「市場型間接金融」と「JSLA」

~間接金融モデルの変革と市場創設の試み~

2001年4月20日





間接金融とは

預金を取り入れ(調達)、貸金で運用を行う業務

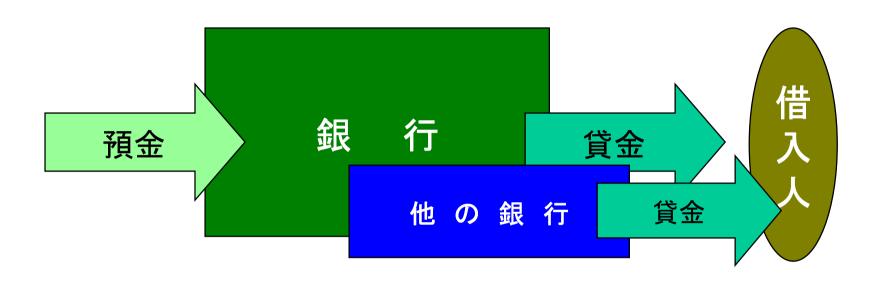


- 付加価値としては、信用リスクのアービトラージ
 - 預金の運用利回り(A) は銀行の信用リスクの反映
 - 貸金の運用利回り(B) は企業(借入人)の信用リスクの反映
 - 利鞘収益は「B-A」で表される。
- 理論的には、
 - 信用リスクを取れるだけとって(リスクの高いものに投資する)、
 - バランスシート(総資産)をできるだけ大きくすれば、

銀行の絶対値の収益は極大化するという構図になる。



「市場型」間接金融とは



- 伝統的間接金融(貸金)に対して、従来にない付加価値を導入するもの
- 付加価値としては、「貸出銀行を斡旋」する行為
- 別の言い方をすれば「貸金を斡旋するもしくは売買する行為」
- 借入人には
 - 銀行との取引関係をアウトソーシングできる (取引銀行の数が減少)
 - ・ 貸金を通じて市場へアクセスできる (取引銀行の裏側に市場が存在) というメリットが存在する。



「市場型」間接金融とは(2)

間接金融

担い手は商業銀行

厅影型背接金融

セカンダリー市場 流動化の手法

直接金融

担い手は証券会社

自己資本を使わない新しいビジネスモデル「貸金」を用いた新しいタイプの「証券業務」



市場型間接金融の種類

一市場型間接金融をあえて定義すれば・・・

「財務内容が公開され、市場での評価が確立可能な借入人を対象とし、 証券ではなく、貸金(間接金融の手法)を使って市場性の資金調達を行 うもの」

一具体的に、三井住友銀行では

シンジケートローン

譲渡性貸金

ローントレーディング

の3つを「市場型間接金融」と呼んでいる

ー特にその中でも、シンジケートローンは近時市場が急成長中 2000年度の日本国内での取組額は15兆円にのぼる。



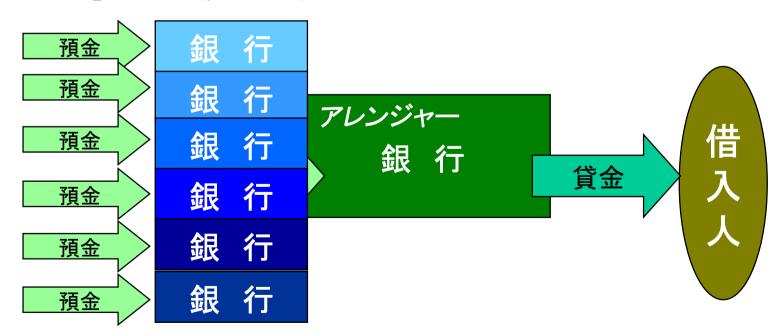
「市場型間接金融」の姿

資本を必要とし シンジケート・ローン セカンダリー市場創設 「譲渡性貸金」 「流動化」を前提とした貸金 ない貸金ビジネス ポートフォリオ マネジメント ローン・トレーディング



