

取引信用保険付売掛債権売却についての報告

- 1、ファクタリングとは？
 - <1>売掛債権買取型
 - 1) without recourse 型
 - 2) with recourse 型
 - <2>売掛債権保証
- 2、取引信用保険とは？
- 3、取引信用保険付売掛債権売却とは？

<概要>

本稿で紹介する「取引信用保険付売掛債権売却」とは、「取引信用保険」と「ファクタリング」とを組み合わせた資金調達方法である。通常、銀行借り入れによる資金調達には、継続的な銀行との取引、物的資産を有していること、高い信用力を有していることが前提である。また、債権の証券化を行う場合には、かなりのコストが要求される。しかし、ファクタリングによる債権譲渡を行うことで、物的資産を有しない企業にとっても、債権を引き当てとした資金調達を行うことが可能となる。また、取引信用保険を付保することで、債権の信用を補完し、債権の流動化を促進することができる。しかし、本取引においては、売掛債権として譲渡されるものは手形のみに限られ、債権自体の譲渡には対抗要件を備える上での難しさ、社会的認知の不十分さ等、なお問題が残る。

<序論>

景気の悪化に伴い、銀行が貸し渋りを行うなど、企業（特に、物的資産と信用を有しない中小企業）にとっては、資金調達が困難となっている。このような景気、もしくは、金融機関の影響を受けずに、中小企業が、資金調達を容易に行うために、近年、企業の有する売掛債権の譲渡による資金調達（ファクタリング）が注目されている。本取引では、さらに、取引信用保険を用い、債権の流動化を促進する方策をとっている。本稿で取り上げる、「売掛債権取引信用保険付売却」とは如何なる取引であるのか？また、実際にこの取引を行っていく上で、どのような問題点があるのか？

以下、1、2で、売掛債権の譲渡（ファクタリング）の性質、債権に付保される「信用保険」の性質をそれぞれ検討した後、3で、ファクタリングと信用保険を組み合わせた本取引の詳細について触れていきたい。

1,ファクタリングとは？

ファクタリングは、通常、「ファクターと称する特殊な組織が、支払期限以前の債権をその所有者（クライアント）から現金で買い取り、その債権の所有者となり、自己のリスク負担に基づいて債務者（カスタマー）から債権の回収を行う、ことを主要機能とするもの」

*¹と理解される。これは、以下の<1>1)売掛債権買い取り型を念頭におけばよいであろう。

しかし、ファクタリングの定義についてはさまざまに議論があり、日本の実務では、むしろ、<2>の売掛債権保証型こそがファクタリングの主流となっている。今回紹介するスキームにおいては、<1>1)が利用されているが、ここでは比較のため補足的に、<1>2)および<2>についても言及しておく。

（言葉の定義）

Factor：ファクタリングサービスを Client に提供する者

Client：Factor によるファクタリングサービスを受ける者

Customer：Client に対し、売掛債務を有する者

*1 （財）兵庫経済研究所 神戸大学 ファクタリング研究会編
『ファクタリング・ビジネス』（東洋経済新報社 1990年）

< 1 > 売掛債権買い取り型 (欧米でスタンダードなファクタリング)

Client が Customer に対して有する包括的な売掛債権を Factor が買い取り、代金回収を行うファクタリング。1) without recourse 型では、債務不履行発生時、Factor は Client に対する求償権を有しないが、2) with recourse 型では、Client に対して求償権を行使することができる。

