

一般社団法人と信管理協会

代表理事 大宮有史

商社機能とファイナンス(金融)取引における留意点(第三回)

～ファイナンス取引を行うにあたっての留意事項～

取引開始の端緒として金融機能を活用することは一概に悪いこととは言えぬが、前回指摘したように安易な取り組みはリスクが大きい。また、「金の切れ目は縁の切れ目」とよく言われる事態を招いてしまう。取引先との未長い付き合いを前提とするなら、取引開始時の取引先との合意事項及びその後の管理・フォロー事項の徹底した対応が肝要であり、単に金融機能提供取引にとどまることは、かえって思わぬリスクが顕在化することになりかねない。

留意事項

- (1) ファイナンス取引であることの自覚・認識を取引先を含めて強く持ち、社内の限度申請上も取引開始（介入）時の経緯、目的を含めて明示し、申請前に審査部局他管理関係部局と十分な打ち合わせを行い、場合によっては「融資」と見なし然るべき経伺（稟議）を行う。
- (2) 営業戦略・方針に合致した取引先を十分に選別した上で、与信は少額から段階的に進める。また、定期的に当初企図した自社戦略・方針の実現に寄与しているか、金融以外で自社が発揮できる機能は何か。更には、将来的に当該取引先と如何に関わり、どのように付き合い合っているのかを点検し見直すこと。
- (3) 経営者（経営陣）と当該取引先の経営（資金調達方針を含む）について、深い議論を行った上で、商社金融の役割と限界について納得させ、単なるファイナンスパートナーではないことを理解させる（この時自社の取引限度額について開示しないことは当然である）。当該取引先の銀行取引は企業の成長のために必要であり、自社がファイナンスをすることで、銀行取引の芽を摘むべきではなく、自社ファイナンス取引は飽く迄当該取引先の財務・資金状況の改善を目的とし、それまでの期間限定とすること。
（限度等経伺上の留意点）
 - ① 決済条件は必要最低限のサイト（与信期間）とする。
 - ② 当該取引先の業容・業態に応じた限度額とする。
 - ③ 資金調達を自社だけに依存させない。
 - ④ 成約リスク（限度）も申立て、成約・信用両面管理を徹底する。
 - ⑤ 財務体質の改善、資金状況の好転等、目的を達するまでの期間（適用期間）を限定する。
- (4) 事業・取引内容（取扱商品、生産/加工、仕入先/販売先・エンドユーザー、決済条件等）を十分理解し、当該取引先が対面する業界・マーケットの規模、その中における当該取引先のシェア、位置付け等を把握する必要がある。これにより、自社として十分な企業

価値の評価ができることが大前提である。逆に言えば、知見のない業界、分野、商品におけるファイナンス取引は行わない。

- (5) 取引開始前は勿論、取引開始後も定期的に当該取引先のオフィス、工場・倉庫等の現場に足を運び、経営者他、従業員、生産、在庫等の状況を掴み、変化を感じ取る。
- (6) 十分なリターンを確保する（銀行金利より低くするべきではない）。
- (7) 取引の主体者である各部場所、拠点単位で、その規模・体力の範囲内とし、当該取引部場所の全体に占めるファイナンス取引の割合等、リスクポートフォリオを勘案して限界を定め、巨額集中リスクを回避する。

以 上