シンジケートローン

- ーシンジケートローン(Syndicated Loan)は、借入人がアレンジャーという名の銀行を選定し、銀行団(シンジケート)を組成して、一つの契約書で行う借入れ形態
- 当事者の数で言えば、「借入人:アレンジャー銀行:銀行団」は「1: 1:N」といった貌になる。





コミットメントライン

ーコミットメントラインとは・・・

現金を即座に貸すのではなく、貸金を行う約束を契約する(コミットする) ものであり、将来資金が必要になった時、借入人は銀行に対して貸金を させる権利を持つもの

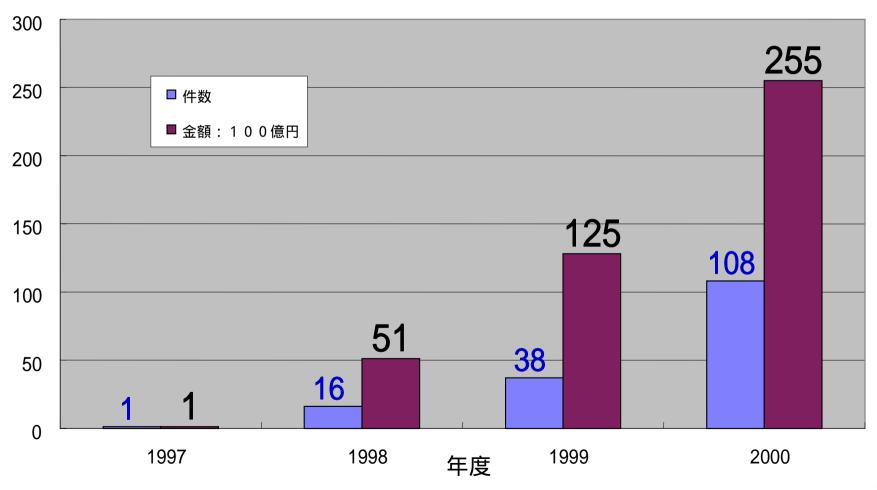
反対から言えば銀行に義務が存在する → コミットメント手数料

- ー法律用語では「特定融資枠」
- 一従来の貸金とは異なり、銀行側に義務が存在するために、「どの銀行と契約するか」が取引の大切な要素になる
 - すなわち、「お金に色はない」=「銀行はどれも同じ」という命題が 成立しない取引。
- 日本でのシンジケートローン市場はコミットメントラインが契機となって始まった。



シンジケートローン市場

ー三井住友銀行のアレンジ実績





三井住友銀行 シンジケートローンの付加価値

一財務にかかるリレーションシップ・コストの削減

従来、目に見えないコスト(手間、時間)としてあまり認識されてこなかっ た財務で発生するリレーション・コスト (多くの取引銀行の相手をする コスト)を削減できる。

ー新たなIRの機会の創出

「バンク・ミーティング」という一種のIRの機会を設け、市場(銀行 団、融資団)に対し、自らの業務、財務の状況を説明することが できる。

- 一金融界における会社の知名度向上 シンジケートローンを組成できる借入人というのは、金融界にお いて一定の評価を得ることができる。
- 積極的なディスクロージャーがもたらす新しい好循環の発生 参加金融機関の増加 → 調達コストの低下



譲渡性貸金

一譲渡性貸金とは・・・

「投資家に売却(譲渡)することを前提として行う貸金」のことであり、先に市場(投資家)にコンタクトし、貸金が実行されると同時に、その貸金は譲渡される。



本件取り組みの大前提として、「期日前返済の禁止」が必要となる。 → これは言い換えれば、貸金の商品性が「証券」に近づくこと



ローン・トレーディング

ーローン・トレーディングとは・・・

「既に実行された貸金を途中で売買する取引」であり、前2者と異なり、直接顧客(借入人)の資金需要に応えるものではない。

- ーしかしながら、間接金融の市場性を増大させる前2者の取引から派生し、ポートフォリオ・マネジメントの側面からも取引銀行の貸出余力を向上させるもの。
- ーここでは、広い意味で「トレーディング」という言葉を用いているが、 資金為替のディーリングのイメージとは異なり、貸金自身が転々 流通するには自ずと限界がある。
 - → 換言すれば「貸金のセカンダリー取引」
- ーただ、かかる市場の存在のみが、貸金の世界に適正クレジット・ スプレッドの導入をもたらす。



