〔あてはまるものすべてに✓〕

①債務者の協力が得にくいこと
②処分業務のプロセスが確立されていないこと
③適当な処分実施業者を見つけるのが困難なこと
④処分に時間がかかりすぎること
⑤処分価格が低すぎること
⑥処分にかかる手間や費用が大きいこと
⑦優越的地位の乱用などで法的な問題や自行（庫、社）の評判が悪化しかねないこと
⑧換価処分により取引先の風評悪化を招いたり破綻の引き金を引く恐れがあること
⑨その他（ ）
⑩特に問題・悩みはない

Q18. 動産の担保の換価処分に際して、外部処分会社を利用したことがありますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

①すでに利用したことがある	⇒Q19 へお進みください
②利用を検討したことはあるが、まだ利用したことはない	⇒Q19 へお進みください
③これまで利用を検討したことはないが、これからは検討したい	⇒Q19 へお進みください
④利用するつもりはない	⇒Q20 へお進みください
⑤わからない	⇒Q20 へお進みください

Q18 で「①利用したことがある」「②検討したことがある」「③これからは検討したい」と回答した方へ伺います。

Q19. 外部処分会社を選ぶ際に重視することはどのようなことですか。〔あてはまるものすべてに✓〕

①処分の実績（過去の処分件数など）が十分あること
②売却先へ規則を設けたり、許認可を取得して業務を行うなど、コンプライアンスを遵守していること
③処分専業（評価などは実施していない）会社であること
④処分以外の事業（評価など）を兼業で実施していること
⑤早急に処分する場合の処分方法を確立していること
⑥処分価格が競争により確定する方法（オークションなど）を採用していること
⑦処分プロセスが明確であること
⑧得意な処分対象物件や処分手法が明確であること
⑨多種多様な物件の処分ができること
⑩処分手数料の金額が妥当であること
⑪当該処分会社に対する評価・評判が高いこと
⑫その他（ ）

3.ABL に関するビジネスマッチング及びデータベース構築に対する意向

＜ビジネスマッチング＞

Q20. ABL を実施する場合、どのような業務について、貴行（庫、社）と、貴行（庫、社）以外のプレーヤーとの連携・提携が必要だと考えていますか。ABL を実施していない場合、実施することを想定してお答えください。

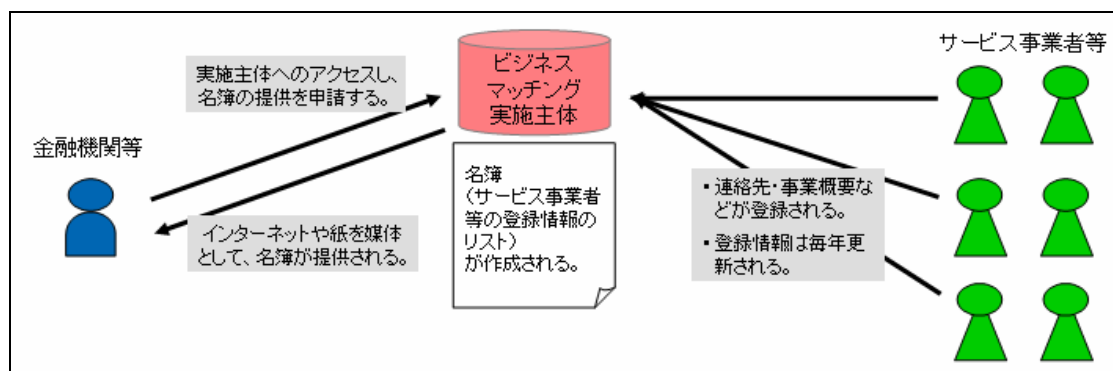
〔あてはまるものすべてに✓〕

	①ABL 案件の発掘
	②担保価値の評価
	③譲渡担保の登記
	④担保物件の保管や保全するための管理体制の構築
	⑤担保物件の評価替え
	⑥担保物件のモニタリング
	⑦法律上のアドバイス
	⑧担保物件の処分
	⑨その他（ ）
	⑩連携・提携は必要でない

ABL に関するサービス事業者（評価事業者、管理事業者、処分事業者等）等と金融機関等との取引機会を促進するため、ビジネスマッチング事業（以下のモデルを参照）の有効性を検討しております。

ビジネスマッチング事業のモデル＜1＞【名簿が提供され、業者等の登録情報を知ることができる】

- 想定している事業実施主体：公益的な機関（ABL 協会等）
- 金融機関等が、実施主体に名簿の提供を申請すると、実施主体が、金融機関等に、サービス事業者等が掲載された名簿を提供してくれる。
- 「名簿」には、サービス事業者等の正式名称、事業概要、ホームページアドレス、ABL に関するサービスの問合せ先などが掲載される。



Q21. 上記のビジネスマッチング事業は有効だと思いますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

①有効である	⇒Q23 へお進みください
②どちらかといえば有効である	⇒Q23 へお進みください
③どちらかといえば有効でない	⇒Q22 へお進みください
④有効でない	⇒Q22 へお進みください

Q22. Q21 で「③どちらかというとも有効でない」「④有効でない」と回答した方にお尋ねします。

そのように考える理由は何ですか。〔あてはまるものすべてに✓〕

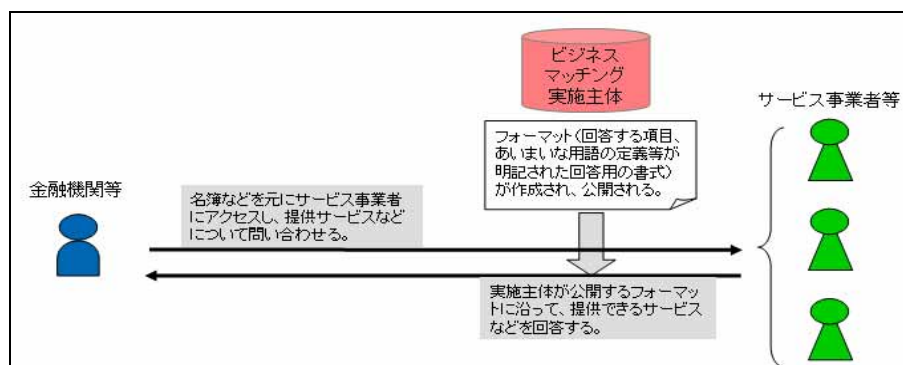
①金融機関等からサービス事業者等へのアクセスが確立されており、新たに名簿を必要としないから
②金融機関等のサービス事業者等への利用意向が小さいから
③今のところ ABL に積極的に取り組む金融機関等が少ないから
④今のところサービス事業者等の数が少ないから
⑤サービス事業者等が必要な情報を登録しないと考えられるから
⑥サービス事業者等が情報を毎年更新することが難しいから
⑦想定している実施主体ではこの事業を運営・管理できないと思われるから
⑧その他 ()

ビジネスマッチング事業のモデル<2>【フォーマットが規定され、業者等を比較しやすい】

- 想定している事業実施主体：公益的な機関（ABL 協会等）
- 金融機関等が、サービス事業者等に、提供サービス内容などについて問い合わせると、サービス事業者等が、金融機関等に、実施主体が規定するフォーマットに沿ってサービス内容などを回答してくれる。

実施主体はフォーマットを公開する。問合せと回答といったやり取りは金融機関等とサービス事業者等の間でなされ、実施主体が仲介するわけではない。

- 「フォーマット」には、事業領域（評価・管理・処分等ができる物件種別など）や、事業実績、コンプライアンスなどの項目が明記されている。（⇒項目については Q25 で伺います）また、問合せと回答といったやり取りにおいて、誤解・混乱が生じやすい用語（例：評価・管理・処分等の方法）について定義が掲載される。



Q23. 上記のビジネスマッチング事業は有効だと思いますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

①有効である	⇒Q25 へお進みください
②どちらかといえば有効である	⇒Q25 へお進みください
③どちらかといえば有効でない	⇒Q24 へお進みください
④有効でない	⇒Q24 へお進みください

Q24. Q23 で「③どちらかというとも有効でない」「④有効でない」と回答した方にお尋ねします。

そのように考える理由は何ですか。〔あてはまるものすべてに✓〕

①サービス事業者等から金融機関等への情報の提供方法が確立されており、新たにフォーマットを必要としないから
②金融機関等のサービス事業者等を比較したいという意向が小さいから
③今のところ ABL に積極的に取り組む金融機関等が少ないから
④今のところサービス事業者等の数が少ないから
⑤サービス事業者等がフォーマットに沿って回答しないと考えられるから
⑥提供できるサービスの実態に合ったフォーマットを作成することが難しいと考えられるから
⑦想定している実施主体ではこの事業を運営・管理できないと思われるから
⑧その他 ()

⇒Q26 へお進みください

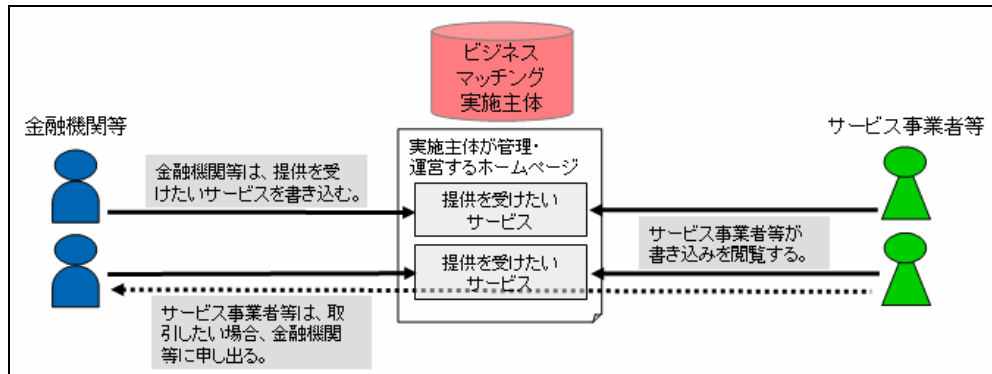
Q25. Q23 で「①有効である」「②どちらかといえば有効である」と回答した方にお尋ねします。

