

金融検査マニュアル廃止後の債務者格付の定義を再考する ～経済不況下のあるべき内部格付モデルとは～

HFMC 本田伸孝

金融機関における信用格付＝内部格付とは、信用リスクの計量化、運用資産の構造管理、与信先運営方針の策定、適正金利の決定等「総合的な信用リスク管理体制」を整備する際の基本的指標として利用されるケースが大半である。一方、これまでの監督検査では「金融検査マニュアル」という指導要領に基づき「債務者の信用リスクの程度等を勘案した信用格付に基き、自己査定の結果を踏まえた償却・引当額の算定を行い、信用格付に基づく自己査定と償却・引当が一貫性をもって連動していることが重要である」と指導してきた経緯がある。

また、新 BIS 規制（自己資本規制）におけるリスクアセットの算定基準では、事業会社向け融資について格付けを利用し信用リスクを詳細に計測することが求められているが、この考え方は、国内業務を主体とした金融機関にも同類の基準が適用されており、国際基準適用金融機関にのみ限られた議論ではなく、全ての金融機関が共通の認識で検討すべきテーマとなっている。リスクアセットの計算方式は国際基準行と国内基準行によって違いはあるが、「内部格付」の考え方をどのようにして体系化するかが重点的検討テーマになる。つまり、資産査定の基本となる内部格付の考え方を、個別金融機関が置かれている内外諸環境を踏まえ、独自の判断基準により制定した内容で認められるか否かがポイントになる。

金融庁は、不良債権問題が顕在化、大手行の倒産等を踏まえ金融再生プログラムを推進するにあたり、1999 年「金融検査マニュアル」を公表、以後、中小・地域金融機関に対する監督指針を都度改定し公表してきた。「リレーションシップバンキング機能強化によるアクションプログラム」「地域密着金融の機能強化に関するアクションプログラム」により、地域金融活性化を目的とした様々な取組＝中小企業融資機能の強化が求められる一方で、健全性・収益性の向上＝融資機能厳格化の徹底を迫られるという二律背反する監督指導が示されていたが、2004年に発表された金融検査マニュアル改訂版では、「中小・零細企業の債務者区分の判断にあたっては、債務者との高密度なコミュニケーションを通じて、その経営実態を適切に把握する」と定義、「顧客との長期継続的な関係を前提としたリスク判断指標を独自に制定する」ことを指導していた。

そんな折、2008 年 9 月に発生したリーマンショックにより、世界的な金融不安が国内経済にも多大な影響を与え、2009 年 12 月に中小企業金融円滑化法が施行された。その後も中小企業支援を前面に打ち出す政策を続けてきたが、経済活動が復興する中、2015 年以降はこれまでの金融行政のあり方の見直しが進められた。金融検査マニュアルは、不良債権を発生させないという貸出運営の在り方についての指導が主だったが、金融仲介機能を担う金融業としては、マニュアル的な指針があったことから、ある意味どこの銀行も収益とリスクのバランスを意識した業務運営に注力、特色のあるビジネスモデルが現れなかったことも事実で、一方では、何も考えなくても大きな傷を負うことは無いという安心できる状況でもあったといえる。その結果、十分な担保や保証がある信用力のある企業への融資に傾注、信用力は低くても将来的に有望な事業会社や地域にとって有益な事業会社への信用創造が行われない「日本型金融排除」の状態を作り上げているのではないかと、との反省から、担保や保証に依存しない企業の事業性を正しく評価し、様々な面から事業支援する活動へ転換すべく、「金融検査マニュアル」そのも