ローン・トレーディング(2)

- ーポートフォリオ・スワップの実行 昨年9月に試験的に数百億円を実行
- ー新銀行にポートフォリオマネジメント部を新設 ポートフォリオ運営方針に基づき、アクティブ・ポートフォリオ マネジメント取引を実行する。

尚、市場とのインターフェイスは、取引形態によってシンジケーション営業部もしくは大和証券SMBCが担当

シンジケーション営業部

融資企画部
ポートフォリオマネジメント部

実行マネジメント部
大和証券
SMBC



JSLAとは?

- 日本ローン債権市場協会 「Japan Syndication and Loan-trading Association (JSLA)」
- ー日本において、プライマリー、セカンダリーの両面での「ローン 債権」の流通性を高めるためのインフラ整備をする協会
- -JSLAの特徴 民間主導のプレーヤーによる協会 (日本の金融界で初) コンセプトとしては「実際に業務を担当する者が、日本の市場 育成の観点から労を惜しまず、共通のインフラ整備を行う」と いうもの
- ー協会運営のモデルとしては、デリバティブのISDA、 ユーロ債のIPMA, ISMAに近い



JSLAの目的、活動

- 協会設立の目的

貸金債権市場の整備

- ・ プライマリー市場:ローン・シンジケーション等、貸出市場
- ・ セカンダリー市場:ローン・トレーディング等、転売市場
- 活動内容

標準的契約書の整備

・ シンジケーションおよびセカンダリーの契約書整備

標準的取引方法の整備

• 市場参加者の標準的約定、資金決済方法整備

広報活動

• 貸金債権市場に関する情報整備、広報活動



JSLAの現状

【正会員 40社】

BNPパリバ、JPモルガン、UBS, あおぞら、あさひ、CSFB、ゴールドマン、三和銀、三和証券、静岡、信金中金、新生、住友信託、住友生命、DKB、第一生命、大和証券SMBC、大和銀、中央三井信託、ドイツ、東海、東京三菱東洋信託、日興SSB、興銀、農林中金、野村、八十二、バンクオブアメリカ、広島富士、みずほ証、みずほ信託、三井住友、三菱信託、メリルリンチ、モルガンスタンレー、安田火災、リーマン

【準会員 29社】 【賛助会員 5団体】 【名誉会員 日本銀行】

— 会員数 (2000年4月11日現在)