ABL に関するサービス事業者を選定する際に特に必要であり、実施主体が規定するフォーマットに必ず入れてほしい項目は次のうちどれですか。〔特にあてはまるもの3つまで✓〕

①取り扱うことができる物件種別
②サービス（評価・管理・処分等）を提供する上で、特に強みがあると考えている物件種別
③その物件に関するサービス（評価・管理・処分等）が強みである理由
④得意とする物件ごとの実績（依頼件数等）
⑤採用する手法（評価アプローチ、処分方法等）
⑥サービス提供にかかる時間の目安（一定の条件付で）
⑦サービスの手数料の目安（一定の条件付で）
⑧主要業務以外の付随する業務に関する情報
⑨コンプライアンス・社内規程に関する情報
⑩その他 ()
⑪わからない

ビジネスマッチング事業のモデル<3>【提供を受けたいサービスを書き込むことで業者等からアクセスが期待できる】

- 想定している事業実施主体：公益的な機関（ABL 協会等）
- 金融機関等が、実施主体の管理・運営するホームページに提供を受けたいサービス（例、「〇〇物件を処分したい」、「△△物件の担保価値を評価してほしい」）を書き込むと、サービス事業者等が閲覧し、提供できる・提供したい内容に対して、金融機関等にアクセスがなされる。



Q26. 上記のビジネスマッチング事業は有効だと思いますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

①有効である	⇒Q28 へお進みください
②どちらかといえば有効である	⇒Q28 へお進みください
③どちらかといえば有効でない	⇒Q27 へお進みください
④有効でない	⇒Q27 へお進みください

Q27. Q26 で「③どちらかというとも有効でない」「④有効でない」と回答した方にお尋ねします。

そのように考える理由は何ですか。〔あてはまるものすべてに✓〕

①金融機関等からサービス事業者等へのサービスのリクエスト方法が確立されており、新たにホームページを必要としないから
②金融機関等がサービス事業者等にサービスをリクエストしたいという意向が小さいから
③今のところ ABL に積極的に取り組む金融機関等が少ないから
④今のところサービス事業者等の数が少ないから
⑤金融機関等がホームページにあまり書き込まないと考えられるから
⑥サービス事業者等が書き込みをあまり閲覧しないと考えられるから
⑦サービス事業者等が書き込みを受けて、取引の申し出をしないと考えられるから
⑧想定している実施主体ではこの事業を運営・管理できないと思われるから
⑨その他（ ）

＜データベース＞

ABL のスキームを用いた融資案件は増加傾向にあります。多くのレンダーは、ABL 実施時のノウハウ（回収率の正確な把握とそれに基づく担保価値の適正な評価など）をまだ十分に蓄積できていません。今後、一層 ABL を普及・拡大させていくためには、ABL 案件の情報や担保物件の情報を各レンダーなどが共同で蓄積するデータベースを作り、各レンダーがそのデータベースを利用する中で、ABL 実施の際に参考となる知見を引き出すことが重要だと考えられます。

データベースの運営主体は公益的な機関（ABL 協会など）が担当し、蓄積された情報は秘匿性に十分に配慮したものになると考えられます。データベースの利用者は主に運営主体の会員になると考えられますが、一部の情報は広く公開され、誰でも利用可能なものになると考えられます。蓄積される情報は運営主体の会員が提供するか、公開情報を収集すると考えられます。

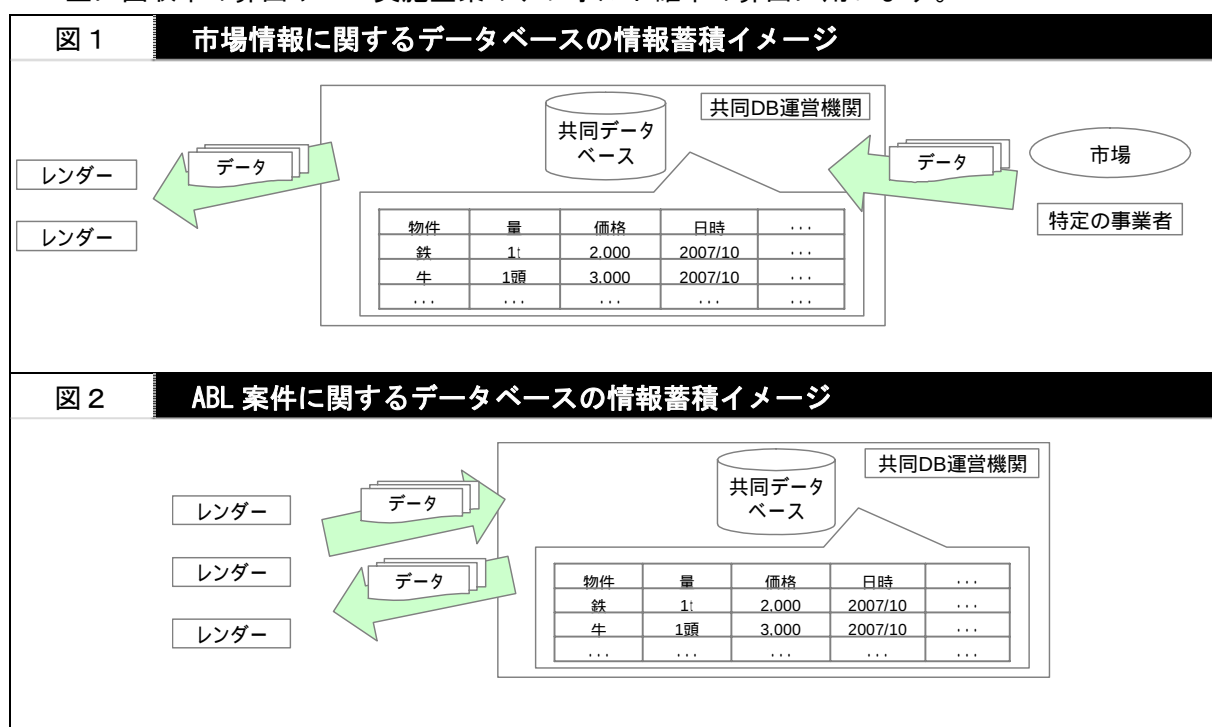
ABL を実施する際に参考になるデータベースのタイプは以下の 2 種類が考えられます。（データの蓄積方法は図 1、図 2 を参照。）

I 市場情報に関するデータベース

- ・中古品・処分品の市場価格など、主に市場から情報を集めて構築します。
- ・主に担保物件の評価価格やボラティリティ（価格変動）を算出するために用います。

II ABL 案件に関するデータベース

- ・レンダーを中心としたデータベース運営主体の会員が、ABL 案件の情報を提供することで構築します。
- ・主に回収率の算出や ABL 実施企業のデフォルト確率の算出に用います。



Q28. 上記Ⅰ、Ⅱの2種類のデータベースを構築することで下記のような情報が提供されることは貴行（庫、社）にとって有用であると思われますか。〔行ごとにあてはまるもの1つに✓〕

		有用である	どちらかといえば有用である	どちらかといえ ば有用ではない	有用でない
データベース に関する	Ⅰ 市場情報に関するデータベース ①物件の市場価値・処分価値の情報 物件の担保価値を設定する際に参考となる、物件の市場価格やディーラーの買取価格等の情報を提供する。				
	Ⅱ ABL 案件に関するデータベース ②担保物件の評価・処分実績の情報 担保物件の掛け目（前貸し率）を設定する際に参考となる、ABL 案件の物件別の評価価格や処分価格の実績情報を提供する。 ③ABL 利用企業の情報 ABL 案件のデフォルト確率の算出等の参考となる、ABL で融資を受けた企業の財務情報やコベナントヒットの履歴の情報を提供する。				

Ⅰ 市場情報に関するデータベースについて伺います。

Q29. Q28 の①物件の市場価値・処分価値の情報について、利用したいものを以下から選んでください。〔あてはまるものすべてに✓〕

a. 物件の市場価値（さまざまな物件についての市場価格や最終需要者の購買価格など）
b. 物件の処分価値（さまざまな物件についてのオークション価格やディーラーの買取価格など）

Ⅱ ABL 案件に関するデータベース「②担保物件の評価・処分実績の情報」について伺います。

Q30. Q28 の②担保物件の評価・処分実績の情報について、利用したいものを以下から選んでください。〔あてはまるものすべてに✓〕

a. 物件ごとの評価価値（融資実行時の担保物件の評価価格）
b. 物件ごとの評価替え価値（評価替え時の担保物件の再評価価格）
c. 物件ごとの処分価値（担保物件処分時の処分価格）

Q31. 上記、②担保物件の評価・処分実績の情報はデータベース運営主体の会員に限定して公開されると考えられます。その代わりに、会員は上記の情報を運営主体に提供する義務を負うと考えられます。以下の情報をデータベースの運営主体（ABL 協会など）に提供できますか。（情報は機密性に十分に配慮し、企業や金融機関などを特定できないようにデータ処理します。）〔あてはまるものすべてに✓〕

	a. 物件ごとの評価価値（融資実行時の担保物件の評価価格）
	b. 物件ごとの評価替え価値（評価替え時の担保物件の再評価価格）
	c. 物件ごとの処分価値（担保物件処分時の処分価格）

Q32. Q31 でいずれの選択肢にも✓をつけなかった方にお尋ねします。

上記の情報をどういった条件であればデータベースの運営主体（ABL 協会など）に提供できますか。自由にご記入ください。

II ABL 案件に関するデータベース「③ABL 利用企業の情報」について伺います。

Q33. Q28 の③ABL 利用企業の情報について、利用したい情報を以下から選んでください。〔あてはまるものすべてに✓〕

	a. ABL 実施企業の企業情報（ABL で融資を受けた企業の財務情報など）
	b. ABL 実施企業の通常外処分・コベナンツヒット・デフォルトの履歴 （在庫圧縮に伴い担保物件を通常の商流外で処分した履歴や融資契約時に取り決めるコベナンツに抵触した履歴など）

