



NBFA NEWS No.18

National Business Finance Association News

令和元年度 総会・業務研修会

令和元年6月7日（金）、新橋のハロー貸会議室において総会、業務研修会を行ないました。総会の議題はいずれも原案の通り承認、可決されました。その後、業務研修会に先立ち岡本会長が挨拶をされました。

「貸金業登録業者が減少する一方で、年率換算200%から360%もの高い手数料を取る二社間ファクタリングである似非ファクタリング業者は増加しています。NBFAでは顧問である東京情報大学教授の堂下先生にご指導いただきながら、高木副会長が似非ファクタリングに対する法整備の活動に尽力して参りました。今後も日本貸金業協会とも連携しつつ、ファクタリングの法整備がきちんとされるよう活動を継続して参ります。

また、リーマンショック後10年が経ち、いまだに好転していない中小零細企業やモラトリアム法による返済猶予を受けていた企業の倒産が危惧されています。そのような中、本日は事業再生と診療報酬債権担保融資をテーマに研修会を企画いたしましたので実務に生かしていただきたい。」と挨拶をし、第一部『事業再生の実務』に移りました。

第一部 『事業再生の実務』

講師：株式会社プロフィットリソース

代表取締役 望月 保秀 様

望月先生は、事業再生の総論から説明され、貸金業者として資金提供できるのか、再生の知識や経験をお話しされました。

*事業再生の法整備・手法

バブル崩壊後、銀行の不良債権処理目的で事業再生の法律が多くでき、その後モラトリアム法などが立案、事業再生の法整備については加工・構築・網羅されている。事業再生の手法で一番簡単なのは、サービサーで多く行われているDPO（債権カット）。他に大企業向けのDES（借金を株式に組替える）、中小企業向けのDDS（貸付債権を超長期債権に振替える）があるが、これは問題先送り手法となってしまう。他にもMBO（経営陣による買収）など債務整理の様々な手法があるが、M&Aや事業譲渡は企業価値があることを前提に不良債権処理をしながら新しい会社に生まれ変わらせる。

*事業再生の資金調達

貸金業者としては、中小企業へDIPファイナンス（再生向け融資）をしていくことになると思う。大企業で、借金が減り再生できるならば再生ファンドや公的機関からニューマネーは出やすい。しかし、中小企業が公的機関から再生向け融資を勝ち取ることはハードルが高いうえ、法的整理などをした企業に対して銀行はなかなか資金提供をしない。

貸金業者として中小企業に再生向け融資ができるかどうか、再生向け融資のスキームを研究

し、ノウハウを身につければ機会はある。例えば、会社をきれいにしていく中で MBI（外部から人を派遣し再建）を行い企業価値を高める、借金が多くて再生できないならばサービサーに債権を譲渡して借金を軽くする、新しい会社を作ってニューマネーを呼ぶなど手法は様々ある。

また、多くの中小企業主の場合、家は残したいというケースが多く、その際はセール&リースバック（不動産を第三者へ売却し、売却先と賃貸借契約を結ぶことで住み続ける）という手段がある。他にも、従業員を雇用するために資金が必要だが銀行から借りることができない企業は、厚生労働省から助成金を受け取り、資金を回していたケースもあった。

再生向け融資は非常にリスクが高いが、再生の目利きと保全、不動産・動産・売掛債権等の担保をどのようにとって融資をするか、再生スキームを組み立てることができれば、そこに市場ニーズと貸金業者の活路がある。

*今後の金融機関の動向

平成 25 年にモラトリアム法は終了したが、金融庁は任意で終了後に返済猶予実施状況を毎年報告させていたため、リスクに対して金融機関は柔軟に対応しなかった。しかし実施状況の報告は平成 31 年 3 月に休止となり、金融機関がリスクに応じる抑止力はなくなった。不良債権処理のスピードは各銀行が積み立てている引当金により変わるが、満額積み立てていれば債権カットに応じやすく、なければ債権の売却には応じないと考えられる。そして地銀統合の促進により、不良債権は一括処理されるため、モラトリアム法で延命していた中小企業は急に切られてしまう懸念がある。

*中小企業向け事業再生の実態

年商 50 億円以上あれば再生ファンドを使えるが、中小企業の多くは年商 3~10 億円以下でありニューマネーを得るのは至難の業。そのためリスクを含めた清算、撤退形の再生が多いのが実態。企業に核となる事業があるのか、光るものがなければ事業再生は難しく、また、再生をしてもその企業のビジネスモデルをやればやるほど赤字になるのであれば、完全な撤退型のプランとなる。そして再生の見極めの大きなポイントとして、税金がある。税金は比較的早い段階で滞納しやすいうえに、延滞金はきっちりつき、すぐに差押えが入る最強債権者。他にもポイントとして、借金がなければ再生ができるのか、そして再生の出口としてスポンサー、銀行がつくかが大事になる。

*再生例（青森の酒造会社）酒造会社の債権はすでにサービサーに移っていた。そこでニューマネーをひっぱり債権カットできないかビジョンを描いた。酒造会社には歴史しかなかったが、東京の M&A 出資専門の会社へ行きプレゼンをし、直接つないで M&A が成立し再生した。



これから再生の案件は出てくると思うが、中小企業は担保がない場合が多いため売掛金や動産を担保に取り、色々なスキームを使って再生ファイナンスをしてほしいと締めくくり第二部へ移りました。