1) without recourse 型

Client、Customer 間では売買契約が締結され Client は Customer に対し売掛債権を有している。

< 取引の流れ (図1) >

Client は Factor に対して、取引先のリストを渡す。

のリストにより Factor は Customer の信用調査を行う。

に基づいて売掛債権の買い取り限度額を Client に通知する。

Client は通知のあった限度額で Factor に売掛債権を譲渡。

Factor は Client に代わり金を支払う。

債務の履行期に Factor は Customer に対して取立を行う。

Customer から Factor への支払い。

* Factor は Client に対し、ファクタリング契約が締結されている間、信用情報の提供、コンサルティング等を行う。

ファクターが提供するサービスの内容

資金供与

売掛債権の管理・回収を行う業務代行

取引先の信用調査

経営コンサルティング

信用危険の引き受け 等

クライアントのメリット

売掛債権を引当とした資金調達ができる
債務者記帳事務、債権の管理回収の事務をファクターに任せることができる
ファクターの信用調査部門を利用することができる
ファクターによる経営コンサルティングを受けることができる
信用危険をファクターに転嫁できる 貸倒引当金留保の必要なし
バランスシートから売掛金の項目をなくすことで、クライアントの信用力向上

2) with recourse 型

Client、Customer 間では売買契約が締結され Client は Customer に対し売掛債権を有している。

* with recourse 型は、債務不履行が生じた場合の Client に対する Factor の求償との関係で、その法的構成に議論がある。しかし、ここでは without recourse 型との比較のため、Factor、Client 間では債権の売買が行われたものとみなし、求償についても深く論じることはしない。

<取引の流れ(図2)>

Client は Factor に、取引先のリストを渡す。

のリストにより Factor は Customer の信用調査を行う。

に基づいて売掛債権の買い取り限度額を Client に通知する。

Client は通知のあった限度額で Factor に売掛債権を譲渡。

Factor は Client に代わり金を支払う。

A : 債務不履行が発生しなかった場合

債務の履行期に Factor は Customer に対して取立を行う。

Customer から Factor への支払い。

B : 債務不履行が発生した場合

Factor は Client に対して取立。

Client は Factor に対して支払い。

Client 自ら Customer に対して求償。

Customer は Client に対して支払い。

* Factor は Client に対し、ファクタリング契約が締結されている間、信用情報の提供、コンサルティング等を行う。

ファクターが提供するサービスの内容

資金供与

売掛債権の管理・回収を行う業務代行

取引先の信用調査

経営コンサルティング 等

クライアントのメリット

売掛債権を引当とした資金調達ができる

債務者記帳事務、債権の管理回収の事務をファクターに任せることができる

ファクターの信用調査部門を利用することができる

ファクターによる経営コンサルティングを受けることができる

バランスシートから売掛金の項目をなくすことで、財務内容が改善されクライアントの信用力が上がる。

< 2 > 売掛債権保証型 （日本でスタンダードなファクタリング）

Client が Customer に対して有する包括的な売掛債権を Factor が保証するファクタリング

Client、Customer 間では売買契約が締結され Client は Customer に対し売掛債権を有している。

< 取引の流れ（図3） >

Client は Factor に、取引先のリストを渡す。

のリストにより Factor は Customer の信用調査を行う。

に基づいて売掛債権の保証限度額を Client に通知する。

Client は Factor に保証料の支払いをする。

A：債務不履行が発生しなかった場合

Client は債務の履行期に Customer に対して取立。

Customer は Client に対して支払い。

B：債務不履行が発生した場合

Factor は Client に保証金の支払いをなす。

Factor は Customer に対して取立を行う。

Customer から Factor への支払い。

* 通常実務においては、Factor、Client 間で覚え書きが交わされている。これによると、Factor が Client に対して保証金の支払いをなした場合においても、Factor は Customer に対して債権の取立を行わない（債権回収の煩雑さを厭うため）。このような場合に、Client 自らが Customer に対し債権の取立を行い、支払いを得た場合には、支払われた債権額のうち債権額における保証のなされた割合について、Client は Factor に対して、支払いをなすことになる。

ファクターが提供するサービスの内容

信用危険の引き受け

取引先の信用調査

与信情報の提供

経営コンサルティング 等

クライアントのメリット

貸し倒れ損失の早期回収 資金繰りの安定化

ファクターからの与信情報の提供により、与信管理の向上をはかれる

信用危険をファクターに転嫁できる 貸倒引当金を留保の必要なし

債務不履行が発生する以前の顧客に対する通知・承諾が必要ない

ファクターによる経営コンサルティングを受けることができる

2, 取引信用保険とは?