Q34. 上記、③ABL 利用企業の情報はデータベースの運営主体会員に限定して公開されると考えられます。その代わりに、会員は上記の情報を運営主体に提供する義務を負うと考えられます。以下の情報をデータベースの運営主体（ABL 協会など）に提供できますか。（情報は機密性に十分に配慮し、企業などを特定できないようにデータ処理します。）〔あてはまるものすべてに✓〕

	a. ABL 実施企業の企業情報（ABL で融資を受けた企業の財務情報など）
	b. ABL 実施企業の通常外処分・コベナンツヒット・デフォルトの履歴 （在庫圧縮に伴い担保物件を通常の商流外で処分した履歴や融資契約時に取り決めるコベナンツに抵触した履歴など）

Q35. Q34 でいずれの選択肢にも✓をつけなかった方にお尋ねします。

上記の情報をどういった条件であればデータベースの運営主体(ABL 協会など)に提供できますか。
自由にご記入ください。

Q36. 本アンケートに関するご要望等、ご自由にご記入ください。

4. 最後に貴行(庫、社)について伺います

Q37. 貴行(庫、社)の業種をお答えください。〔あてはまるもの1つに✓〕

	①都市銀行
	②地方銀行
	③第二地方銀行
	④信用金庫
	⑤信託銀行
	⑥政府系金融機関
	⑦系統金融機関
	⑧その他の銀行
	⑨生命保険会社
	⑩損害保険会社
	⑪リース会社
	⑫商社
	⑬その他()

以上でアンケートは終了です。

長時間ご協力頂きまして誠にありがとうございました。

2. 【事業会社編】

ABL（企業の事業活動に基づく資産（売掛金、在庫、機械設備等）を主たる担保とした融資）に関するアンケートにご協力下さい。本調査の目的、内容やご記入方法は以下の通りです。

＜調査目的＞

ABL の認知度やご利用意向、現在検討中の事業（ビジネスマッチング）についてご意見を伺い、集計・分析することで、今後のインフラ整備の検討材料にすることを目的とします。何卒ご協力の程、お願い申し上げます。

＜調査票の内容構成＞

本調査票の構成は次の通りです。

1. 金融機関との取引状況についてお尋ねします。
2. ABL の認知度、利用意向についてお尋ねします。
3. ビジネスマッチング事業に対する意向についてお尋ねします。
4. 在庫・売掛債権の管理の状態・課題についてお尋ねします。

＜ご記入にあたって＞

お答えは該当する項目に✓印をつけていただくものと、ご意見を具体的にご記入いただくものがあります。また「その他」をお選びいただいた場合は枠内に具体的な内容をご記入願います。

ご多忙中誠に恐縮ですが、ご記入の上**11月16日(金)**までに同封の返信用封筒にてご返送いただくか、FAX（03-5533-2581）にて、ご返送下さいますようお願い申し上げます。

＜お問い合わせ先＞

株式会社 野村総合研究所

金融コンサルティング部 担当：広瀬、磯崎

〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-6-5 丸の内北口ビル

お問い合わせ専用ダイヤル：03-5533-2551

※ご回答いただいた内容についてお問い合わせをさせていただくことがございます。お手数ですが、下記に貴社名、ご回答をいただける方のお名前等をご記入ください。

ご 回 答 者 欄			
貴 社 名		電 話 番 号	- -
ご回答部署名		ご 芳 名	

1. 金融機関との取引状況

貴社の金融機関との取引状況について伺います。

Q1. 下記金融機関のうち、現在、借入残高がある金融機関をご回答ください。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①都市銀行
☐	②地方銀行、第二地方銀行
☐	③信用金庫、信用組合
☐	④政府系金融機関
☐	⑤ファイナンス会社※
☐	⑥その他（ ）

※ファイナンス会社とは、クレジットカード、信販、消費者金融、リース、商工ローンなど事業資金の貸出業務を営む金融会社といたします。

Q2. Q1 で「⑤ファイナンス会社」と回答された方にお尋ねします。

借入残高のあるファイナンス会社は、以下のうちいずれに該当しますか。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①リース業者	☐	②クレジットカード業者
☐	③消費者向け貸金業者	☐	④事業者向け貸金業者

Q3. Q1 でご回答いただきました金融機関へ担保、保証として提供しているものを選択してください。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①不動産	☐	②機械・設備
☐	③債権（売掛金等）	☐	④在庫
☐	⑤代表者保証	☐	⑥第三者保証
☐	⑦信用保証協会保証	☐	⑧その他

Q4. 今後1年間において、外部（金融機関等）からの資金調達を検討していらっしゃいますか。

〔あてはまるもの1つに✓〕

☐	①検討している	⇒Q5にお進みください
☐	②検討していない	⇒Q6にお進みください

Q5. Q4 で「①外部（金融機関等）からの資金調達を検討している」と回答した方にお尋ねします。どのような使途で資金を必要とされていますか。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①一般運転資金（経常運転資金、増加運転資金、つなぎ運転資金）
☐	②長期運転資金（融資期間1年超）
☐	③設備投資資金（機械、不動産などの購入により必要となる資金）
☐	④決算資金（決算終了後の納税、役員賞与などの支払いに必要となる資金）
☐	⑤季節資金（取扱商品の季節性や従業員賞与支払等のために必要となる資金）
☐	⑥減産資金（過剰在庫、生産調整などによる不足資金）
☐	⑦経常外資金（株式保有などの本業に直接関係のない資金）
☐	⑧その他（ ）

2.ABLの認知度、利用意向

このページにはアセット・ベースト・レンディング（ABL）の借り入れの事例が掲載されています。以下の内容をご確認の上、次ページ以降の設問にご回答ください。

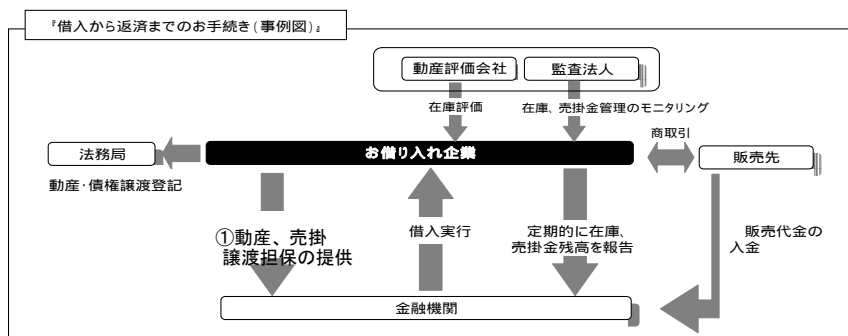
「アセット・ベースト・レンディング（ABL）」とは、不動産以外の動産（在庫や機械設備等）・債権（売掛金等）などの資産を担保として借り入れを行うことです。

アセット・ベースト・レンディング（ABL）による資金調達とは、既に米国において不動産担保融資や無担保融資と並ぶ資金調達手段として広く普及しており、日本においても経済産業省、金融庁のバックアップにより今後の普及が見込まれています。

【動産・債権を活用した借入事例】—借入から返済までのお手続き—

①担保①担保提供 ↓ ↓ ②登記 ↓ ↓ ③借入 ↓ ④報告 ↓ ⑤返済	金融機関へ動産、売掛金を譲渡担保として提供します。 ※例：海産物加工・卸売業を営んでいる場合 水産加工物の在庫（動産）、販売先に対する売掛金（債権） ※譲渡担保とは、債務者が担保物件の使用を維持したまま、所有権を形式的に債権者に移転し、債務を弁済したら担保物件の所有権を再び債務者に戻すという担保です。
	法務局で動産・債権の譲渡について登記をします。 ※動産譲渡登記内容例：〇〇市△△町◇◇所在の倉庫に保管されている海産物の在庫全部 債権譲渡登記内容例：●●社、▲▲社、■●社に対して取得する売掛金債権の一切※動産・債権譲渡登記に関わる事項は商業登記には一切記載されません。
	借り入れを実行します。
	定期的に（月に1回程度）売掛金残高や在庫残高を金融機関へ報告します。
	販売先から口座への入金が入金の返済となります。 ※販売先から口座に入金された資金は、原則として借入金の返済資金となりますが、仕入決済等、事業活動の維持継続に必要な範囲で利用することが可能です。 ※販売先から口座への入金がない場合、手元資金等により返済します。

※実務上は「①譲渡担保提供」前に動産評価会社により在庫の評価を行う場合があります。また、「③借入実行」後には在庫や売掛金の管理状況について監査法人などの専門機関から定期的にチェックを受ける場合があります。



Q6. 前ページの「アセット・ベースト・レンディング（以下、ABL と言います）」をご存知ですか。〔あてはまるもの1つに✓〕

☐	①内容を知っている
☐	②聞いたことはあるが内容は知らない
☐	③知らない

Q7. ABL による資金調達は、以下のメリットが期待できます。魅力的であると思われるメリットを選択してください。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①資金調達余力の拡大が期待できること
☐	②安定的に資金を調達できること
☐	③機動的に資金を調達できること
☐	④不動産の保有が乏しくても資金調達ができること
☐	⑤自社信用力のみに依存せずに資金調達ができること
☐	⑥代表者保証や第三者保証が不要であること
☐	⑦その他
☐	⑧特に魅力的なメリットはない