第二部 『診療報酬債権担保融資の実務』貸付の主役となりつつある ABL の基本を学ぶ

講師：株式会社クレイリッシュ

代表取締役 高木 秀男 様

係 長 鈴木 芳生 様

まず高木副会長より、“二者間ファクタリングは何故、跋扈するのか”とお話がありました。

株式会社クレイリッシュでは資金需要者に対するヒアリングを行い、9割にも上る企業が二者間ファクタリングを利用したことがある、もしくは利用していることがわかり、帝国データバンクの調べでは従業員5名の二者間ファクタリング業者最大手の年商が19億5千万円にもなると報告されました。ファクタリング業者がシェアを広げた要因として①貸金業者が廃業し、資金調達の選択肢が少ない②手口が巧妙化し警察も逮捕しにくい③売掛先に債権譲渡通知をせずに現金化できる、資金需要者からすると信頼失墜にならない方法④有担保貸付は貸金業者、無担保無保証は二者間ファクタリングというすみわけが進んでいることを挙げました。

高木様はヤミ金から借りなくてもすむように、正規貸金業者が貸付を増やすしかない。そこで貸倒リスクが少なく、安全な医療債権担保融資をお薦めしたいと診療報酬債権担保融資の実務に移りました。

鈴木様は診療報酬とは何か、審査の流れや入金 の時期について説明されました。

医療行為は1点10円で換算し、医療機関は診察の都度、窓口で患者から診療報酬額の通常2~3割を現金で回収する。残りの7~8割は診察月の翌月に診療報酬支払機関にレセプトを提出し社保や国保で点検・査定後に保険者（健保組合・共済組合・政府など）へ支払請求がされる。医療機関が残りの債権を現金として受け取れるのは診療月の翌々月となる。



* 調剤報酬と介護報酬

調剤報酬とは、保険薬局が保険調剤を行った場合に発生する報酬。調剤報酬点数表に基づいているため全国一律の価格となり、自己負担率と調剤報酬支払日は診療報酬と同じ。

介護報酬とは、要介護者または要支援者に対する介護サービスの報酬。介護報酬は、介護サービスの種類・事業所所在地・要介護度によって異なり、対象者が高齢者のため債権が安定化しにくい（支援事業も取込むと安定）。介護報酬支払日は診療報酬と同じ。

* 融資実行までの流れ（審査時必要書類と確認事項）

- ① 医師の場合は医師免許、病院・薬局の開設許可、保険薬局・介護事業者は指定通知
- ② レセプト・決定通知・通帳の写しは6か月~1年分を徴求
- ③ 各納税証明書または未納一覧
- ④ 債権譲渡の有無
- ⑤ 医科・薬局の場合は厚生局にて、介護の場合はWAMNETにて事業所番号の確認

- ⑥ 予定する譲渡通知到達日から初回支払可能日を保険組合に問い合わせる
- ⑦ 内容証明が発送可能な郵便局を事前に確認
- ⑧ 債権担保融資の契約当日中に国保・社保へ債権譲渡通知を発送
- ⑨ 後日、社保・国保に譲渡通知内容、譲渡債権が入金になるか確認後、融資実行

* 融資時の平均報酬と融資金額

貸付金額は、6 か月の平均報酬額を算出しリスクにより融資月数を制限する。なお、貸倒リスクを回避するため、レセプト・決定通知・通帳の写しを突合せせることで他社へ債権譲渡されている可能性を少しでも減らすことが可能。ただし、過誤請求による返戻金があり金額が合わない事例や不正請求などの制裁で報酬を差引く事例、差押えにより一部欠損が発生する事例などがあるため注意は必要となる。

具体的な融資月数として次の説明をされました。病院は地域医療に貢献しているのが通常であるため不正請求は発生しにくいと考えられ、財務内容の確認ができれば3 か月の平均報酬を限度として融資は可能。歯科医は、飽和状態にあり売上の伸びは期待できず2 か月の平均報酬を限度として融資は可能だが、引くときは引かなければ貸倒リスクは高い。調剤薬局は通常2月の平均報酬を限度として融資をする。ただし、経営者が薬剤師でないただの経営者の場合、薬剤師がいなくなった時に全く売上がなくなってしまうためリスクは大きくなる。訪問介護単体（入浴介護など）は突然いなくなることや、クレームが入ると地域のケアマネージャーから紹介を受けられず売上が激減する場合があります貸倒リスクは高い。そのため借入状況や税金の未納を完済させてから1 か月～1.5 か月以内の報酬に収める。訪問介護（複数の介護事業所・介護の科目を経営）は介護事業者の中でも売上の上下は少なく通常1～2 か月の報酬を限度に融資をする。施設介護は通常2 か月の報酬を限度に融資をするが、有料老人ホームなどで保証金を預かっている場合は、運転資金に利用していないか必ず確認する。消費しているようなら返還リスクがあるため担保余力から差引く必要がある。

最後に回収事例や失敗事例を挙げ、盛況のうちに終わりました。

新規会員のご紹介

非会員時よりNBFAの会にご参加いただいております、東光商事株式会社（新潟県新潟市中央区大川前通6-1178-1 TEL：025-227-1524 代表取締役 片岡 龍郎）様のご入会されましたので、ご紹介させていただきます。



発行人 NBFA 会長 岡本 強
編集人 NBFA 事務局 那須野 佑奈
〒243-0432

神奈川県海老名市中央1丁目19番25号フェリーチェ・レガーロ201号 栄光商事(株)内

HP：<http://www.nbfa.co.jp>

TEL：046-205-0215 FAX：046-233-8990 E-Mail：info@nbfa.jp