取引先に対する営業債権を包括的に保険の目的となし、営業債権が回収できない場合に生ずる損害の一定部分につき保険金を支払う保険契約

営業債権の範囲：売買契約、販売委託契約、役務契約、運送取り扱い契約、運送契約、請負契約、賃貸借契約、委任契約（いずれも双務的な取引）より発生する債権

債権者、債務者間では種類の契約が締結され売り主は買い主に対し営業債権を有している。

<取引の流れ（図4）>

債権者は保険者に、取引先のリストを渡す。
のリストにより保険者は債務者の信用調査を行う。
に基づいて保険金支払限度額を債権者に通知する。
債権者は保険者に保険金の支払いをする。

A：保険事故が発生しなかった場合

債権者は債務の履行期に債務者に対して求償。
債務者は債権者に対して支払い。

B：保険事故が発生した場合

債権者は保険者に当該債権を譲渡する。
保険者は債権者に対して保険金支払いをなす。（取引信用保険約款第20条）
保険者は債務者に取立を行う。
債務者から保険者への支払い。

* 債権を目的とする信用保険では、保険約款において、被保険者が保険金の支払いを受けようとする時、被保険者の権利を害さない範囲内で、保険金と同額の未回収代金債権、所有権または抵当権、商品につき他人に対して有する損害賠償請求権を保険者に譲渡しなければならないとしている。これは、保険者が債権者に対し損害填補をしたことによって債務不履行を行った債務者が債務を免れることは不当であり、また、被保険者が、保険が

存在していることによって安易になることを防止するためであるといわれている。^{*2}

保険者の提供するサービス

信用危険の引き受け

取引先の信用調査

与信情報提供 等

顧客のメリット

貸し倒れ損失の早期回収 資金繰りの安定化

保険会社の信用調査情報を利用できる

与信情報の提供を受けることができる

信用リスクを保険者に転嫁できる

保険料を損金処理可能

新税制により実績繰入率に統一された貸倒引当金と同様の効果が無税で望める。

*2 坂口光男 『保険法』（文眞堂 1991年）

3 ,取引信用保険付売掛債権売却とは？

債権買い取り型のファクタリングに信用保険を付すことで、円滑な資金供給、バランスシートのスリム化等をはかるスキーム。

1、取引全体の流れ（図5）

Client、Customer 間では売買契約が締結され、Customer は Client に対し商品の対価として手形を発行している。また、Client は Factor とファクタリング契約を保険者と保険契約を締結。本取引における売掛債権は、手形のみに限られている。

売り主は保険者に、取引先のリストを渡す。

のリストにより保険者は買い主の信用調査を行う。

に基づいて保険金支払限度額を売り主に通知する。

売り主は保険者に保険金の支払いをする。

Client は Factor に買い取り手数料を支払って手形を譲渡する。

Factor は Client に前払い金を支払う。

A：保険事故が発生しなかった場合

Factor は Customer により支払いを受ける。

Factor は Client に保険金免責部分相当額の支払いをなす。

B：保険事故が発生した場合

Factor は保険者に当該手形の譲渡を行う。

保険者は Factor に保険金の支払いをなす。

保険者から Customer への取立。

Customer から保険者への支払い。

2 ,取引信用保険、ファクタリング個別の契約関係

ここでは、取引全体を明確にするため、取引信用保険、ファクタリング契約、個々の契約関係について詳しく見ていく。

1) 取引信用保険契約

契約当事者

保険契約者：Client（販売元）

被保険者：Factor

保険者（保険会社）

保険の対象

Client が Customer に対して有する売掛債権（手形のみ）

保険期間

1 年（1 年毎継続可）

保険者の免責金額

保険金額の 5 % 以上

保険者の提供するサービス

信用危険の引き受け

取引先の信用調査

与信管理アドバイス

2) ファクタリング契約

契約当事者

債権の譲受人：Factor

債権の譲渡人：Client（販売元）

ファクタリングの対象となる債権

Client が Customer に対して有する売掛債権（手形のみ）

契約期間

保険契約期間

債権に対する Factor の前払い限度額

保険契約上の {(支払い限度額) - (免責部分)}

* 保険事故が発生した場合、保険者は免責部分の支払いを行わない。そのため、Factor が手形の買取に対して前払いする金額は、免責部分を控除した額。保険事故が発生しなければ、Customer から支払いを受けた後に、Factor は Client に免責部分の支払を行う。