Q8. ABL による資金調達は、金融機関との確かな情報交流を行っていく必要があり、具体的には以下の対応を求められる可能性があります。抵抗を感じることにについてご回答ください。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①売掛金の入金を特定の金融機関に限定されること
☐	②売掛金や在庫の残高および明細を金融機関に対して定期的（月1回程度）に報告すること
☐	③金融機関の担当者が定期的に在庫の状況について実地調査を行うこと
☐	④在庫や売掛債権に対し、動産・債権譲渡担保登記を行うこと
☐	⑤ABL による貸付を受けるための手数料を支払う必要が生じること
☐	⑥上記について特に抵抗は感じない

※動産・債権譲渡登記に関わる事項は商業登記には一切記載されません。

Q9. Q7 にある「メリット」や Q8 にある「対応を求められる」事項を踏まえ、今後、ABL の利用意向はございますか。

※現在、資金を必要としていなくとも、将来的に資金が必要となる場合を想定した利用意向についてご回答ください。

〔あてはまるもの1つに✓〕

☐	①積極的に利用したい	⇒Q10 へお進みください
☐	②利用してもよい	⇒Q10 へお進みください
☐	③利用したくない	⇒Q12 へお進みください

Q10. Q9 で「①積極的に利用したい」「②利用してもよい」と回答した方にお尋ねします。

担保として活用される動産・債権等の資産として何をお考えですか。〔あてはまるものすべてに✓〕

	①在庫（製品・商品）
	②在庫（仕掛品・半製品）
	③在庫（原材料）
	④売掛金
	⑤機械・設備
	⑥その他（ ）

Q11. Q9 で「①積極的に利用したい」「②利用してもよい」と回答した方にお尋ねします。

ABL を利用する際に、金融機関が担保物件の評価や管理に必要な手数料を貸付金利とは別に徴収する場合、何%程度までなら負担してもいいとお考えですか〔あてはまるもの1つに✓〕
 (参考)信用保証協会の保証料率はおよそ1%程度。

不動産担保の登記料は、1億円の融資設定に対しておよそ50万円（0.5%相当）。

	①手数料は一切負担したくない
	②借入れ金額に対して0.5%未満
	③借入れ金額に対して0.5%以上1%未満
	④借入れ金額に対して1%以上2%未満
	⑤借入れ金額に対して2%以上

⇒Q13 へお進みください

Q12. Q9 で「③利用したくない」と回答した方にお尋ねします。

そう思われる理由は何ですか。〔あてはまるものすべてに✓〕

	①資金調達へのニーズがないから
	②他の資金調達方法で間に合っているから
	③手形での回収が多いので、手形割引で必要な資金が確保できるから
	④動産の担保評価の妥当性に不安を感じるから
	⑤評価手数料、登記手数料などの事務コストが高そうだから
	⑥動産を担保に提供することで風評など事業への悪影響がありそうだから
	⑦事務手続きが煩雑そうだから
	⑧金融機関に動産・債権を評価、モニタリングされることに抵抗を感じるから
	⑨Q8 にあげられた「対応を求められる」ことに抵抗を感じるから
	⑩ABL についてよくわからないから
	⑪その他

Q13. ABL が広く普及する上で必要になると思われる仕組み・環境についてご回答ください。

〔あてはまるものすべてに✓〕

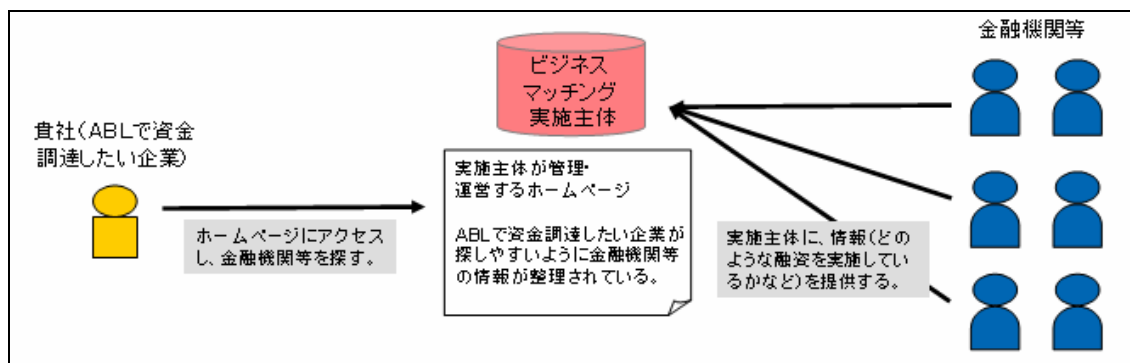
	①金融機関等が ABL を積極的に実施すること
	②ABL の仕組みに関して、金融機関等から情報が提供されること
	③ABL の仕組みに関して、公的機関・公益的機関から情報が提供されること
	④金融機関が必要とする資産の情報を簡便に報告できる仕組み（在庫管理システムなど）があること
	⑤流通価格を反映した信頼性・正当性のある動産評価の仕組みがあること
	⑥業容拡大など前向きな用途での資金調達手法であるというイメージが確立されること
	⑦その他（ ）
	⑧わからない

3. ビジネスマッチング事業に対する意向

事業会社が ABL により資金調達をしたいと考えても、融資の相談に応じてくれる金融機関等や条件に合う金融機関等が良くわからない場合が多いようです。ABL 融資の相談に応じてくれる金融機関等や条件に合う金融機関等を見つけやすくするために、ビジネスマッチング事業が検討されています。ここでは、ビジネスマッチング事業の有効性について伺います。

ビジネスマッチング事業のモデル

- 想定している事業実施主体：公益的な機関（ABL 協会等）
- 実施主体の管理・運営するホームページにアクセスし、金融機関等を探ることができる。ビジネスマッチング実施主体は、金融機関等の情報（どのような融資を実施しているか、融資の条件は何かなど）を収集し、整理し、貴社（ABL で資金調達したい企業）が利用しやすいように、ホームページを管理・運営する。



Q14. 上記のビジネスマッチング事業は有効だと思いますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

①有効である	⇒Q16 へお進みください
②どちらかといえば有効である	⇒Q16 へお進みください
③どちらかといえば有効でない	⇒Q15 へお進みください
④有効でない	⇒Q15 へお進みください

Q15. Q14 で「③どちらかといえば有効でない」「④有効でない」と回答した方にお尋ねします。

そのように考える理由は何ですか。〔あてはまるものすべてに✓〕

①金融機関等を探す方法を知っており、ホームページにアクセスしないから
②これまで取引のある金融機関等が ABL にも対応してくれると思われるから
③金融機関等が実施主体に情報を提供しないと思われるから
④金融機関等が提供する情報からは、金融機関等を探せそうにないから
⑤今のところ ABL に積極的に取り組む金融機関等が少ないと思われるから
⑥想定している実施主体ではこの事業を運営・管理できないと思われるから
⑦その他 ()

⇒Q18 へお進みください

Q16. Q14 で「①有効である」「②どちらかといえば有効である」と回答した方にお尋ねします。

上記のモデルのホームページにアクセスし、金融機関等を探す場合に、貴社が利用しやすいと感じるホームページをお答えください。〔あてはまるもの1つに✓〕

①ABL を提供する金融機関等の名簿が公開されているホームページ
②貴社の情報や融資の条件を選択すれば、金融機関等が検索できるホームページ
③掲示板に融資に関する希望や条件などを書き込むことができるホームページ
④その他 (具体的に)

Q17. Q14 で「①有効である」「②どちらかといえば有効である」と回答した方にお尋ねします。

金融機関と個別に融資の相談をする前に、ホームページで参照できる情報として、特に有効であると思う情報をお答えください。〔特にあてはまるもの3つまで✓〕

①金融機関等の概要（連絡先・所在地・主な事業内容など）
②ABL で担保にしたことがある物件種別
③ABL で融資対象としたことのある業種・業界
④ABL で融資対象とする企業規模（売上高の目安など）
⑤ABL で融資する金額の目安
⑥ABL の融資実績（業種別の融資件数など）
⑦ABL の融資案件発掘時の方針
⑧その他 ()
⑨わからない

4. 在庫・売掛債権の管理の状況・課題

ABL では、在庫や売掛債権が担保になることから、融資を行う金融機関にとって、在庫や売掛債権の管理が適切に行われているかどうか重要です。

貴社の在庫（原材料在庫、商品・製品在庫）の状況について伺います。

Q18. 貴社は在庫原材料在庫、商品・製品在庫を保有していますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

①保有している	⇒Q19にお進みください
②保有していない	⇒Q29にお進みください

Q19. 貴社の在庫の残高（直近の決算時）はどのくらいですか。〔原材料在庫、商品・製品在庫ごとにあてはまるもの1つに✓〕

原材料在庫	商品・製品在庫	
		①1,000万円未満
		②1,000万円以上3,000万円未満
		③3,000万円以上5,000万円未満
		④5,000万円以上1億円未満
		⑤1億円以上3億円未満
		⑥3億円以上5億円未満
		⑦5億円以上10億円未満
		⑧10億円以上30億円未満
		⑨30億円以上50億円未満
		⑩50億円以上

Q20. 貴社の在庫の商品数はどのくらいですか。〔原材料在庫、商品・製品在庫ごとにあてはまるもの1つに✓〕

原材料在庫	商品・製品在庫	
		①10未満
		②10以上30未満
		③30以上100未満
		④100以上300未満
		⑤300以上1000未満
		⑥1,000以上3,000未満
		⑦3,000以上10,000未満
		⑧10,000以上30,000未満
		⑨30,000以上

Q21. 貴社の在庫の種類とそれぞれの滞留期間の目安をお答えください。〔行ごとにあてはまるものの1つに✓〕

	滞留期間						⑦ 保有 してい ない
	① ～1ヶ月	②1ヶ月 ～2ヶ月	③2ヶ月 ～3ヶ月	④3ヶ月 ～6ヶ月	⑤6ヶ月 ～1年	⑥ 1年～	
原材料在庫							
商品・製品在庫							

