

米国における ABL の市場動向と、その底流にある考え方： 借手企業の事業継続を重視する濃密な関係性の構築

日本政策金融公庫 海上 泰生

米国でのアセット・ベースト・レンディング (ABL) の実績は、非金融企業の総借入残高の 2 割前後を占めるとともに、2008 年実績でも前年比 8.3% 伸長し、その結果 1990 年対比 6 倍以上の規模に達している。今次金融危機以前に急速に伸長しただけでなく、同危機後においても、ABL には根強いニーズがあることがわかる。同危機に対する反省もあって、過剰なレバレッジに頼らない着実な金融手段としての ABL の性格が、改めて評価されているものと言えよう。

この ABL については、「担保処分を前提とした換価価値に基づく融資手法」という点がしばしば強調されている。確かに、通常貸出の際に動産等を「添え担保」として徴求するケースのように中核的な回収原資の位置づけにない担保と、この ABL における担保を混同してはならない。しかしながら、ABL が担保の換価処分を当然のごとく見込んでいるという考え方には、若干の修正が必要である。

本報告では、まず、米国において急速に拡大する ABL 市場の概要と、主要なプレイヤーの働きを紹介する。その後、米国現地の金融機関等 12 社を対象に実施した詳細なインタビュー調査を基にして、米国 ABL の底流にある、借手企業の事業継続 (Going Concern) を重視する考え方とその実際運用の詳細を明らかにする。併せて、期中のモニタリング等に現れる ABL レンダーと借手企業との濃密な関係性 (ある種のリレーションシップ) に注目し、ABL に対する既存の整理とは異なる見解があり得ることを示す。

具体的には、現地インタビュー調査の結果等に基づき、実際の現場で ABL の与信判断や期中モニタリングの仕組みがどのように構築されているかを紹介する。これにより、米国の ABL に息づく Going Concern の考え方が明らかになるとともに、おそらくこれまで考えられていた以上に顧客との関係性が重要視されている実態が示される。加えて、先行研究において、これまでトランザクション・バンキングの一環として整理されてきた ABL が、少なくとも米国の融資現場では、異なるイメージが抱かれており、むしろリレーションシップ・バンキングの一環として捉えられている事実を紹介する。

こうしたことから、ABL には、少なくとも、リレーションシップ・バンキングの本旨に通じる性格が備わっていると主張できる。