ファクターが提供するサービス

資金供与

債権の管理回収事務

3、検討

1) 顧客のメリット

信用保険を付すことにより、債権自体の信用度が増すため、Factor による債権の買取がなされやすくなる。

保険料を損金として処理することができる

債務者記帳事務、債権の管理回収の事務からの解放。

与情報の提供を受けることができる

バランスシートから売掛金の項目をなくし、財務状況が改善され信用力が高くなる。

ファクタリングのみを利用した場合に期待できるのは、、、 のメリットのみ。取引信用保険を付すことで、、（特に）をも可能にする。

2) 他の債権流動化手法の検討

銀行及びSPC、信託方式による債権流動化について検討する。特に、ファクター会社の提供するファクタリングサービスと比較する観点で検討を行うことにより、ファクタリングの利点を明確にすることを意図する。

銀行による債権流動化

銀行は、リスクの高い債権買い取りを行わない。

売却可能な債権の範囲が狭い。

銀行は預金取引がなければ、金融サービスを行わない。

資産を有さない企業は、サービスを受ける機会をもてない。

銀行の手形割引では、不渡りになった割引手形についてはもちろん、数通の割引手形のうち一通が不渡りとなり他の数通が満期前でも、割引依頼人に信用がないときやその信用が悪化したようなときは、その全部の手形について、割引依頼人に買い戻し

を請求できることが取引約定書の特約により定められている。^{*4}

割引依頼人は、信用リスクを銀行に転嫁することができない。

銀行の債権買取は、債権そのものよりも債権者の信用力に基づいた買取を行う。

*4 大平正 『銀行取引約定書Q & A』（銀行研修社 1998年）

優良債権であったとしても、債権者の信用力が低ければ、買取が行われにくい。

S P C（特定目的会社）信託方式による債権流動化について

S P C 設立、信託方式による債権の流動化にはかなりの費用を要する。

（S P C 設立などの法的手続き、サービサーへの委託、信用補完措置の導入に伴う手数料、格付け費用、弁護士費用等）

中小企業の有しているような小額の債権を流動化させるために、多額の資金を費やしては、利益が見込めない。

中小企業の証券化商品は投資家の信任を直ちに得るには到りにくい。

3) 本スキームで、手形のみが扱われる理由

債権そのものは、確定が困難

債権譲渡を行うことは債務者に資金繰りが苦しいと受け取られるため、債権者がそれを好まない。

債権自体の譲渡には、対抗要件を備えるために、債務者への通知、もしくは、債務者からの承諾が必要（民法467条）。それに比べて、手形の譲渡は裏書のみで権利移転（手形法14条1項）

売掛債権譲渡（又は担保）を保護する法的整備が遅れていること。

4) 債権譲渡の対抗要件の問題

ファクタリングを考える上で、ファクターが、カスタマーより債権の回収を確実にハかるためには、第三者、債務者に対しての対抗要件を備えていることが必要である。近年、この債権譲渡において重要な対抗要件具備のため、新たな法制度が作られ、その方式に変化が見られる。ここでは、特に、債権譲渡における対抗要件に関する民法特例法を中心に、債権譲渡における対抗要件の具備についてみておきたい。

上記3)においても述べたように、民法において、売掛債権が指名債権の場合、売掛債権の譲渡人は、第三者、債務者に対して対抗要件を得るために、Client から Customer に債権譲渡の通知、もしくは Customer から Client に債権譲渡の承諾（民法467条）を行う必要がある。