Q22. 貴社の在庫（原材料在庫、商品・製品在庫などの在庫全体）が最も多く保管されている場所と管理している主体について、当てはまるものをお答えください。〔最もよくあてはまるもの1つに✓〕

	①店頭で保管している	⇒Q23にお進みください
	②自社保有の倉庫で保管している	⇒Q23にお進みください
	③店頭や自社倉庫以外の場所に保管し、自社で管理している	⇒Q23にお進みください
	④外部委託した倉庫で保管している	⇒Q25にお進みください
	⑤倉庫以外の場所に保管し、管理は外部委託している	⇒Q25にお進みください
	⑥上記以外	⇒Q27にお進みください
	⑦わからない	⇒Q27にお進みください

Q23. Q22で「①店頭で保管」「②自社保有の倉庫で保管」「③それ以外の場所に保管し、自社で管理」と回答した方（在庫の管理を自社で実施している方）にお尋ねします。

貴社の在庫の管理について当てはまるものをお答えください。〔あてはまるものすべてに✓〕

	①伝票にて売上と仕入れを手計算にて管理している
	②表計算ソフト・業務システムに入力して、在庫数量を記録している
	③バーコードを活用した在庫管理システムを導入して在庫管理している
	④在庫のみならず売上や仕入れも一体化したシステムで管理している
	⑤その他（ ）
	⑥特に管理はしていない

Q24. Q22 で「①店頭保管」「②自社保有の倉庫で保管」「③それ以外の場所に保管し、自社で管理」と回答した方（在庫の管理を自社で実施している方）にお尋ねします。

貴社が在庫の棚卸をする際に、どのくらいの頻度で実施していますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

☐	①毎日
☐	②1週間に1回程度
☐	③1ヶ月に1回程度
☐	④3ヶ月に1回程度
☐	⑤6ヶ月に1回程度
☐	⑥1年に1回程度
☐	⑦数年に1回程度
☐	⑧棚卸は実施していない
☐	⑨その他（ ）

⇒Q27にお進みください

Q25. Q22 で「④外部委託した倉庫に保管」「⑤それ以外に保管し、管理を外部委託」と回答した方（在庫の管理を外部委託している方）にお尋ねします。

貴社が外部委託している委託先の在庫の管理業務について当てはまるものをお答えください。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①伝票にて売上と仕入れを手計算にて管理してもらっている
☐	②表計算ソフト・業務システムに入力して、在庫数量を記録してもらっている
☐	③バーコードを活用した在庫管理システムを導入して在庫管理してもらっている
☐	④在庫のみならず売上や仕入れも一体化したシステムで管理してもらっている
☐	⑤その他（ ）
☐	⑥特に管理はしていない

Q26. Q22 で「④外部委託した倉庫に保管」「⑤それ以外に保管し、管理を外部委託」と回答した方（在庫の管理を外部委託している方）にお尋ねします。

貴社が外部委託している業者は在庫の棚卸をどのくらいの頻度で実施していますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

☐	①毎日
☐	②1週間に1回程度
☐	③1ヶ月に1回程度
☐	④3ヶ月に1回程度
☐	⑤6ヶ月に1回程度
☐	⑥1年に1回程度
☐	⑦数年に1回程度
☐	⑧棚卸は実施されていない
☐	⑨その他（ ）

在庫管理上の課題について伺います。

Q27. 現在、在庫管理を行う上で不便に感じられている点についてご回答ください。〔あてはまるものすべてに✓〕

	①在庫の数量管理体制が不十分
	②在庫の保管スペースが不足している
	③在庫管理におけるコストが高い
	④適正在庫高の把握が難しい
	⑤特になし
	⑥その他（ ）

Q28. 在庫管理を効率的かつ正確に行うために、将来的にあることが望ましい在庫管理の仕組み、手法についてご回答ください。〔あてはまるものすべてに✓〕

	①バーコードを活用した、在庫の入出荷データの入力作業が不要な管理システム
	②IC タグ（電子荷札）を活用した、在庫情報がリアルタイムに管理できるシステム
	③物流・在庫管理業務の外部委託 （例）サード・パーティ・ロジスティックス（3PL）
	④在庫管理について上記以外のシステム化
	⑤その他（ ）

※IC タグ（電子荷札）とは、物の識別に利用される微小な無線 IC チップのこと。大きさ1ミリ以下の IC チップに商品情報を入力し、電波で情報交換を行う。バーコードに比べ、格段に大量の情報を記録し、高速処理できるとともに情報の書き換えも可能なのが特徴。

※サード・パーティ・ロジスティックスとは、荷主から物流を一貫して請け負うサービスのこと。

貴社の売掛金について伺います。

Q29. 売掛金の債権額（直近の決算時）はどのくらいですか。〔あてはまるもの1つに✓〕

	①1,000 万円未満	⇒Q30 にお進みください
	②1,000 万円以上 2,000 万円未満	⇒Q30 にお進みください
	③2,000 万円以上 3,000 万円未満	⇒Q30 にお進みください
	④3,000 万円以上 5,000 万円未満	⇒Q30 にお進みください
	⑤5,000 万円以上 1 億円未満	⇒Q30 にお進みください
	⑥1 億円以上 3 億円未満	⇒Q30 にお進みください
	⑦3 億円以上 5 億円未満	⇒Q30 にお進みください
	⑧5 億円以上	⇒Q30 にお進みください
	⑨売掛金は保有していない	⇒Q33 にお進みください

Q30. 年間を通じて通常保有する売掛金について、そのおおよその取引先数は、現在何社程度ありますか。

〔あてはまるもの1つに✓〕

☐	①10 社未満
☐	②10 社以上 30 社未満
☐	③30 社以上 100 社未満
☐	④100 社以上 300 社未満
☐	⑤300 社以上 1,000 社未満
☐	⑥1,000 社以上 3,000 社未満
☐	⑦3,000 社以上 10,000 社未満
☐	⑧10,000 社以上

Q31. 貴社の売掛金は現在、平均どのくらいの期間で現金化されますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

☐	①1 ヶ月未満
☐	②1 ヶ月以上 2 ヶ月未満
☐	③2 ヶ月以上 3 ヶ月未満
☐	④3 ヶ月以上 6 ヶ月未満
☐	⑤6 ヶ月以上 1 年未満
☐	⑥1 年以上

Q32. 売掛金の情報をどのくらいの頻度でデータ入力していますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

☐	①毎日
☐	②1 週間に 1 回程度
☐	③1 ヶ月に 1 回程度
☐	④3 ヶ月に 1 回程度
☐	⑤6 ヶ月に 1 回程度
☐	⑥1 年に 1 回程度
☐	⑦数年に 1 回程度
☐	⑧データ入力は実施していない
☐	⑨その他 ()

5. 最後に貴社の概況について伺います

Q33. 貴社の業種は何ですか。次の中からもっとも近いものを一つ選んで回答してください。

〔あてはまるもの1つに✓〕

	①建設業
	②製造業
	③情報通信業
	④運輸業
	⑤卸売業
	⑥小売業
	⑦サービス業
	⑧農業
	⑨その他

Q34. 貴社の直近期の売上高をお答えください。〔あてはまるもの1つに✓〕

	①10 億円未満
	②10 億円以上 50 億円未満
	③50 億円以上

Q35. 本アンケートに関するご要望等、ご自由にご記入ください。

以上でアンケートは終了です。

長時間ご協力頂きまして誠にありがとうございました。

3. 【サービス事業者編】

ABL（企業の事業活動に基づく資産（売掛金、在庫、機械設備等）を主たる担保とした融資）に関するアンケートにご協力下さい。本調査の目的、内容やご記入方法は以下の通りです。

＜調査目的＞

ABLに関する事業内容と課題、現在検討中の事業（ビジネスマッチング）についてご意見を伺い、集計・分析することで、ABL普及に向けたインフラ整備の検討材料にすることを目的とします。何卒ご協力の程、お願い申し上げます。

＜調査票の内容構成＞

本調査票の構成は次の通りです。

1. ABLに関する事業内容と課題についてお尋ねします。
2. ビジネスマッチング事業に対する意向についてお尋ねします。

＜ご記入にあたって＞

お答えは該当する項目に✓印をつけていただくものと、ご意見を具体的にご記入いただくものがあります。また「その他」をお選びいただいた場合は枠内に具体的な内容をご記入願います。

ご多忙中誠に恐縮ですが、ご記入の上 **11月14日（水）** までに同封の返信用封筒にてご返送いただくか、FAX（03-5533-2581）にて、ご返送下さいますようお願い申し上げます。