75社•団体

• 国内外銀行、証券等 59社

• 保険、系統金融機関 7社

• 金融機関団体 5団体

• 格付会社 3社

• 日本銀行

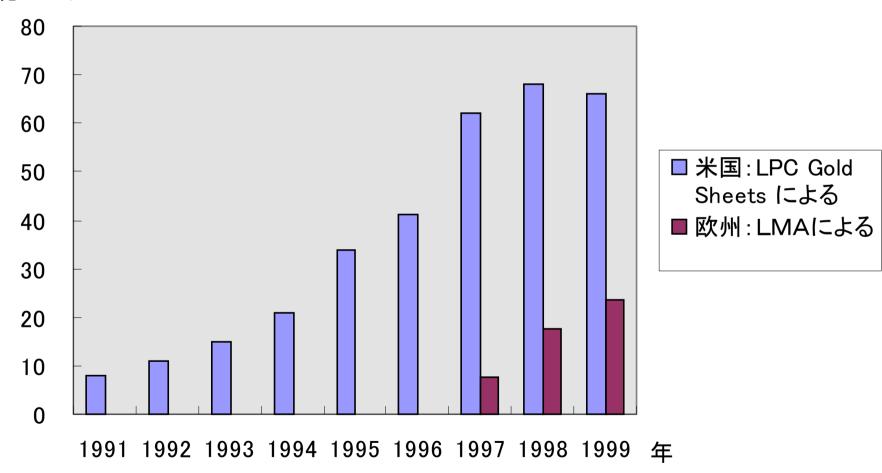


名称	LMA	LSTA
	(Loan Market Association)	(Loan Syndications and Trading Associations, Inc.)
設立地/年	欧州/1996年	米国/1995年
活動内容	以下を達成することにより貸付債権売買市場を効率化 すること。	貸付債権の売買市場の効率性、流動性を高めるため に、以下の様な活動を行う。
	1. 貸付債権の売買取引の標準化	1. 標準契約書の作成
	2. 標準的決済手続の確立	2. 市場での行動規範確立
	3. 市場での行動規範の確立	3. 貸付債権の市場価格の公表
	4. 貸付債権の評価手法確立	4. 市場取引にかかる紛争につき仲裁機能を発揮
	5. 借主、銀行他市場参加者に対する情宣活動	
会員	正会員(Full Members):61	正会員(Full Members):38
	商業銀行(含む、当行)他	商業銀行他
	準会員(Associate Members):68	準会員(Associate Members):28
	商業銀行、弁護士事務所、会計事務所他	商業銀行(含む、当行)他
	名誉会員(Courtesy Members):8	提携会員(Affiliate Members):34
	中央銀行(BoE、日銀)、英国銀行協会、	弁護士事務所、ブローカー他
	Association of Corporate Treasurers、他	



欧米のセカンダリー市場規模

10億US\$





本邦セカンダリー市場の将来性

- ーどの程度の市場規模なのか? 2000年度の推定市場規模、3兆円程度 おそらく、1-2年のうちに、10兆円程度に
- ービジネスモデルとしては、

正常債権の売買

貸出金融機関の調達としての売却

いわゆる不良債権の売却

等が想定されるが、基本となる通常の取引(正常債権の売却)が増加しなくては、本格的な市場にはならない

- 一当局の反応
 - 日銀、金融庁ともに、好意的
 - ・日銀 3月29日 「マーケット・レビュー」 米国におけるローン債権市場の発展とわが国へのインプリケーション
 - •金融庁 4月6日 緊急経済対策



市場育成上の課題

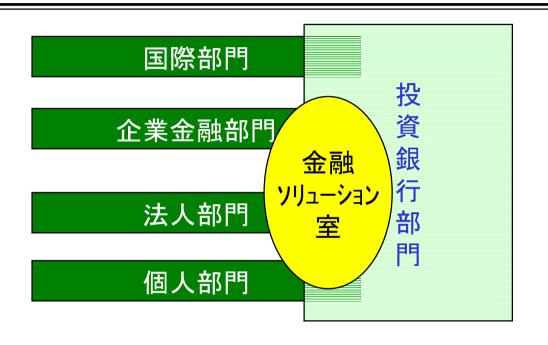
一債務者の承諾をどのように取得するのか? 本件万国共通の課題

【借入人が譲渡承諾を与えたくない理由とは?】

- ■債務者対抗要件を取得する=貸金残表表示(貸出行名)が変わる!?
- ・銀行の資金決済機能を引き続き利用したい!
- ・逆相殺(借入人が預金と相殺できる状況)を可能にしておきたい!
- ・債権者として取り立てにやってくる者(会社)を限定したい!
- ー借入人譲渡承諾を無理なく取れる環境の整備 JSLAによる広報活動が重要に



三井住友の業務体制



市場営業部門

- 一投資銀行部門はすべての顧客セグメントに対して活動領域を 持つプロダクツ部門
- ー管理会計上のプロフィット・センター
- ーいわゆる投資銀行的な活動と、商業銀行のプロダクツ部門の 性格を併せ持つ
- 一新銀行の特徴 → 金融ソリューション室の存在





本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は将来の業績を保証 するものではなく、リスクと不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境に関する 前提条件の変化等に伴い、予想対比変化し得ることにご留意ください。