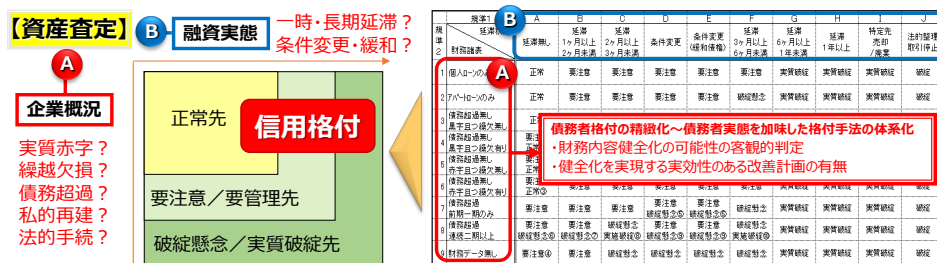
のを廃止、金融仲介業務における最後の規制をとき解くことで経営の抜本的改革を進めるよう指導することになったのである。

しかし、日本経済活性化を目的とする低金利政策は、金融機関の収益事業の根幹を揺るがす結果となっている状況下、100年に1度というパンデミック＝新型コロナウイルスが発生することとなり、今後の金融環境は、リーマンショック以上の負の影響が及び可能性がでてきている。金融機関としては、従来型の貸出業務運営の考え方では限界があることは明白であり、コンサルティング等に軸を置いた経営指導による企業取引へ注力すると表明しているが、不確実性が増した現在、果たして、実現可能性はあるのだろうか。

金融機関における不良債権の定義と貸出運営の基本となる「信用格付＝資産査定」の捉え方を再考したいと思う。

金融機関内部における債務者区分の判定では、財務諸表を基準とした格付を前提に形式的な債務者分類を行っているケースが多いのが実態であり、特に、各金融機関が積極的に取組もうとしている「信用リスクモデル判定」に代表される統計的手法を活用した格付モデルでは、画一的に債務者を評価し、延滞状況や取引条件面による融資取引実態を加味することで形式的に債務者区分を実施していた。同時に、担保や保証により保全されているか否かを前提に、将来的に価値が毀損する可能性を評価し償却・引当の基準を設けていたはずである（図－1）。

図－1「従来の信用格付・資産査定基準」



※債務者区分と分類基準の対応関係

	正常先	要注意	破綻懸念	実質破綻	破綻
優良担保の処分可能見込額＝A	I	I	I	I	I
優良保証等による保全額	I	I	I	I	I
一般担保の処分可能見込額＝B	I	II	II	II	II
一般保証による保全額	I	II	II	II	II
担保評価額とAまたはBの差額	I	II	III	III	III
清算配当等の回収可能見込額	—	—	II	II	II
上記以外の部分	I	II	III	IV	IV

I・II分類・・・将来の予想損失率を区分ごとの債権総額で算出（→一般貸倒引当金）
 III分類・・・破綻懸念先＝必要額を個別債務者ごとに償却（債務者区分毎の3年間の予想損失率の利用も可）
 実質破綻・破綻先
 ＝全額を個別債務者ごとに償却
 IV部類・・・債務者区分にかかわらず全額を償却

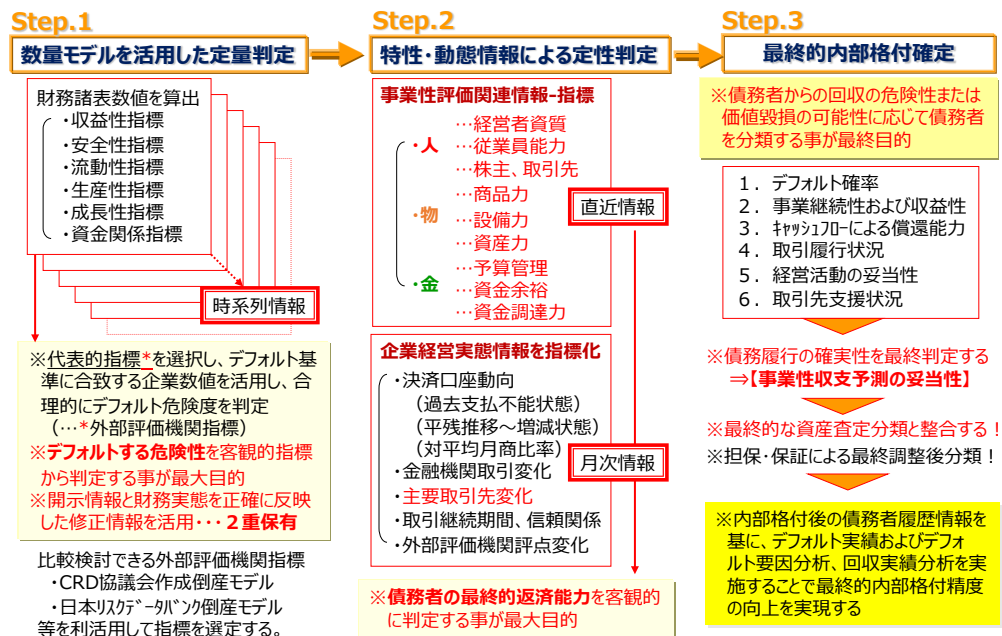
Copyright © HFMConsulting, Inc. All rights reserved.