＜お問い合わせ先＞

株式会社 野村総合研究所

金融コンサルティング部 担当：広瀬、磯崎

〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-6-5 丸の内北口ビル

お問い合わせ専用ダイヤル：03-5533-2551

※ご回答いただいた内容についてお問い合わせをさせていただくことがございます。
お手数ですが、下記に貴社名、ご回答をいただける方のお名前等をご記入ください。

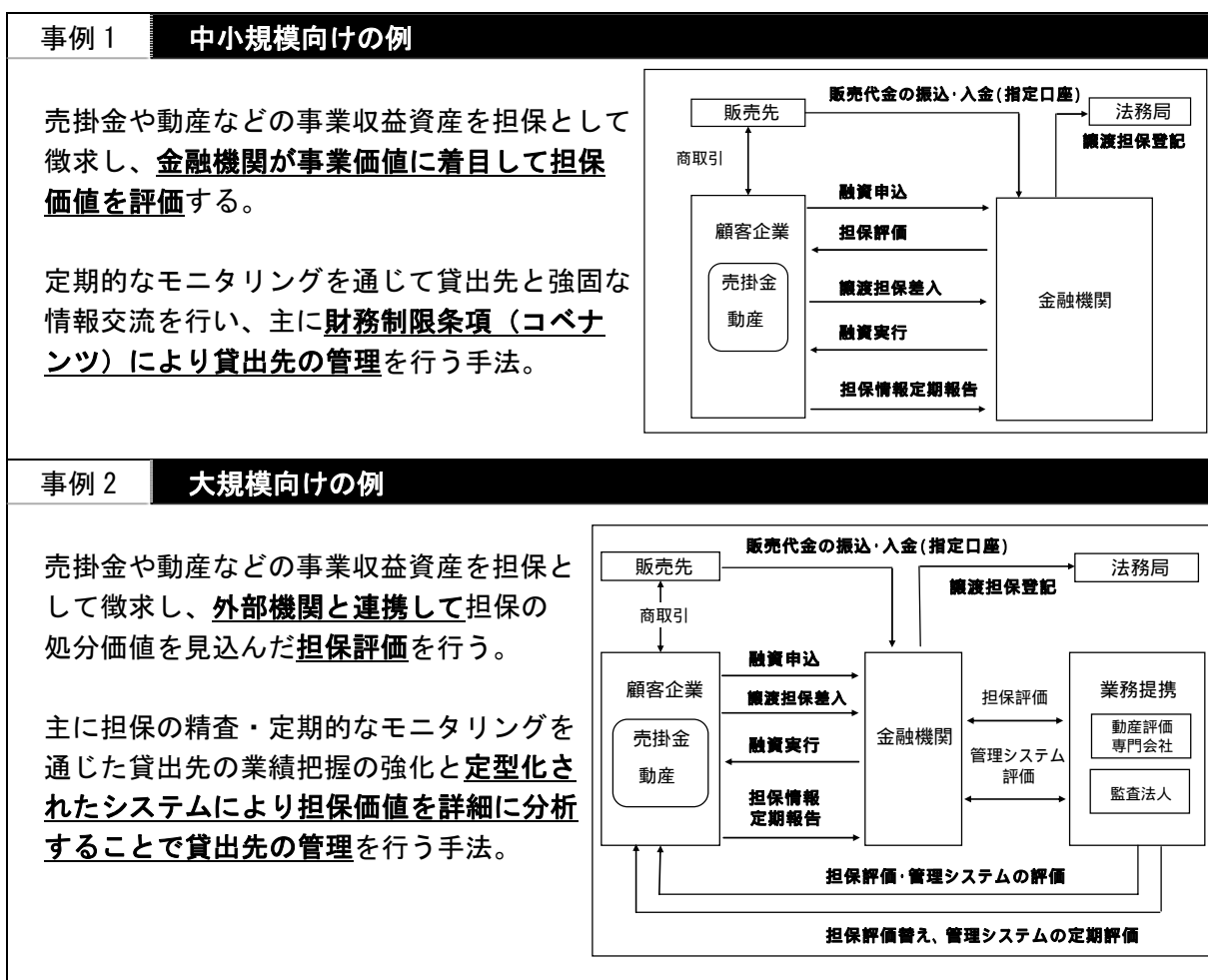
ご回答者欄			
貴社名		電話番号	-
ご回答部署名		ご芳名	

1.ABL に関する事業内容と課題

このページにはアセット・ベースト・レンディング（ABL）の事例が紹介されています。以下の内容をご確認の上、次ページ以降の設問にご回答ください。

「アセット・ベースト・レンディング（ABL）」とは、企業の事業活動に基づく資産（売掛金、在庫、機械設備等）を主たる担保とした融資です。

たとえば、アセット・ベースト・レンディング（ABL）を以下のように定義づけている金融機関があります。



アセット・ベースト・レンディング（ABL）は、金融庁の「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」（以下、新アクションプログラム）において、担保・保証に過度に依存しない融資の促進方法に対応する具体的な取り組み事例としてもあげられています。

参考文献：「アセット・ベースト・レンディング入門」 著者 小野隆一ほか
 出版社 社団法人金融財政事情研究会
 「流動資産一体担保型融資（アセット・ベースト・レンディング）の検討」
 金融法務事情 NO.1738 平成 17 年 5 月 5 日 52～61 頁
 著者 中村廉平、藤原総一郎 出版社 社団法人金融財政事情研究会

Q1. 貴社の業種をお答えください。〔あてはまるもの1つに✓〕

☐	①総合商社
☐	②専門商社
☐	③リース会社
☐	④小売業
☐	⑤リクイデーター（不良在庫の処分事業など）
☐	⑥オークション運営会社
☐	⑦サービサー
☐	⑧その他

Q2. アセット・ベースト・レンディング（以下、ABL と言います）に関するサービスとして、どのような内容のサービスを提供していますか。また各サービスについて、この1年で受注したおおよその件数をお答えください。

〔あてはまるものすべてに✓、それぞれについて件数を記入〕

	この1年で 受注した件数
☐ ①担保物件を評価している	
☐ ②担保物件の評価替えを実施している	
☐ ③動産の保管場所を提供している	
☐ ④債務者の在庫・売掛債権の状況の管理をサポートしている	
☐ ⑤現地調査をし、担保物件の所在確認をサポートしている	
☐ ⑥担保物件の処分に際して、買取りを実施している	
☐ ⑦担保物件の処分に際して、売却先を探し、仲介している （例：オークション）	
☐ ⑧その他（ ）	

Q3. ABL に関するサービス事業を展開する上で、課題となっていることをお答えください。

〔あてはまるものすべてに✓〕

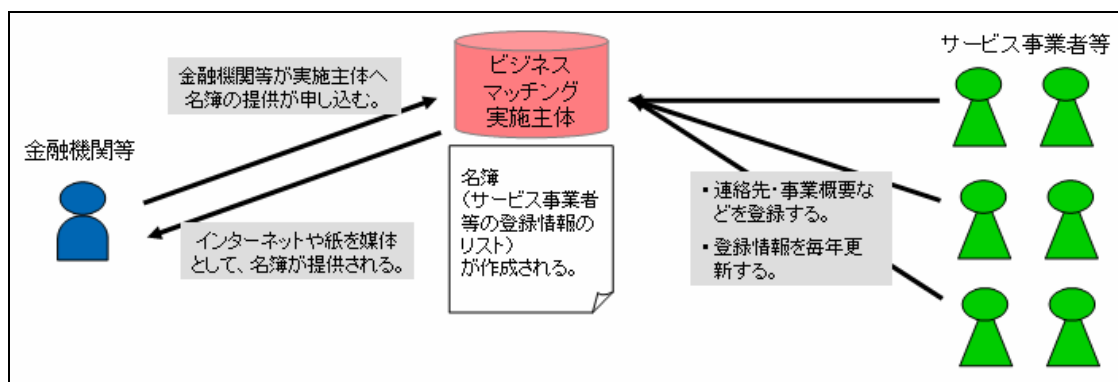
☐	①受注先である金融機関を新規開拓すること
☐	②受注先である金融機関との取引を拡大すること
☐	③受注先である金融機関との信頼関係を構築すること
☐	④金融機関が要求するコンプライアンス体制（秘密保持、個人情報管理など）を構築すること
☐	⑤同業他社と業務連携・提携をすること
☐	⑥ABL をサポートする他業界と業務連携・提携をすること
☐	⑦社内での他部署と連携すること
☐	⑧金融機関へ手数料についての合理性を説明すること
☐	⑨その他（ ）

2. ビジネスマッチング事業に対する意向

ABL に関するサービス事業者（評価事業者、管理事業者、処分事業者等）等と金融機関・ファイナンス会社等との事業連携を拡大させるために、取引の機会をご紹介するビジネスマッチング事業（以下のモデルを参照）の有効性を検討しております。

ビジネスマッチング事業のモデル＜1＞【名簿が作成され、金融機関等からのアクセスが期待できる】

- 想定している事業実施主体：公益的な機関（ABL 協会等）
- サービス事業者等は、実施主体に対して、名簿の情報（連絡先、事業概要など）を登録する。登録情報に変更があれば、毎年更新が必要になる。実施主体が作成する名簿を通して、金融機関等からのアクセスや受注の拡大が期待できる。
- 「名簿」には、サービス事業者等の正式名称、事業概要、ホームページアドレス、ABL に関するサービスの問合せ先などが掲載される。



Q4. 上記のビジネスマッチング事業は有効だと思いますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

①有効である	⇒Q6 へお進みください
②どちらかといえば有効である	⇒Q6 へお進みください
③どちらかといえば有効でない	⇒Q5 へお進みください
④有効でない	⇒Q5 へお進みください

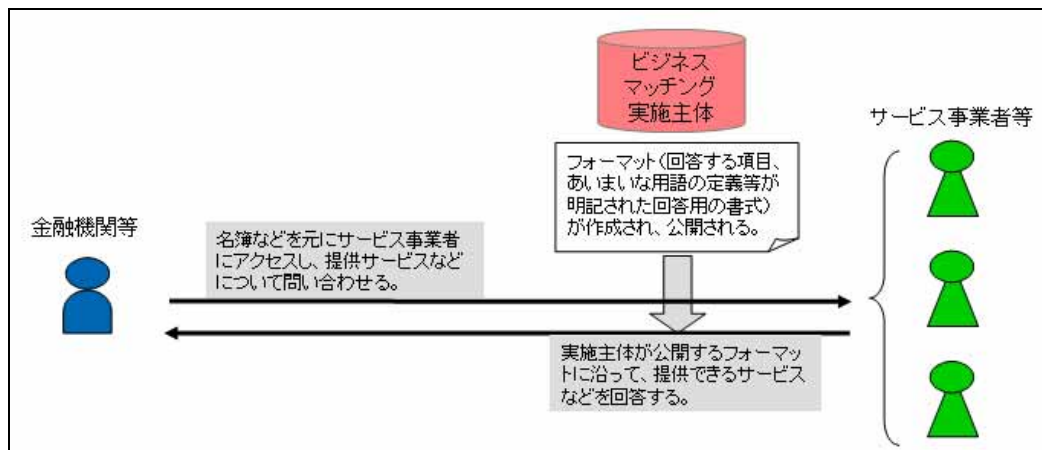
Q5. Q4 で「③どちらかというとも有効でない」「④有効でない」と回答した方にお尋ねします。

