

成約リスク(限度)管理について

成約リスク(限度)管理は、その多くの取引が基本的に成約期間が比較的短い、また汎用品主体の継続反復取引であり、リスクは限定的であるとの判断から、一般の企業ではあまり行われていないか、概念として存在してもその運用・管理は、営業部局の自主管理が原則である場合が多い。

しかしながら、中国等の海外拠点をはじめ、巨額の成約リスクを抱える事態が発生し、その影響は当該現地法人への融資・保証の増枠にまで発展した実例もあり、今一度成約リスク自体を見直してみる必要がある。

記

1. 成約リスクについて

成約リスクとは、信用リスクが代金回収等、「金銭」に関わるリスクであるのに対し、「物(商品)」に関わるリスクであり、売買取引の契約締結後に約定通り商品の引渡しがなされないために損害を被る「ノンデリリスク」が代表的なケースである。

具体的には売取引の場合は、販売先の破綻等により代金(債権)が回収不能になる(信用リスク)だけでなく、未受渡契約残について、最早破綻企業に販売することができないことから他社への転売処分が必要となり、この転売時に処分損が発生するリスクを言う。一方、買取引の場合は、仕入先倒産時に未受渡契約残について、代替供給先から再調達する必要がある、必要以上に費用がかかるリスクや仕入先破綻によらない場合でも、仕入先が契約通りの品質・スペックで商品を納入できないことにより生ずる場合もある。従って、受手・売掛等の債権(狭義の信用リスクという)との比較では、与信残高全額が自社の損失に繋がる場合があるのに対して、成約残高全額がそのまま自社の損失に繋がる場合は稀であるが、取引先破綻時には信用リスク以外にも成約リスクの一部が損失発生となる場合があることから両面で管理していく必要がある。

⇒換言すれば成約リスクは「物」に対するリスクであり、狭義の信用リスクは「金」に対するリスクである。

特に金融引締め政策の影響が強く、銀行借入が未だ困難な状況にある海外での取引では、自社がその金融機能を果たす場合があること、また当該国での仕入は依然として前金条件である等、地域特有の状況下では信用リスクと共に成約リスクも管理していく必要性が高まっている。

2. 成約リスク管理と限度申立の具体例（限度規程の例文）

(1)限度規程に拘らず、原則限度申立は信用限度のみならず、成約限度も申し立てるものとする。

但し、下記5項目の全てに該当する場合（新規を除く）、例外措置として成約限度の申立を省略することができる。尚、限度申立は、成約リスクが顕在化する内容を明らかにした上で、管理方法と対応方針を含め、成約及び信用限度を各々区別して申し立てるものとする。

（成約限度申立が省略できる場合）

- ① 成約限度及び信用限度の合計額が〇〇ドル以下の小口取引の場合。
- ② 成約期間が1ヶ月未満の場合。
- ③ 取扱商品の汎用性が高く転売が容易であり、転売損失発生の可能性が低い場合。
- ④ 取引数量及び価格変動のボラティリティが低く、月々の取引金額の変動が少ない場合。
- ⑤ ファイナンス（金融）援助取引に該当しない場合

上記②～⑤については、該当するか否かの判断は、申立部局が〇〇部（関係機能部局）と協議の上決定する。

(2)限度決裁の権限基準

成約限度の決裁権限は、以下の通りとする。

（信用度が相応の一般取引先の場合）

〇〇万ドル超⇒本社経営会議

〇万ドル超⇒本社本部長宛事前協議

〇万ドル超〇万ドル以下⇒本社〇〇責任者（所属長）決裁

〇万ドル以下は、海外現地法人社長決裁

（信用度に問題があり、重点的にフォローする必要がある先）

上記の決裁金額水準を更に下げたものとする。

3)申立後の管理

日々の成約残高を商品毎に把握願ひ、限度内運用を徹底すると共に、毎月残高状況を決裁者及び関係機能部局に報告する。

（限度システム等により社内で瞬時に把握・管理される体制が望ましい）。

以 上