一方で、業績が低迷する企業への経営指導による中小企業金融再生への積極的な取り組み方針を実現しようとした場合、事業の再生可否を判断する計画（＝実現可能性の高い抜本的な経営改善計画／合理的で実現可能性の高い経営改善計画）を前提に、債務者区分の引上げを図ることで継続的な取引を維持することを最終目的としていたが、信用格付による債務者評価とは一線を異にした対応がとられていた。特に、金融円滑化法が施行された以後の中手企業支援の段階では、内部格付を基準とした評価では破綻懸念先と判断されていても、再建計画を実行した先に関しては最終的な債務者分類を要注意先と評価するというケースが多数存在している。

つまり、新 BIS 規制、金融監督指針、金融検査マニュアル、事務ガイドラインという監督行政面における債務者評価と個別金融機関における個別取引先に対する融資取組方針を策定する際の個別評価を如何にして統一するか、「信用格付」～「内部格付」～「債務者分類」～「資産査定」という一連の流れの中における統一的な債務者評価である「金融機関独自の判断指標による内部格付」をどのような基準で策定するか考える必要があった。

図一2は内部格付策定の考え方を段階的にまとめたものである。

図一2「内務格付モデルと債務者分類の整合性の捉え方」



Copyright © HFMConsulting, Inc. All rights reserved.

まず、第一に、金融機関として取引を行うか否か客観的に判断する指標（融資取引方針を策定する際の指標として活用される）として、財務諸表を基準とした判定基準を策定する必要がある。全ての取引先を同一の指標で客観的に判定するためには、現在実施されている財務諸表数値を基準とした数量モデルを活用し、企業として長期的に存続できるか否かを定量的に判定することがメインとなる。本件手法に関しては様々なモデルが構築、提供されており、金融機関として最も評価できる手法（分かり易いことが重要ポイント）を選択することで対応は可能であろう。但し、この場合債務者の実態を正確に判断するには、債務者から提出された財務数値だけに頼るのではなく、表面化されていない不良資産や経営者の保有資産等をも考慮した実質的な財務指標を基準とした数量モデルの策定がポイントとなる。特に中小・小規模企業や個人事業主の場合は企業と個人資産が混在する傾向があるため実態財務諸表を基準としたモデルの策定が必要となる。また、留意すべき点は、当該定量数値による格付モデルを制定することが最終目的ではなく、策定したモデルをどのように活用すべきなのか明確にした上で取組むことであろう。よく、数億円の投資をして独自の格付モデルを構築したという話を良く聞くが、これは、あくまでも第一ステップをクリアーしたに過ぎない。

第二に、実態を反映した財務指標を基準とした定量判定結果に加え、取引をした際に貸出した資金が確実に返済できるか否かを、当該企業が持っている「人・物・金」という特性情報と、取引履歴に代表される動的な取引情報を基準とした定性情報を用いて客観的に判定することが必要となる。本件評価は「債務者との高密度なコミュニケーションを通じて、その経営実態を適切に把握する」とするリレーションシップバンキング機能強化の基本定義を実践することであり、「事業性評価重視の考え方」に他な