そのように考える理由は何ですか。〔あてはまるものすべてに✓〕

①金融機関等からサービス事業者等へのアクセスが確立されており、新たに名簿を必要としないから
②金融機関等のサービス事業者等への利用意向が小さいから
③今のところ ABL に積極的に取り組む金融機関等が少ないから
④今のところサービス事業者等の数が少ないから
⑤サービス事業者等が必要な情報を登録しないと考えられるから
⑥サービス事業者等が情報を毎年更新することが難しいから
⑦想定している実施主体ではこの事業を運営・管理できないと思われるから
⑧その他 ()

ビジネスマッチング事業のモデル<2>【フォーマットを公開し、金融機関等の問合せに回答しやすくする】

- 想定している事業実施主体：公益的な機関（ABL 協会等）
- 金融機関等から、提供サービス内容などについて問合せを受けた際に、サービス事業者等は、実施主体が規定するフォーマットに沿ってサービス内容などを回答する。フォーマットに沿っていれば、回答の内容についてはサービス事業者等の裁量とする。
- 「フォーマット」には、事業領域（評価・管理・処分等ができる物件種別など）や、事業実績、コンプライアンスなどの項目が明記されている。（⇒項目については Q8 で伺います）また、問合せと回答といったやり取りにおいて、誤解・混乱が生じやすい用語（例：評価・管理・処分等の方法）について定義が掲載される。



Q6. 上記のビジネスマッチング事業は有効だと思いますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

①有効である	⇒Q8 へお進みください
②どちらかといえば有効である	⇒Q8 へお進みください
③どちらかといえば有効でない	⇒Q7 へお進みください
④有効でない	⇒Q7 へお進みください

Q7. Q6 で「③どちらかという有効でない」「④有効でない」と回答した方にお尋ねします。

そのように考える理由は何ですか。〔あてはまるものすべてに✓〕

①サービス事業者等から金融機関等への情報の提供方法が確立されており、新たにフォーマットを必要としないから
②金融機関等のサービス事業者等を比較したいという意向が小さいから
③今のところ ABL に積極的に取り組む金融機関等が少ないから
④今のところサービス事業者等の数が少ないから
⑤サービス事業者等がフォーマットに沿って回答しないと考えられるから
⑥提供できるサービスの実態に合ったフォーマットを作成することが難しいと考えられるから
⑦想定している実施主体ではこの事業を運営・管理できないと思われるから
⑧その他（_____）

⇒Q9 へお進みください

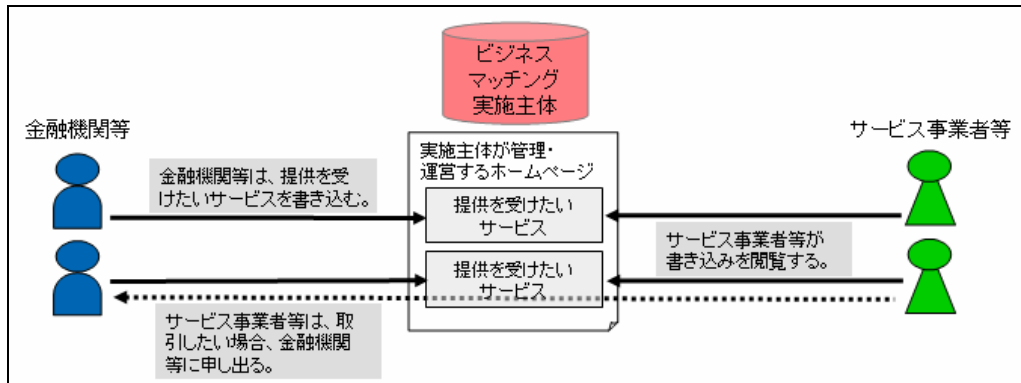
Q8. Q6 で「①有効である」「②どちらかといえば有効である」と回答した方にお尋ねします。

上記のビジネスマッチングに参加する場合、フォーマットに沿って、金融機関等の問合せに回答してもらう必要があります。以下の中からフォーマットに記載され、回答することに特に問題があると思われる項目は何ですか。以下の中からお選びください。〔あてはまるものすべてに✓〕

①取り扱うことができる物件種別
②サービス（評価・管理・処分等）を提供する上で、特に強みがあると考えている物件種別
③その物件に関するサービス（評価・管理・処分等）が強みである理由
④得意とする物件ごとの実績（依頼件数等）
⑤採用する手法（評価アプローチ、処分方法など）
⑥サービス提供にかかる時間の目安（一定の条件付きで）
⑦サービスの手数料の目安（一定の条件付きで）
⑧主要業務以外の付随業務に関する情報
⑨コンプライアンス・社内規程に関する情報
⑩その他（_____）
⑪わからない
⑫特に問題がある項目はない

ビジネスマッチング事業のモデル<3>【金融機関等の書き込みを閲覧し、取引の機会を探すことができる】

- 想定している事業実施主体：公益的な機関（ABL 協会等）
- サービス事業者等は、実施主体の管理・運営するホームページにアクセスすることで、金融機関等が提供を受けたいと考えているサービス（例、「〇〇物件を処分したい」、「△△物件の担保価値を評価してほしい」）を閲覧できる。取引したいと感じる内容の書き込みに対しては、金融機関等にサービス提供の申し出ることができる。



Q9. 上記のビジネスマッチング事業は有効だと思いますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

①有効である	⇒Q11 へお進みください
②どちらかといえば有効である	⇒Q11 へお進みください
③どちらかといえば有効でない	⇒Q10 へお進みください
④有効でない	⇒Q10 へお進みください

Q10. Q9 で「③どちらかというとも有効でない」「④有効でない」と回答した方にお尋ねします。

そのように考える理由は何ですか。〔あてはまるものすべてに✓〕

①金融機関等からサービス事業者等へのサービスのリクエスト方法が確立されており、新たにホームページを必要としないから
②金融機関等がサービス事業者等にサービスをリクエストしたいという意向が小さいから
③今のところ ABL に積極的に取り組む金融機関等が少ないから
④今のところサービス事業者等の数が少ないから
⑤金融機関等がホームページにあまり書き込まないと考えられるから
⑥サービス事業者等が書き込みをあまり閲覧しないと考えられるから
⑦サービス事業者等が書き込みを受けて、取引の申し出をしてこないと考えられるから
⑧想定している実施主体ではこの事業を運営・管理できないと思われるから
⑨その他（ ）

Q11. その他、本アンケートに関するご要望等、ご自由にご記入ください。

以上でアンケートは終了です。

長時間ご協力頂きまして誠にありがとうございました。

4. 【専門家編】

ABL（企業の事業活動に基づく資産（売掛金、在庫、機械設備等）を主たる担保とした融資）に関するアンケートにご協力下さい。本調査の目的、内容やご記入方法は以下の通りです。

＜調査目的＞

ABLに関する事業内容と課題、現在検討中の事業（ビジネスマッチング）についてご意見を伺い、集計・分析することで、ABL普及に向けたインフラ整備の検討材料にすることを目的とします。何卒ご協力の程、お願い申し上げます。

＜調査票の内容構成＞

本調査票の構成は次の通りです。

1. ABLに関する事業内容と課題についてお尋ねします。
2. ビジネスマッチング事業に対する意向についてお尋ねします。

＜ご記入にあたって＞

お答えは該当する項目に✓印をつけていただくものと、ご意見を具体的にご記入いただくものがあります。また「その他」をお選びいただいた場合は枠内に具体的な内容をご記入願います。

ご多忙中誠に恐縮ですが、ご記入の上**11月14日(水)**までに同封の返信用封筒にてご返送いただくか、FAX（03-5533-2581）にて、ご返送下さいますようお願い申し上げます。

＜お問い合わせ先＞

株式会社 野村総合研究所

金融コンサルティング部 担当：広瀬、磯崎

〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-6-5 丸の内北口ビル

お問い合わせ専用ダイヤル：03-5533-2551

※ご回答いただいた内容についてお問い合わせをさせていただくことがございます。

お手数ですが、下記に貴社(組織)名、ご回答をいただける方のお名前等をご記入ください。

ご 回 答 者 欄			
貴事務所名		電話番号	- -
ご回答部署名		ご芳名	

1.ABL に関する事業内容と課題

このページにはアセット・ベースト・レンディング（ABL）の事例が紹介されています。以下の内容をご確認の上、次ページ以降の設問にご回答ください。

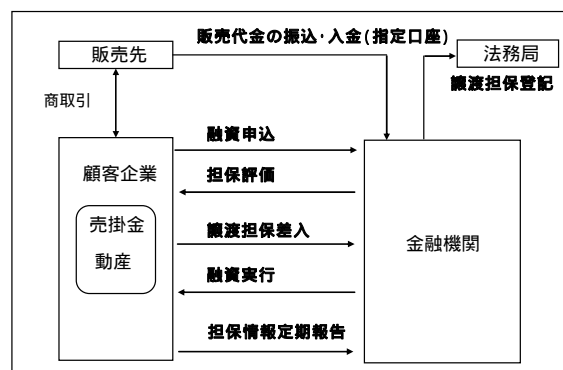
「アセット・ベースト・レンディング（ABL）」とは、企業の事業活動に基づく資産（売掛金、在庫、機械設備等）を主たる担保とした融資です。

