

今日のデジタル世界における 企業向け融資の大変革



より簡単かつシンプルな融資手続きへの革新

免責事項

本書は、ソフトウェアまたは印刷物などの形式を問わず、オラクルの独占的財産である機密情報を含みます。この機密資料へのアクセスと使用は、オラクルとの間で締結し、遵守することに同意したオラクルソフトウェアライセンスおよびサービス契約の条件に従うものとします。本書および本書に含まれる情報は、オラクルの書面による事前の同意を得ることなく、オラクル以外の者に開示、コピー、複製、または配布することはできません。本書は、使用許諾契約の一部を成すものではなく、オラクル、その子会社または関連会社との契約上の合意事項にも組み込まれるものではありません。

本書は情報提供のみを目的としており、記載されている製品機能の実装とアップグレードの計画における支援のみを目的としています。また、本書は資料、コード、または機能の提供を確約するものではなく、購買を決定する際の判断材料とすべきものではありません。本書に記載されている機能の開発、リリース、および時期については、オラクル独自の裁量により決定されます。

製品アーキテクチャの性質上、本書に記述されているすべての機能を安全に組み込むことができず、コードの不安定化という深刻なリスクを伴う場合があります。

目次

免責事項	1
はじめに	3
銀行におけるレガシーシステムによる制約	3
時間のかかる管理タスク	3
手作業のワークフロー	3
一貫性のないデータ	4
引受業務における恣意性	4
紙ベースの文書管理	4
利害関係者間の連携の欠如	4
情報のサイロ化	4
現状維持も高リスク	5
市場シェアの喪失	5
収益性への影響	5
大規模取引への資金提供機会の喪失	5
将来を見据えたデジタル融資プラットフォーム	5
エンドツーエンドの融資	6
シームレスなマルチチャネル・エクスペリエンス	6
ワークフローの自動化	6
効果的なプロセス標準とガバナンス	6
トランザクション間の透明性	6
機能の一元化	6
優れた洞察と分析	6
優れた価格設定	7
OTH（組成保有型）と OTD（組成分配型）の両方の融資に対応	7
フィンテックとの提携	7
総括	7

Empower
Bank Staff



Lower
Business
Risk



Meet
Financing
Needs



はじめに

成長は、業界、規模、地域に関係なく、あらゆるビジネスでの成功に不可欠です。成長と革新を促進するためには、企業は合併、買収、製品ポートフォリオの多様化などさまざまな活動に投資できる資金が必要となります。この数年で、これらの投資にはより大きな費用がかかるようになり、成長達成が困難になっていることを企業は認識しています。このような状況を背景に、各企業固有のニーズに応じて、アセットベースドレンディング、プロジェクト融資、運転資金融資などのさまざまな融資ソリューションを通して企業に融資する機会が銀行にもたらされています。

今日の銀行業界で最も一般的な傾向は次のとおりです。

1. LIBOR からリスクフリーレートへの移行：LIBOR からリスクフリーレートへの移行が近い将来必要となることにより、ベストプラクティスに基づき融資・貸付ソフトウェアアプリケーションを検討・変換する、一世代に一度の機会が銀行にもたらされている。
2. パンデミック後のデジタルバンキングの世界：パンデミックによる新たな世界的金融危機に直面し、銀行は融資組成と融資手続きが将来の課題に対応できるようにする必要がある。またこれにより、従来の銀行にはデジタル機能を加速化する機会がもたらされる。
3. 合併吸収 (M&A)：M&A の全体的価値は今後数年間でさらに高くなると予想され、主に銀行から調達される外部資金への大きなニーズが生まれることが見込まれる。
4. 設備投資：累積設備投資は増加することが予想され、銀行にとって企業向け融資の非常に大きな機会となる。

銀行は企業向け融資を行う機会が十分にあり、証券や債券よりも多くの利益を生み出すことはできるものの、適切な融資ソリューションを提供することは容易ではありません。多数の手作業のワークフロー、紙ベースの文書化による低いデータ品質、低水準のプロセス標準化、連携されていないサイロ型システムといったさまざまな要素に起因する現在の企業向け融資システムの非効率性により、融資プロセス全体がより複雑で時間がかかるものとなっています。