しかし、日本では、債権そのものの譲渡は債務者に対して不信感を抱かせることになり、実務においても、Client 自身の信用に依拠して、対抗要件を取得しないことが

大半であるようだ。

このような状況下で、1998年10月「**債権譲渡の対抗要件に関する民法特例法**」が施行された。この法律によれば、法人がする債権譲渡のうち、金銭債権を目的とするものであれば、債権譲渡人と譲受人が債権譲渡登記を行うのみで、第三者対抗要件を備えることができるとされる。この法律は、対抗要件取得手続きの簡便化及び低コスト化を主目的として制定された³。けれども、本法は登記申請がきわめて多項目にわたり詳細かつ厳格であること、またこの登記を扱う法務局が東京法務中野分室のみに限られているため、利用制限と機会コストも無視できないこと、さらに債権譲渡人の法人登記簿にその旨の登記がなされることが信用不安を惹起するという問題が生じている⁴。利用の簡易化をはかるため、2001年3月26日より登記申請をインターネットを通じて行う債権譲渡登記オンライン申請制度の運用も開始された⁵。登記申請において、申請情報とともに申請者の権限証明情報を送付することが義務付けられている。そのため、登記申請当事者（債権の譲渡人、譲受人）それぞれが、電子署名、電子証明書を有している必要が生じる⁶。これらの権限証明情報を得るためには、商業登記事務のコンピューター移行等が要求されているゆえ、実務においては、まだ広くは用いられていないようである。

「**債権譲渡の対抗要件に関する民法特例法**」(以下 特例法)

適用範囲：法人がする債権譲渡

対象とする債権：指名債権のうち金銭債権を目的とするもの（特例法2条）

第三者対抗要件：債権譲渡人と譲受人だけで債権譲渡登記をすることで確保
(特例法2条1項)

債務者保護要件：債権譲渡を債務者に対抗するためには、債務者への通知が必要（特例法2条2項）

4) 結論

銀行、SPC、信託方式による債権の流動化には、企業が資産、もしくはある程度の

³ 田村英朗「実務から見た評価と期待 ファクタリングを中心として」
(ジュリスト1201号 2001年)

⁴ 花井正志「債権流動化に関する議論によせて」(金融法務事情1611号 2001年)

⁵ 金融法務事情編集部「債権譲渡登記オンライン申請制度の運用が開始される」
(金融法務事情1610号 2001年)

⁶ 後藤博「債権譲渡登記のオンライン申請制度の概要」(ジュリスト1201号 2001年)

信用力を有していることが必要であり、成長過程にある中小企業には利用しにくい。

しかし、ファクタリングを利用することで、物的資産を有さずとも売掛債権を引当に資金調達を行うことができる。また、バランスシート上から売掛債権の項目がなくなること、企業自体の信用力もあがる。そのうえ、取引信用保険を付すことで、信用度の低い債権の信用が補完され、売却を行いやすくなる。つまり、信用度が低く、資産を有しない企業にとっても、資金調達の道が開かれる取引であるということがわかる。

問題は、この取引を利用する場合に、買い取られている債権が、いまだ手形に限られているということである。この最たる原因は、債権譲渡を行う企業への社会の不信感であろう。しかし、ボーダレス化の流れにある現在の状況において、既に海外では、債権譲渡を常識のものとして行っていることから見ても、日本におけるこの間違った観念は、修正されるべきである。また、各種債権譲渡のための立法がなされていることからしても、債権譲渡についての社会的要求の高さをうかがい知ることができるのではなかろうか。支払い事務手続きの簡易化、費用の節約、そして、電子商取引の決済のためにも、証券に権利を化体させて流通させる手形よりも、債権そのものの売却をなすことができるようにすることが、今後の企業の資金調達において有用であろう。

