

事業者向貸金業者(ノンバンク)の現状と経営者の個人保証について

委員 片岡 龍郎

1. ノンバンクの現状

- ・ 地域に特化した零細貸金業者
- ・ ストラクチャードファイナンス
- ・ 支店網を展開する大手業者の消滅

2. 小口事業資金の一般論

(1) ノンバンクへのアプローチ

- ・ アプローチから融資までのリードタイムが短い
- ・ 当座の流れをリアルタイムにつかめない

(2) 資金ニーズ

- ・ 決済性資金

(3) 顧客のプロフィール

- ・ 業歴が浅い
- ・ B/L 小さい、自己資本が薄い
- ・ キャッシュフローは出るが財務的な裏付けに欠ける
- ・ 財務的な裏付けがあるも、キャッシュフローが一時的に出ない

(4) 経営者の個人保証が必要と考える理由

- ・ 経営者の個人保証は保全ではなく与信補完的な役割
- ・ 他人資本はリスクにさらされるのに自己資産をリスクから隔離するというモラルハザード
- ・ ゴーイングコンサーンへの強い意思表示

(5) ノンバンクの出口論

- ・ B/S、P/Lとも安定すれば預金金融機関へ
- ・ 支配権をもった経営者の個人保証の議論はない

(6) レンダーの一般論として

- ・ B/Lは業種、業態によっては短期間でも毀損する
- ・ 金融債務の制限と一般債務
- ・ 支配権のある経営者の行動を制限する事は困難
- ・ 監査役制度は形骸化している企業にあって、支配権と経営が分離されていないならば経営者の個人保証は必須
- ・ 非財務コベナントと財務コベナントは信用失墜条項

(7) 個人事業者との公平性

- ・ 同じ事業者であるのに自然人と法人が不平等な取り扱い

(8) 当社の取り組み

- ・ ストラクチャードファイナンスを柱に
- ・ 財務的な裏付けが弱い企業
- ・ プロジェクト審査でキャッシュフローができれば取り組み
- ・ ADR、DIP、緩和先、前述したプロフィール先
- ・ 2、3年で預金金融機関へバトンタッチ

以 上