そのため、今こそ銀行は、企業向け融資システムを、シームレスなマルチチャネル・エクスペリエンス、自動化されたビジネスワークフロー、利害関係者間の緊密な接続性と連携、優れた分析とレポート、トランザクション間の透明性、データリポジトリの一元化、シンジケートローンやセカンダリーローン取引の組成・サービスのサポートなどの「主要なイネーブラー」を体现するシステムへと変革する時なのです。

適切な融資システムにより、銀行は借り手のグローバルリスクをより迅速かつ効率的に分析するとともに、絶えず変化する規制基準を遵守し、世界的に事業展開する中小企業から大規模な多国籍企業まであらゆるタイプの組織の資金調達ニーズを満たすことが可能になります。

銀行におけるレガシーシステムによる制約

商業融資は非常に大きな成長の機会をもたらすものですが、次のような非効率性のために銀行は企業向け融資ビジネスを拡大することができていません。

時間のかかる管理タスク

現在の融資システムでは、銀行の従業員は、手作業でのデータ収集、複数形式での顧客情報の入力、借り手への定期的な書類依頼など、付加価値のない反復的な作業を実行する必要があります。引受会社においては、このような作業によって迅速なリスク管理や引受業務などの重要な業務が遮られ、効果的なローン商品を構築する妨げとなっています。また、リスクの高い取引を構築する際に、差し迫ったリスクに気付かない可能性もあります。バックオフィス業務では、このような反復的な作業によってプロセスが遅延し、誤りが生じる可能性が高まります。反復的な手作業での管理プロセスは、システムの著しい非効率性を悪化させて、各ステップに要する時間が増大するとともに、顧客に適切なソリューションを迅速に提供する銀行の能力に影響を及ぼします。

手作業のワークフロー

ビジネスプロセスの自動化が適切にされていないと、手作業による誤り、重複、低水準のプロセスガバナンスを伴う不十分なプロセス管理の原因となります。現在、統一商事法典の記入、借り手のグローバルエクスポージャーの計算、借り手のコンプ

ライアンスの監視、借り手への定期的な書類依頼などのいくつかの作業は手作業で行われています。これらの作業は簡単に自動化することができ、高品質で信頼性の高い結果を一貫して提供できるだけでなく、コスト削減も実現できます。融資組成の際の資金調達とレポート作成のための融資要件の検証は、通常、チェックリストやスプレッドシートで行われていますが、時間がかかり、非効率的であるだけでなく、誤りが生じやすくなります。そのため、手作業のワークフローは企業向け融資の成長を妨げる障害となっています。

一貫性のないデータ

一貫性のないデータが複数の利害関係者に散在することで、適切なデータの収集における複雑性がさらに増し、融資ソリューションの構築に不必要な遅延が生じます。これにより、銀行またはより迅速な融資組成プロセスを提供するシャドーレンダーのいずれも、ビジネスの損失が生じる恐れがあります。また、データに一貫性がないと、引受会社は重要な情報を見落とし、銀行の全体的な融資リスクが高まる可能性もあります。適切な文書やレポートを備えていないことにより、銀行は規制要件への準拠を維持できなくなってしまうかもしれません。融資サービスの際は、法人顧客にタイムリーな資金提供を行うために金利、手数料、スケジュールなどの最新情報へのアクセスが必要です。一貫性のあるシームレスなデータは、特に、利害関係者数が多く、最新情報を取り入れる必要があり、融資と利息所得の適切な参加者へのシェアを確保する必要のあるシンジケートローンやセカンダリーローン取引の場合には非常に重要です。

引受業務における恣意性

信頼できる単一の情報が欠如し、Excel ベースでの分析を行っていることで、グローバルエクスポージャーの計算と顧客への適切な融資ソリューションの構築に不必要な遅れが生じます。これにより、より迅速に組成手続きを行い、柔軟で顧客の立場を考慮した融資条件を盛り込むことができる銀行やフィンテックにビジネスを奪われてしまう可能性があります。激しい競争に勝つために、恣意的に信用評価管理を行ったり、いくつかの重要な手続きを放棄したり、さらには、銀行にとって非常にリスクの高い顧客に有利な条件を盛り込む銀行もあるかもしれません。融資リスクが増加すると、企業向け融資ビジネスを拡大して融資プロセスで利益を上げる銀行の能力は低下します。