たとえば、アセット・ベースト・レンディング（ABL）を以下のように定義づけている金融機関があります。

事例 1 中小規模向けの例

売掛金や動産などの事業収益資産を担保として徴求し、金融機関が事業価値に着目して担保価値を評価する。

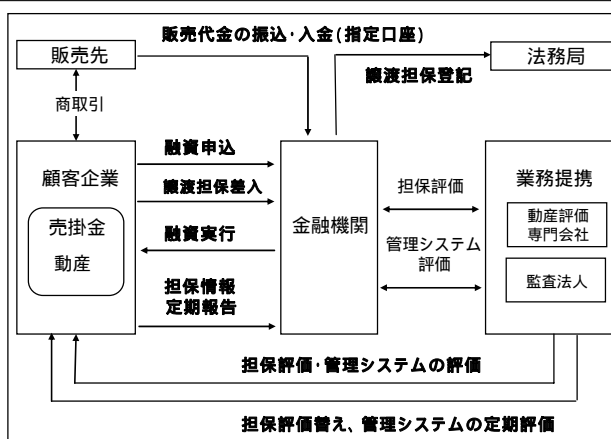
定期的なモニタリングを通じて貸出先と強固な情報交流を行い、主に財務制限条項（コベナント）により貸出先の管理を行う手法。



事例 2 大規模向けの例

売掛金や動産などの事業収益資産を担保として徴求し、外部機関と連携して担保の処分価値を見込んだ担保評価を行う。

主に担保の精査・定期的なモニタリングを通じた貸出先の業績把握の強化と定型化されたシステムにより担保価値を詳細に分析することで貸出先の管理を行う手法。



アセット・ベースト・レンディング（ABL）は、金融庁の「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」（以下、新アクションプログラム）において、担保・保証に過度に依存しない融資の促進方法に対応する具体的な取り組み事例としてもあげられています。

参考文献：「アセット・ベースト・レンディング入門」 著者 小野隆一ほか

出版社 社団法人金融財政事情研究会

「流動資産一体担保型融資（アセット・ベースト・レンディング）の検討」

金融法務事情 N0.1738 平成 17 年 5 月 5 日 52～61 頁

著者 中村廉平、藤原総一郎 出版社 社団法人金融財政事情研究会

Q1. あなたのご職業をお答えください。〔あてはまるもの 1 つに✓〕

☐	①弁護士
☐	②司法書士
☐	③公認会計士
☐	④その他()

Q2. この 1 年間で、ABL に関連する相談をどのくらい受けましたか。実際に案件化した件数（受注件数）をお答えください。

	(件)
--	-----

Q3. ABL に関連する業務を拡大する場合に、あなたにとって課題となっていることをお答えください。〔あてはまるものすべてに✓〕

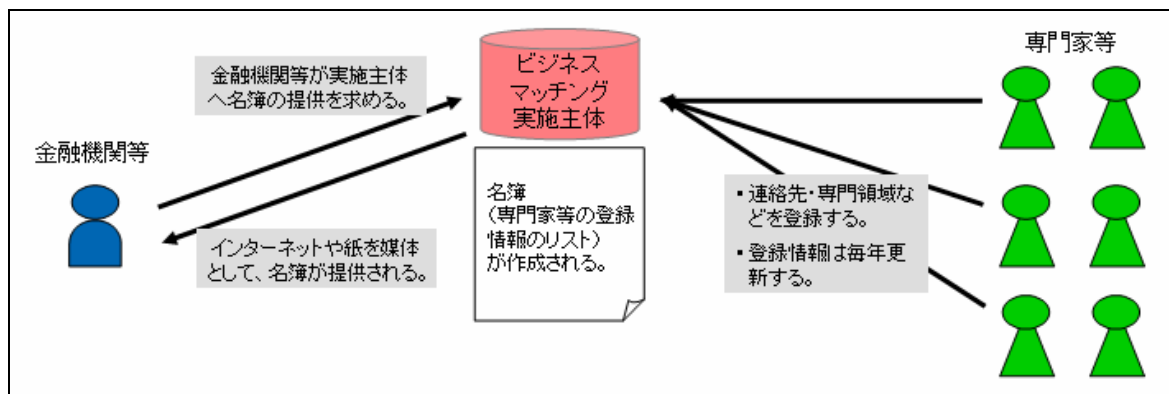
☐	①クライアントとなる金融機関を新規開拓すること
☐	②クライアントとなる債務者を新規開拓すること
☐	③クライアントである金融機関との信頼関係を構築すること
☐	④クライアントである債務者との信頼関係を構築すること
☐	⑤金融機関が要求するコンプライアンス体制（秘密保持、個人情報管理など）を構築すること
☐	⑥専門家同士で情報交換や業務連携・提携をすること
☐	⑦ABL をサポートする他業界（評価や換価処分等のサービス事業者など）と情報交換や業務連携・提携をすること
☐	⑧事務所内で情報を共有したり、人材を育成すること
☐	⑨金融機関へ手数料について合理性を説明すること
☐	⑩その他()
☐	⑪特に課題になっていることはない
☐	⑫わからない

2. ビジネスマッチング事業に対する意向

ABLに関する専門家（弁護士、司法書士、会計士等）等と金融機関・ファイナンス会社等との事業連携を拡大させるために、取引の機会をご紹介するビジネスマッチング事業（以下のモデルを参照）の有効性を検討しております。

ビジネスマッチング事業のモデル＜1＞【名簿が作成され、金融機関等からのアクセスが期待できる】

- 想定している事業実施主体：公益的な機関（ABL 協会等）
- 専門家は、実施主体に対して、名簿の情報を登録する。登録情報は、変更があれば、毎年更新が必要になる。実施主体が作成する名簿を通して、金融機関等からのアクセスや相談の依頼が期待できる。
- 「名簿」には、専門家等の所属事務所、専門領域、連絡先などが掲載される。



Q4. 上記のビジネスマッチング事業は有効だと思いますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

①有効である	⇒Q6 へお進みください
②どちらかといえば有効である	⇒Q6 へお進みください
③どちらかといえば有効でない	⇒Q5 へお進みください
④有効でない	⇒Q5 へお進みください

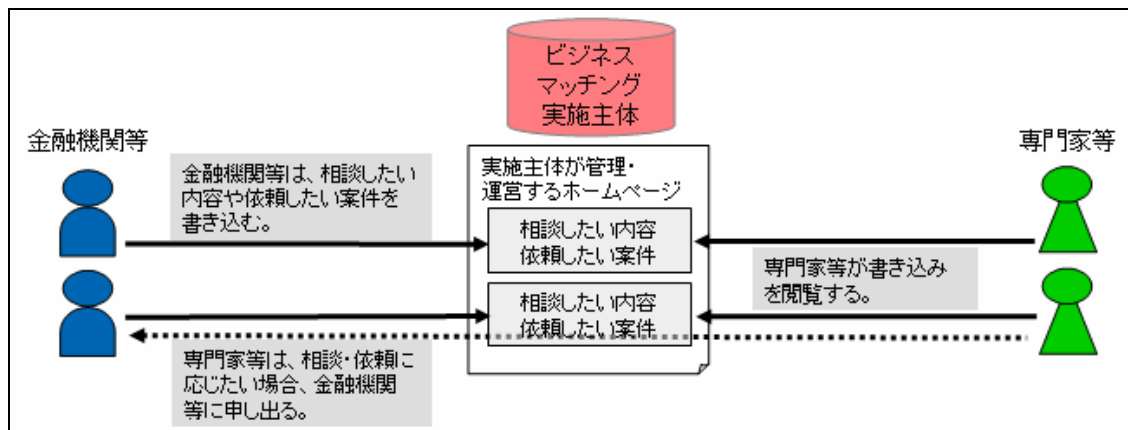
Q5. Q4で「③どちらかという有効でない」「④有効でない」と回答した方にお尋ねします。

そのように考える理由は何ですか。〔あてはまるものすべてに✓〕

①金融機関等から専門家等へのアクセスが確立されており、新たに名簿を必要としないから
②金融機関等の専門家等への利用意向が小さいから
③今のところ ABL に積極的に取り組む金融機関等が少ないから
④今のところ専門家等の数が少ないから
⑤専門家等が必要な情報を登録しないと考えられるから
⑥情報を毎年更新することが難しいから
⑦想定している実施主体ではこの事業を運営・管理できないと思われるから
⑧その他（ ）

ビジネスマッチング事業のモデル<2>【金融機関等の書き込みを閲覧し、新規の仕事の機会を探ることができる】

- 想定している事業実施主体：公益的な機関（ABL 協会等）
- 専門家等は、実施主体の管理・運営するホームページにアクセスすることで、金融機関等が相談したい内容・依頼したいと考えている案件（例、「担保物件の保全に際して、△△の相談をしたい」、「担保物件の登記を依頼したい」）を閲覧できる。相談・依頼に応じたいと感じる内容の書き込みに対しては、金融機関等に申し出ることができる。



Q6. 上記のビジネスマッチング事業は有効だと思いますか。〔あてはまるもの1つに✓〕

①有効である	⇒Q8 へお進みください
②どちらかといえば有効である	⇒Q8 へお進みください
③どちらかといえば有効でない	⇒Q7 へお進みください
④有効でない	⇒Q7 へお進みください

Q7. Q6 で「③どちらかという有効でない」「④有効でない」と回答した方にお尋ねします。

そのように考える理由は何ですか。〔あてはまるものすべてに✓〕

☐	①金融機関等から専門家等への相談・依頼の方法が確立されており、新たにホームページを必要としないから
☐	②金融機関等が専門家等に相談・依頼したいという意向が小さいと思われるから
☐	③今のところ ABL に積極的に取り組む金融機関等が少ないから
☐	④今のところ専門家等の数が少ないから
☐	⑤金融機関等がホームページにあまり書き込まないと考えられるから
☐	⑥専門家等が書き込みをあまり閲覧しないと考えられるから
☐	⑦専門家等が書き込みを受けて、相談・依頼に応じる申し出をあまりしないと考えられるから
☐	⑧想定している実施主体ではこの事業を運営・管理できないと思われるから
☐	⑨その他（ ）

Q8. その他、本アンケートに関するご要望等、ご自由にご記入ください。

以上でアンケートは終了です。

長時間ご協力頂きまして誠にありがとうございました。