参考文献：

- ・ 田邊光政 『ファクタリングの基礎知識[改訂第2版]』
(商事法務研究会 1980年)
- ・ (財)兵庫経済研究所 神戸大学 ファクタリング研究会編
『ファクタリング・ビジネス』(東洋経済新報社 1990年)
- ・ 高桑昭・江頭憲治郎編 『国際取引法 [第2版]』 (青林書院 1993年)
- ・ 「債権の流動化による中小企業の資金調達の円滑化について」
中小企業債権流動化研究会・最終報告 <http://www.meti.go.jp>
- ・ 田村英朗「実務から見た評価と期待 ファクタリングを中心として」
(ジュリスト1201号 2001年)
- ・ 花井正志「債権流動化に関する議論によせて」(金融法務事情1611号 2001年)
- ・ 金融法務事情編集部「債権譲渡登記オンライン申請制度の運用が開始される」
(金融法務事情1610号 2001年)
- ・ 後藤博「債権譲渡登記のオンライン申請制度の概要」
(ジュリスト1201号 2001年)
- ・ 坂口光男 『保険法』 (文真堂 1991年)
- ・ 大平正 『銀行取引約定書Q & A』(銀行研修社 1998年)
<http://www.sumitomomarine.co.jp/news/h12/slim.htm>
http://www5.mediagalaxy.co.jp/sgf/jp/factors/fac_j.html
<http://www.worldins.co.jp/torihiki1.html>