紙ベースの文書管理

現在、販売から組成およびサービスまで、商業融資手続きで使用するほとんどの書類は紙ベースです。紙のコスト、保管、配送などの運用コストが高いという明らかな問題だけでなく、紙ベースの書類は別の深刻な問題をもたらす可能性があります。規制要件に準拠するには、情報を統合して規制当局に報告するという非常に骨の折れるプロセスを伴うため、紙書類では非常に困難です。商業融資手続きには複数の利害関係者が含まれるため、適切な情報にアクセス・更新できるようにするために紙の書類を手作業で転送するには多大な時間がかかり、融資の組成とサービスの手続き全体に遅れが生じ、データの不整合や情報の紛失につながる可能性もあります。

利害関係者間の連携の欠如

企業向け融資のエコシステムでは、銀行内部と外部の利害関係者間で十分な接続性がないために混乱が生じています。各利害関係者が部分的にのみ統合可能なサイロ化したシステムと複雑さを増す原因となる独自データを持っていることで、データの冗長性が発生し、全体的な融資手続きの遅れにつながっています。サイロ化したシステムは、効率的に AML および KYC 処理を実行し、顧客に対するグローバルエクスポージャーを計算する能力を低下させます。また、銀行が代理店やサードパーティーベンダーのサービスを利用して、顧客に完全に効率的な融資ソリューションを提供する妨げとなっています。特にシンジケートローンには、複数の銀行のシステム間での積極的な参加とデータフローを可能にするハイパーコネクテッドな IT 環境が必要です。シンジケートローンを提供できないことは大手組織の大規模要件への融資提供の実現を妨げ、多額の手数料ベースの収益機会の喪失につながります。

情報のサイロ化

急成長を実現するためには、法人顧客は、必要とときにいつでも利用できる安定した投資フローを確保できるクレジットラインへのより迅速なアクセスが必要です。さらに、銀行は、世界各地の顧客との接触によって直面することが考えられるビジネスリスクについて最新知識を保持し、高頻度で再評価を行う必要があります。その複雑性により、与信管理には通常、バックオフィス、リスクモデリング、与信アナリスト、引受会社など、適切な情報を適切なタイミングで必要とする複数の利害関係者がいます。現在、さまざまな利害関係者によって処理されるサイロ化したシステムがシームレスな情報フローの妨げとなっており、完全な顧客・市場情報を得ることができず、ビジネスリスクから銀行を適切に保護しながら、適切な意思決定を行い、適切なソリューションを顧客に提供する上での妨げとなっています。適切な与信管理ソリューションでは、銀行はクレジットラインの提供プロセスを加速化し、顧客のオンボーディング中にクレジットラインを事前承認できるだけでなく、各法人顧客固有のニーズに応じたクレジットラインのカスタマイズや、顧客の与信価値の積極的評価、顧客のライフサイクル全体にわたるエクスポージャー管理、ビジネスリスクの軽減が可能になります。

銀行は今すぐ法人与信管理の変革を行い、不足要素を補って競争力と付加価値のあるソリューションを提供しなければ、フィンテックなどのシャドーレンダーが急速に与信・資金調達分野で地位を確立する一方で、引き続きかなりの市場シェアを失うことになるでしょう。

現状維持も高リスク

市場シェアの喪失

銀行は、システムの非効率性に関しては現状維持の余裕はありません。過去数年間で、P2P レンダー、事業開発会社、マネーマーケット、ヘッジファンドなどのシャドーレンダーとストラクチャード投資会社が商業融資の市場シェアを拡大しています。

非効率性と高い運用コストにより、銀行は中小企業（SME）融資のシェアの低減を余儀なくされています。しかし、中小企業は先進国と発展途上国の両方の成長において重要であるとともに、高所得国の GDP の半分以上を占めており、銀行の企業向け融資収益の重要な源泉です。

無駄のない運用モデルを確立しているフィンテックは、従来とは異なるデータを使用した優れた信用リスク評価により、中小企業に低コストで優れた顧客体験を迅速に提供できます。従来、銀行に依存していた中小企業は、今ではこのようなデジタル商業融資機関でのみ資金源を入手できると確信しています。

銀行は今すぐ融資ソリューションの変革を行い、不足要素を補って競争力と付加価値のあるソリューションを提供しなければ、フィンテックなどのシャドーレンダーが急速に商業融資分野で地位を確立する一方で、引き続きかなりの市場シェアを失うことになるでしょう。