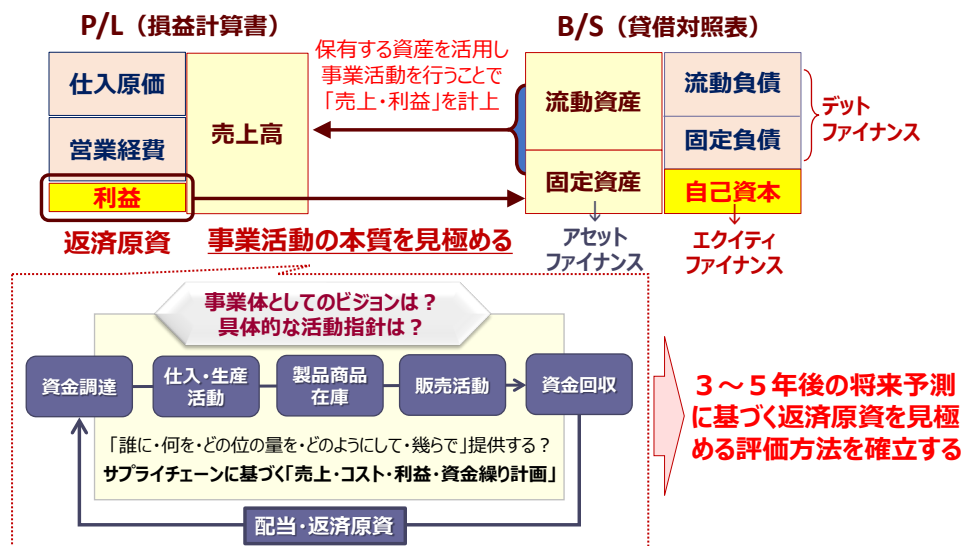
らないが、全ての債務者に対して適用できる判断基準を金融機関独自のノウハウをベースに数量的に体系化することが必要となる。また、動態情報の変化に関しては月次単位で把握し、その都度最新の内容で再評価することも重要となる。一般的に定量情報は年一度の決算数値が基本となるが、定性的変化要因を債務者の変化と捉え、直近の財務数値（試算表等）による定量評価と定性評価による見直しを都度実施することで債務者に対する最新の状態を把握する仕組み作りも重要でとなる。ただし、「人・物・金」に代表される企業実態要因に関しては、希望的・楽観的な評価になり易く、一方で経営者の経営能力や業界動向、取扱商品サービスについては現状の財務情報＝定量判定に反映されているとも考えられるため、金融機関として統一的な明確なルールを策定する等運用上留意する必要がある。

以上の2点を考慮することで、最終的には「貸出した債権の回収の危険性と価値毀損の可能性を客観的に判断するための指標」として総合的な内部格付基準を制定することが可能となる。つまり、債務履行の確実性を「デフォルト確率」「事業継続性と収益性」「キャッシュフローによる償還能力」「取引履歴」「経営計画の妥当性」「取引先支援状況」等を考慮し、制定された内部格付基準を基に担保・保証による保全状況や営業収益による返済の可能性、経営計画による回収の可能性を加味し最終的な資産分類を行うこととなるのではないかと。

内部格付を債務者の状態変化を起点に都度見直す仕組みを構築することで、その都度資産査定を自動的に実施する体制を整備し、債務者の経営実態を踏まえた資産分類結果による適切な信用コスト（引当・償却）を算出することで、厳格な自己査定業務を実現することが可能となる。また、最終段階における資産査定＝自己査定に関しては、定量判定と定性判定を基準に将来予測も加味した上で当該企業からの回収の可能性を判定しなければならないが、当該判定結果を基に業績低迷企業に対する具体手な再生支援の具体的方向性を確立することも可能であり、事業性評価による実態把握による企業支援を継続的取り組みには必要不可欠な作業行程でもある。

担保や保証等の信用力が低い企業であっても、事業性評価による企業実態を見極めことができ、将来的に生み出すであろうキャッシュフローを捉えることができれば、事業活動を基準とした融資判断を行うことも可能になる。「事業性評価」というテーマで重要視されている事業活動におけるお金の流れを適切に見極め、今後3～5年間でどれだけの収入を生み出し、蓄積できるのか「キャッシュフローを生み出すビジネスステップを適正に判定する仕組みを構築することが求められる。（図－3）

図－3「事業性評価情報の収集と活用による評価転換」



Copyright © HFMConsulting, Inc. All rights reserved.