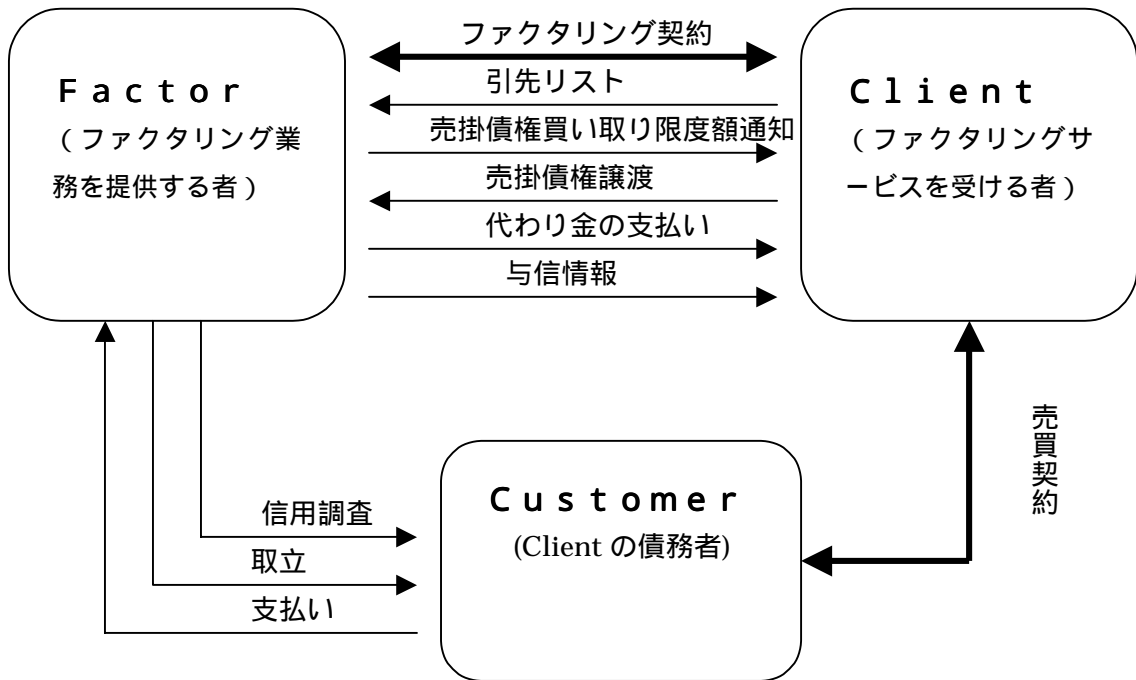


図 1、without recourse 型

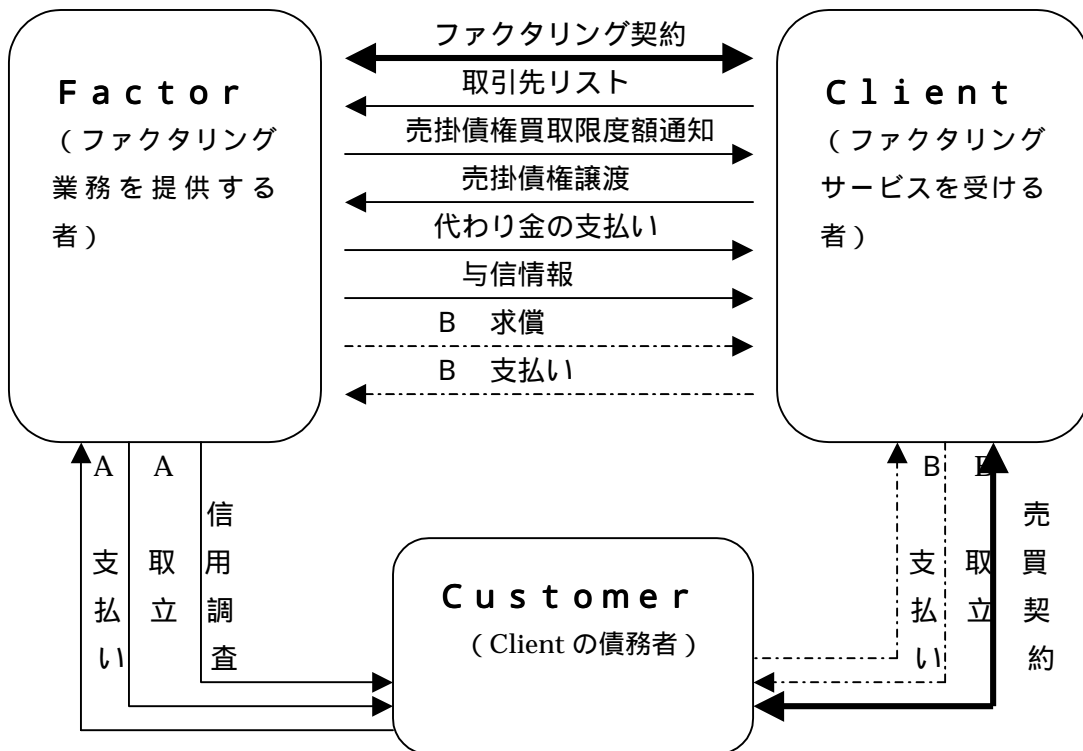


図 2、with recourse 型