収益性への影響

規制要件の高まりに伴い、要件を満たすための関連コストも増加しています。バーゼル III、ドッド・フランク法、CRD IV により流動性要件が強化され、銀行に対してより強固なリスクモデリングとレポートの展開が義務付けられています。さらに、ドッド・フランク法では、詳細なデータ提出と金融システムリスクの高度な分析が義務付けられるようになりました。現在、IFRS（国際財務報告基準）が世界中で採用されているため、ローン会計はより複雑になっています⁶。銀行が企業向け融資ビジネスで収益性を維持するためには、運用を改善してコスト効率を高めるとともに、適切な分析とレポートツールを導入して規制による負担を軽減する必要があります。

大規模取引への資金提供機会の喪失

現在の需要と機会に対応できない既存の企業向け融資システムでは、銀行は大規模な取引に資金を提供する機会を失い、ローンシンジケーションとセカンダリーローン取引を通して、OTD（組成分配型）の融資市場を獲得することができません。そのような取引において銀行が獲得し得る収益は莫大で、ブックランナーの手数料だけでも数十億ドルに達します。シンジケートローンでは、シンジケートグループを構成する顧客、リードアレンジャー、銀行の間で膨大な量の情報を交換する必要があります。また、本質的に複雑かつ複数のプレーヤーが関与するため、データの収集と統合の量も多くなります。これらはすべて、情報の流れを効率的に促進し、参加者と顧客の情報を効果的に保存することができる一元管理され効率性に優れたデータリポジトリを取り入れた、統合された IT 環境なしでは不可能です。

セカンダリーローン取引市場では、融資の一部を他の金融機関と取引する場合、売買契約も引き渡す必要があります。代理銀行は、最終的に支払いを決済できるように、すべての貸し手と融資全体のそれぞれの所有割合を追跡する必要があります。また、代理銀行は貸し手が取引に対応できる十分な立場にあることを確認するとともに、決済の準備が整っている関連取引を特定して、貸し手が帳簿上の所有権の譲渡を完了することができるようにする必要があります。

シンジケートローンはその独自の特性により、他の資産クラスよりも決済がはるかに困難です。シンジケートローン取引を成功裏に実行できるようにするためには、IT システムの広範な自動化、統合、および機能が必要です。自動化によってシンジケートローン決済の高コストの削減と決済時間の短縮が実現でき、これにより、シンジケートローンの市場流動性が高まり、取引企業による不履行の可能性が減少します。

将来を見据えたデジタル融資プラットフォーム

今こそ、銀行はこれらの課題に対処し、適切な融資ソリューションを作成して顧客に販売する能力を強化すると同時に費用対効果を高めるべき時です。最適なソリューションには、次の「主要なイネーブラー」を盛り込む必要があります。

柔軟な融資オプション

柔軟な融資オプションを備えることで、顧客の要件をより適切に満たすことができ、顧客の全体的なエクスペリエンス向上につながります。理想的な企業向け融資システムでは、リボルビング契約および非リボルビング契約、修正と再交渉、手数料と

金利における柔軟性、複数のロールオーバー、柔軟な支払い、包括的な支払・決済オプションをサポートします。これらの機能により、銀行はライフサイクルの中で再度交渉するオプションを保持しながら、あらゆる規模や業界の法人顧客のニーズを満たすことができます。

エンドツーエンドの融資

顧客のあらゆる種類の資金調達ニーズを満たす典型的なエンドツーエンドの企業向け融資システムには、すべての利害関係者間の効果的な連携とシームレスなデータ転送が必要です。企業向け融資ソリューションには通常、銀行内のさまざまな部門や機能などの内部の利害関係者と、パートナー銀行、借方およびクレジットビューロー、エージェントなどの外部の利害関係者が多数含まれます。銀行の内部システムと外部の利害関係者のシステムを緊密に統合しなければ、シームレスなデータフローと連携を確保することは非常に困難です。銀行は、Open API と SWIFT を使用して、ハイパーコネクテッド IT ランドスケープを実現し、融資の処理に必要なすべてのシステム間の接続を強化することを目指す必要があります。これにより、手作業でデータを転送する必要がなくなり、効果的な連携を確保できます。また、コーチング、トレーニングプログラム、およびさまざまな種類のインセンティブを取り入れることにより、利害関係者間の連携をさらに強化できます。エンドツーエンドのシステムにより、融資の信用評価、オリジネーション、サービスが迅速化され、銀行はより多くの融資を導き出し、より多くの収益と利益を得ることができます。