- 本資料に掲載された内容は、電子的または機械的な方法を問わず、如何なる目的であれ、無断で本資料の一部または全部の複製または転用等を行なわないようお願い致します。
- 本資料に関する一切の知的財産権は、株式会社 HFM コンサルティングが指定する者に帰属します。

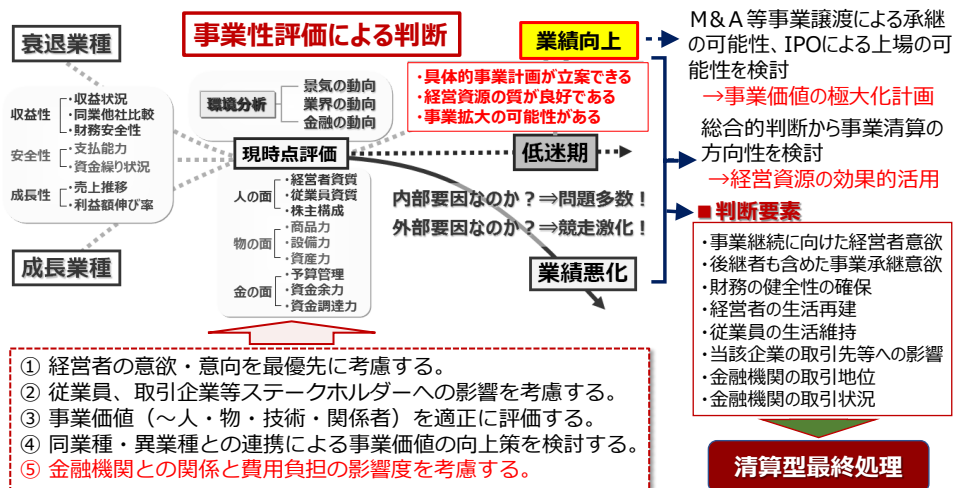
以上のとおり、金融機関独自の判断による内部格付制度に基づく融資運営の評価を継続的に実施することで、最終的には自己責任に基づく独自の経営モデルの創設が可能となるであろう。

しかし、新型コロナウイルス禍の影響により長期間経済が低迷することで、中小・小規模企業は相当のダメージを受ける可能性が高い。監督官庁も地域経済の中核となる地域金融機関の経営が低迷することで信用創造が停滞することは是が非でも避けたいという観点から、公的資金の投入条件を緩和するなどの措置を取っている。

地域経済は、低迷を続けると同時に高齢化による事業承継者不在問題から事業会社への対応は新たな局面に入っていたが、そこに、追い打ちをかける危機が重なったことで、より具体的な対策を講じる必要がでてきたのではないかと。

つまり、前述した「内部格付モデル」により事業先を正しく見極める＝事業のライフサイクルを適正に評価する基準を改めて体系化し、評価に基づく最適な支援活動を実現する体制を整備することが求められるはずである。アフターコロナのニューノーマル時代の対処方法をいち早く見つけ、具体的に対処することが必要であるが、ポイントは、新たな環境に適応できる経営へ転換できるだけの素地はあるのか否か、適応できない場合にはどのような対応をとることが最善なのか「事業性評価」の考え方を更に高度化し、将来を予測することがポイントになる。予測した結果を踏まえ、最終的には「清算＝廃業」という選択を検討せざるを得ないケースも想定されるが、関係者に与える影響を最小限に抑えながら対策を講ずることも考えなければならない。つまり、貸出債権の最終処理も視野に入れながら対策を検討する事業会社評価の仕組みを「新たな内部格付モデル」(図-4)として体系化することではないだろうか。

図-4「事業ライフサイクルを加味した事業会社評価」



Copyright © HFMConsulting, Inc. All rights reserved.

以上