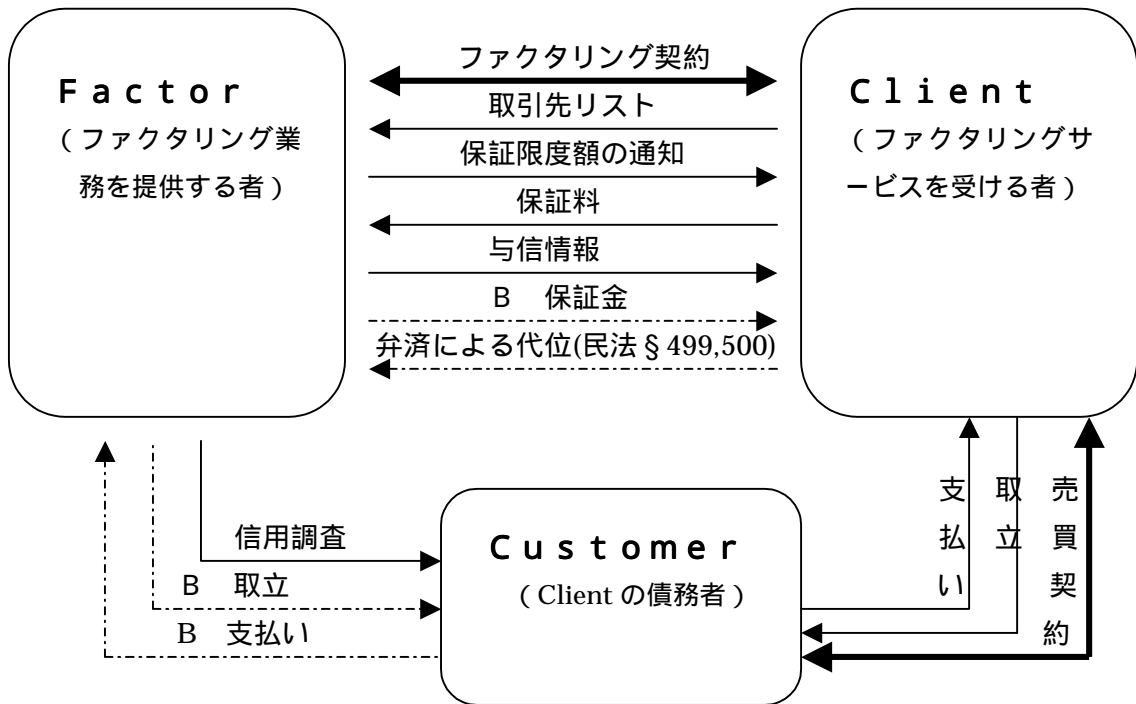


図 3、売掛債権保証型

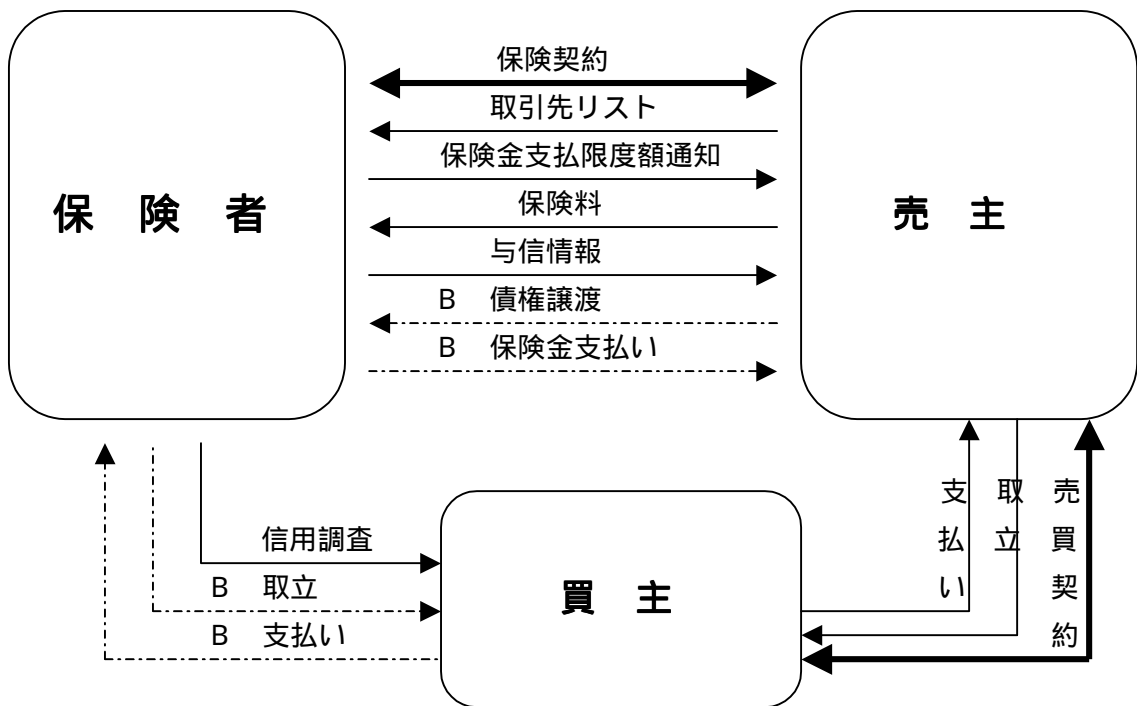


図 4、信用保険

図5 . 取引信用保険付売掛債権売却スキーム