シームレスなマルチチャネル・エクスペリエンス

シームレスなマルチチャネル・エクスペリエンスは顧客満足度に悪影響をおよぼすプラットフォームの障壁を取り除きます。支援およびセルフサービスオプションのシステム機能と、チャネル間のシームレスな移行により、タッチポイント間でエクスペリエンスの一貫性が確保でき、銀行支店に必要とされる訪問数を減らすこともできます。

ワークフローの自動化

反復的で付加価値のない作業を自動化することで、時間を短縮し、手作業による誤りを排除し、ワークフロー全体を改善できます。これにより、手続きの高速化に加えて、リアルタイムのステータス追跡が可能になります。ワークフローの自動化とコンピューター支援処理を取り入れることで、人間の介入が必要な場合はいつでも、銀行はより信頼性が高く迅速なソリューションを提供できるようになります。最終的に、重複的な手作業による手続きの排除、処理の高速化、リアルタイムの情報フロー、運用コストの削減といったメリットが得られます。

効果的なプロセス標準とガバナンス

融資の信用評価、組成、サービスに必要な手続きを定義する正式なプロセス標準の確立が必要不可欠です。ビジネスプロセスの自動化によってプロセスが確実に実行されるようになる一方、銀行はプロセスを管理および監視し、欠点を特定してワークフロー全体を最適化していく必要があります。

トランザクション間の透明性

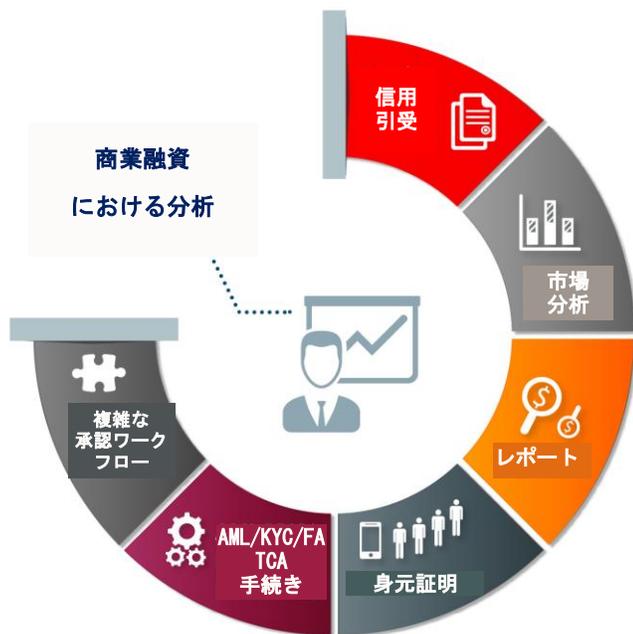
法人顧客からは、すべてのトランザクションにおける完全な透明性が求められます。自動化とエンドツーエンドの統合によって銀行は透明性を実現できますが、それに加えて、すべてのチャネルを通してリアルタイムのステータス情報を取り入れて、実行されているすべてのトランザクションの最新情報を顧客に確実に提供する必要があります。

機能の一元化

融資機能を一元化することで、銀行は異なる融資システム間での連携が必要なくなり、より迅速なオリジネーションとサービスを確保できるようになります。引受会社は、世界中に子会社を持つ多国籍クライアントに対する銀行のグローバルエクスポージャーを簡単に計算できるようになります。また、一元管理されたリアルタイムデータにアクセスすることにより、銀行は適切なソリューションを適切なタイミングで提供でき、顧客のニーズの変化に応じて融資条件を頻繁に変更することも可能になります。顧客、パートナー、投資家、代理店などのすべての利害関係者の見解を統合することで、銀行は効果的な関係管理を確立し、規制遵守を確保するとともに、積極的な与信管理を取り入れることができ、これにより、不安定な市況における顧客の財政的苦悩を特定し、必要な措置を採用することが可能になります。

