

荘銀グループ
展望台

荘銀ビジネスローン『Asatte』

新たな事業性貸し出しへの挑戦



荘内銀行
法人業務部
岡部 智克

現在、大手銀行および大都市圏を営業基盤とする地域金融機関において、審査手法としてスコアリング（自動審査）を用いた事業資金の貸し出しが相次いで行われている。荘内銀行でも、四月下旬から取り扱いを開始し、荘銀ビジネスローン『Asatte』にスコアリングを導入している。スコアリングがもたらしたメリットと『Asatte』の持つ商品特性について解説する。

金融機関の事業性貸し出しにおける審査手法の潮流として、スコアリング（自動審査）が挙げられる。このスコアリングは、借入れを希望する事業者の財務諸表（決算書）を基に、二十パターン程度の比率分析を行いスコア（点数）を付与するものである。そのスコアが、デフォルト先（いわゆる、債務不履行の状況に陥った先）を含めた数十万の企業と比較して、どの階層に位置するかの判別序列付け）を行う。審査手法として、スコアリングが可能となった背景は、比較対照先数の増加である。従来であれば、金融機関が自ら単独でスコアリングを行った場合、取引先数が限定され、売上規模や業種等の多様な事業形態を網羅することは不可能で、また絶対数が不足し、正確なスコアリング結果を得るのは難しい。そこで、金融機関や商社等の幾多に及ぶ取引先の財務諸表を有するものが、財務諸表を持ち込むことにより、数十万の企業

財務データとの比較検討が可能となる。

スコアリングメリットとは

審査の判断手法（与信）としてスコアリングを導入することで、金融機関（与信者）とお客さま（受信者）との双方に次のようなメリットをもたらしたと推測される。

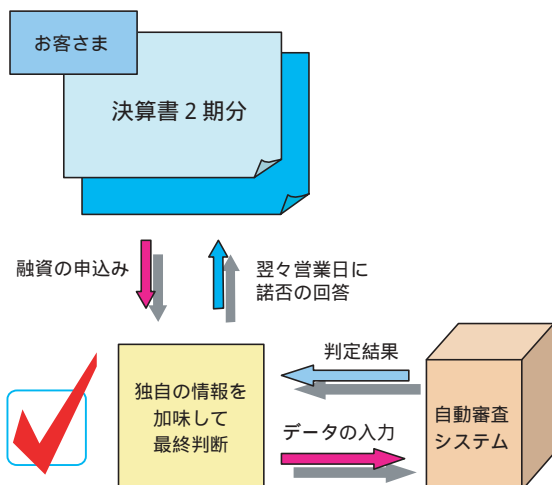
お客さま（受信者）側のメリットは、審査回答の迅速性である。

従来は、金融機関に借入れ申し込みを行った際、金融機関によって異なるが、可否決定までおそらく一〜二週間程度の時間を要していた。従来方式の審査では、お客さまの財務諸表を基にして、比率分析を行い、成長性・安全性・健全性等を検証する定量的評価と、お客さまの持つ技術力や代表者の資質等を検証する定性的評価との総合的判断によって貸し出しの可否を決定している。この定量

的・定性的評価を行うのは、いわゆる審査担当者と呼ばれる人々である。審査手法が定型化しているとはいえ、人的判断要素が強く、金額の多寡などにより多少の差異はあるにせよ、回答までに一〜二週間程度を要しているのが実態である。

しかし、スコアリングにより、定量的評価は序列付け判断を行うことが可能となり、従来の審査担当者としては、定性的評価の判断を加えることで与信の可否決定が可能となる。このため、従来と比べて審査期間の大幅

自動審査の概要



な短縮となり、突発的な資金ニーズに対応できる。

金融機関（与信者）側のメリットは、均質な審査の確保と貸出機会の拡充が図られることである。

先述のように従来の貸出審査は、定量的評価と定性的評価とを組み合わせ判断を行っており、人的な判断要素が働くため、担当者の主観が少なからず入ることが否めない。つまり、主観が加わることで、審査基準が担当者ごとに相違し、統一的な審査基準を保持することが難しい。しかし、スコアリングによって、金融機関が貸し出し可能な水準を設けることで均質な与信判断が可能となる。

また、従来型審査では、審査担当者が「可」とした案件はデフォルトに陥らないと判断した案件であり、判断に迷いがある案件は、おそらくすべてが「否」の結果となっているはずである。しかし、「否」とした事業者すべてが、近い将来デフォルトに陥るかどうかは未知数である。このように、判断に苦慮する案件についても貸出契機を見出すことができるのがスコアリングである。

『Asatte』の商品特性

スコアリングを活用している荘銀ビジネスローン『Asatte』は、山形県内の大多数を占める中小事業者の経常的運転資金ニーズに広く対応できるように、無担保・翌々日回答・第三者保証人不要を商品コンセプトとし、提出書類については決算書二期分に限定している。『Asatte』というネーミングは、申込日の明後日まで審査の回答を差し上げるという意味の『As Soon as Possible（出来るだけ早く）』、Timely（タイムリー）、Tell（回答を伝える）という掛けこばにし、当行として事業者の方々に迅速回答をお約束しているという決意を込めている。

『Asatte』は年商三億円以下の法人および個人事業主の方を対象としているが、商品設計を行う際に、この対象者の方々がどのようなことを欲するかを探求した。その多くが、融資可否の迅速性と提出書類の簡素化であった。私自身、多くの個人事業主や中小企業の方々の融資相談に対応した経験を持つが、口々に「融資可否はいつ頃までもらえるのか」と聞かれた。『Asatte』の対象である方々にとって、日々の資金繰りの失敗は致命傷になり得ることであり、仮に銀行からの借り入れが不調となった場合でも、次なる手立てを講じやすいことが、迅速回答を求める理由である。また、借り入れの検討のため、資金繰表や試算表等の書類提出を依頼したところ、作成していないと言われた経験も多い。実は、これらの経営者の多くは、資料として作成していないことも、事業の状況について把握されている。これまで、資料としての提出を依頼

していたが、金融に従事する者にとってはこれらの資料作成は容易だが、中小企業の方々にとっては、資料作成に要する時間は、事業を遂行する上で貴重な時間の喪失とも考えられる。

無担保に関しては、通常、金融機関が貸し付けを実行する場合、貸し付ける金額もしくは期間等を勘案して不動産等の担保を頂いている。多くの事業者は、少なからず金融機関と借入取引を行っており、既に担保として提供している。よって『Asatte』は、担保に主眼を置いた貸し出しではなく、事業そのものの返済原資に着目した貸し出しであるといえる。

また、第三者保証人は、金融機関から借入れを期待する事業者に大きな制約を課している。事業性貸し出しを行う場合、不動産等の担保をご提供頂くことがあるが、これが不可能である時は信用保証協会の保証や第三者保証人を求めるのが通例である。第三者保証人は、事業者にとって最も悩ましい問題である。第三者保証人を依頼した際、親族が保証人になる場合が多いが、同業の代表者に依頼するケースもある。これはある意味において、相互扶助の精神にのっとったものだが、保証先がデフォルトに陥った場合は、自らの事業にも影響を及ぼす事態になる。

荘銀ビジネスローン『Asatte』は、利用対象者の利便性を追求し、県内企業の約八割程度が利用対象者であると思われる。現在は、一年以内の短期貸し出しに限定しているが、利用者である事業者の方々からは長期貸し出しについても要望されている。『Asatte』が利便性の向上を図り事業者とともに成長する商品になるよう、さらなる進化を図りたい。