優れた洞察と分析

高度な分析の導入によりさまざまな利点を得ることができます。引受会社はさまざまな経済状況下での顧客に対する効果的なグローバルエクスポージャーを分析し、リスクを軽減することができます。銀行は標準レポートおよびカスタマイズレポートの使用によって、バーゼル III やドッド・フランク法などの規制要件に準拠できます。また、優れた分析により、新しい融資機会を特定し、顧客へのさまざまなタイプの融資をクロスセルおよびアップセルすることができます。



優れた価格設定

企業と銀行との強力な関係は、企業向け融資ビジネスで成功するための鍵です。リレーションシップマネージャーは、顧客のビジネス、業界、規模、価格感応度、成長可能性などのさまざまな要因に基づいて顧客と銀行との過去の関係を分析し⁹、それに応じて取引を構築するとともに、忠実な顧客、あるいはより高い収益性が期待できる顧客に価格優位性を提供する必要があります。さらに、リレーションシップマネージャーは、融資商品やサービスを効果的にバンドリングして、割引などの特典を提供し、顧客体験を向上させることもできます。

OTH（組成保有型）と OTD（組成分配型）の両方の融資に対応

シンジケーションローンやセカンダリーローン取引によってもたらされる融資の大きな可能性を考慮すると、銀行が大規模な融資要件を獲得できるようにするために、保有型の融資だけでなく分配型の融資も処理するように融資ソリューションを設計する必要があります。組成分配型の融資の複雑性は、システム、スキル、プロセスを適切に配備することで対処できます。バイラテラルローン、シンジケートローン、セカンダリーマーケットでのローンを提供する能力を備えることにより、銀行はあらゆるタイプの顧客要件に対応することができます。また、マスター契約、参加者の移動、収益の共有などの側面がサポートされるため、銀行はさまざまな融資オプションから選択できると同時に、完全な自己資金の場合の高リスクを軽減することが可能です。

フィンテックとの提携

銀行は、SME 融資市場でより広いシェアを獲得するだけでなく、フィンテックの優れた分析機能とリスク管理機能の恩恵を受けて、高い運用効率を達成し、より迅速なオリジネーションと効果的な引受プロセスを導入するためにもフィンテックとの提携を行う必要があります。提携の効果を最大限にするためには、銀行が基盤となるインフラストラクチャを提供し、融資に資金提供をすると同時に、フィンテックはソリューション全体をフロントエンドし、より迅速なオリジネーションと優れたデジタルエクスペリエンスを実現する必要があります。

総括

企業向け融資は、既存顧客に複数の融資ソリューションを提供し、新規顧客からより多くのビジネスを引き出すための重要な機会を銀行にもたらします。しかし企業向け融資ビジネスは、コストの増加、規制による負担の増大、不安定なビジネス環境などの困難な課題に直面し、これらが収益と利益に悪影響を及ぼしています。増大する企業向け融資の需要を勝ち取るために、銀行は、ワークフローの自動化、プロセスの標準化、データの一元化、OTD（組成分配型）機能、最大の効果をもたらすフィンテックとの提携など、主要イネーブラーを備えて企業向け融資を強化する必要があります。

パンデミックにより、従来の銀行には、最新のデジタル機能を拡充させ、融資サービスからエンゲージメントへの転換を加速化する機会がもたらされています。

Connect with us



blogs.oracle.com/financialservices



twitter.com/oraclefs



linkedin.com/showcase/oraclefs



oracle.com/jp/industries/financial-services

Copyright © 2020, Oracle and/or its affiliates. All rights reserved. This document is provided for information purposes only, and the contents hereof are subject to change without notice. This document is not warranted to be error-free, nor subject to any other warranties or conditions, whether expressed orally or implied in law, including implied warranties and conditions of merchantability or fitness for a particular purpose. We specifically disclaim any liability with respect to this document, and no contractual obligations are formed either directly or indirectly by this document. This document may not be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, for any purpose, without our prior written permission.

Oracle and Java are registered trademarks of Oracle and/or its affiliates. Other names may be trademarks of their respective owners.

Intel and Intel Xeon are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation. All SPARC trademarks are used under license and are trademarks or registered trademarks of SPARC International, Inc. AMD, Opteron, the AMD logo, and the AMD Opteron logo are trademarks or registered trademarks of Advanced Micro Devices. UNIX is a registered trademark of The Open Group. 0120

