

株式会社日本格付研究所（JCR）は、以下のとおりサービサー格付の結果を公表します。

株式会社山田債権回収管理総合事務所（証券コード:4351）

【据置】

スペシャルサービサー格付 S3

「サービサー格付」は、サービサーのサービシング業務遂行能力に関する評価であり、金融商品または法人の信用状態に関する評価とは異なります。サービサー格付を付与し、または提供しもしくは閲覧に供する行為は、信用格付業に係る行為ではありません。

■格付事由

1. 会社概要

(1) プロフィール

当社はスタンダード市場に上場している独立系のサービサー。81年に測量事業および不動産の有効活用にかかるサービス提供を主目的に山田測量設計株式会社として設立。99年に商号を現社名に変更し、債権管理回収業の許可（法務大臣許可第20号）並びにコンサルティング業務などの兼業許可を取得した。02年にはサービサー会社として初めてJASDAQ市場に株式を公開し、現在はサービサー事業のほか、登記や相続関連業務などにかかる派遣事業、底地や借地権の売買などを手掛ける不動産ソリューション事業などを展開している。

資本金は1,084百万円。代表者は創業者である山田晃久氏。当社が属する山田グループは、代表者の山田晃久氏が率いており、当社のほか、司法書士法人と土地家屋調査士法人、山田エスクロー信託などで構成される。グループ内ネットワークに加え、外部金融機関などとの提携も充実しており、不動産・債権取引におけるワンストップサービスの提供、全国規模の大口案件に対応できる点などが強みである。

(2) 規制とサービサー業界

99年に施行されたサービサー法は、01年に取扱債権の範囲拡大などが認められた改正サービサー法として施行された。この改正で、資産流動化法の特定資産である金銭債権や流動化目的のSPV（特別目的事業体）の保有債権、法的倒産手続きに入った企業の債権などがサービサーの新たな取扱債権として認められた。09年には業務範囲の拡大と行為規制の強化を図るため、サービサー法改正案が国会に提出されたが、最終的な法改正には至らず廃案となった。13年に自民党で事業再生・サービサー振興議員連盟が立ち上がり、自民党司法制度調査会民事・国際戦略小委員会においてサービサー制度の充実の在り方が検討課題として取り上げられた。これを受け14年に法務大臣宛改正要望書が提出され、改正法律案につき自民党内の手続きは終了したが、現在も法案の提出には至っていない。

現行のサービサー法は、サービサーが取り扱える金銭債権を限定列挙しているため、サービシング業務にかかる様々なニーズに弾力的に対応できない面がある。法改正によりサービサーが取り扱える金銭債権の種類が増え、業務範囲が拡大すれば、サービサー市場の拡大につながる可能性が高い。業務範囲の拡大の対象として期待されているのは、私募債や公金の債権回収業務（地方税、国民健康保険料、保育料、公立病院未収金、公営住宅家賃など）などであり、法改正の動向が注目される。

サービサー業界全体の動向に目を向けると、マーケット規模は長期的に縮小している。法務省の報道発表資料「債権回収会社（サービサー）の業務状況について（概要）」によると、国内のサービサー全社の年間取扱件

数は、16/12期以降、1,100～1,200万件のレンジで推移しているが、年間取扱金額は、05/12期34.3兆円をピークに21/12期10.8兆円と約3分の1まで落ち込んでいる。

取扱金額減少の背景には、金融機関が抱える不良債権が低水準にあることが挙げられる。サービサーが買取対象とする債権の大宗は、金融機関などが保有する不良化した貸付債権であり、全国銀行の金融再生法開示債権額は02年3月末43.2兆円をピークに18年3月末の6.7兆円まで減少し、その後も大幅な回復はみられず、22年9月末で8.0兆円にとどまる。こうした不良債権の減少が、サービサーの債権買取時の入札競争に拍車を掛けている。債権の売り手となる金融機関等にとっては、利害関係者に対する譲渡価格の透明性確保の観点から一般には入札での債権売却が好まれる。このため、入札時の競合の激化は、サービサーにとって債権の仕入価格を高める圧力となり、サービサーの事業環境を厳しいものとしている。このような事業環境を反映し、サービサーの営業会社数は08年12月と09年12月末の102社をピークに21年12月末76社まで減少している。

(3) 事業内容、組織

当社はサービサー事業に加え、派遣事業と不動産ソリューション事業を展開しており、21/12期の主力3事業の売上高構成比は、サービサー事業が35%（前期19%）、派遣事業が61%（同58%）、不動産ソリューション事業が4%（同23%）となっている。

サービサー事業については、99年のサービサー法施行と同時期に債権管理回収業の許可を得て、01年に業務を開始した。独立系のサービサーとして、山田グループの特長を活用することにより金融機関とのリレーションを独自で構築し業務を展開している。派遣事業については、親会社である司法書士法人と土地家屋調査士法人が行う登記業務等、当社と親密な山田エスクロー信託が行う相続関連業務等を人材面で支えている。不動産ソリューション事業については、子会社の山田資産コンサルにおいて、底地や借地権の売買を行っており、複数の利害関係者が存在するなど複雑な案件対応などに対して、グループ総合力を活かし、登記や測量などを絡めたサービスをワンストップで提供している。

サービサー事業の運営に関しては、その回収能力を評価する上で、組織体制が重要な要素となる。当社のサービサー部門は、管理部でサービサー業務に係る審査や管理などを行い、推進部で回収業務などを担っている。管理と回収の部門を切り分けることでコンプライアンスなどに配慮した営業が行われるよう相互に牽制を効かせている。サービサー業務に従事する職員数はマネジメント層を含め24名で構成される。業務の特性上、複雑な案件に対する高いスキルを求められることも多いが、当社は回収業務経験年数が10年を超える経験豊富な職員が多く、業務運営を円滑に行っている。

事業別売上高推移

<売上高 セグメント別>

(単位：百万円)

	19/12期 (連結)		20/12期 (連結)		21/12期 (連結)	
		構成比		構成比		構成比
サービサー事業	393	18.3%	399	19.0%	769	35.2%
派遣事業	1,290	59.9%	1,218	58.1%	1,336	61.1%
不動産ソリューション事業	459	21.3%	478	22.8%	81	3.7%
その他の事業	11	0.5%	0	0.0%	1	0.0%
測量事業	11	0.5%	0	0.0%	1	0.0%
事業承継	-	-	-	-	-	-
合計	2,154	100.0%	2,095	100.0%	2,188	100.0%

(出所：IR資料)

(4) 経営戦略、営業活動

当社はグループ内外の幅広いネットワークを活用した「不動産と債権に関するワンストップサービス」をビジネスモデルの特徴としており、このような特徴を活かし、中核事業として位置づけるサービサー事業に取り組んでいる。

サービサー事業においては、前述の通り、金融機関等が抱える不良債権の長期的な減少などを受け、大口再生案件を引き受ける機会は従前より低下している。バルク債権の入札時における価格競争も厳しく、仕入価格が高止まりする状況が続いている。そのような環境下、当社は、購入価格の設定を慎重に行いながら、回収期間の目線を2年以内から5年以内へ変更するなど入札案件に柔軟な対応を取っている。また、神奈川県内金融

機関との条件付債権売却案件での連携、山田グループと城南信用金庫との包括的連携協力協定の締結など金融機関との業務提携を拡充するなどして買取債権の安定的な獲得に努めている。16年の経営革新等支援機関の認定取得により、債権者である金融機関等に対する当社の知名度や信頼を高めたことは、新たな案件を呼び込むチャンネルの拡大に寄与している。

買取金額は厳しい環境下においても底堅く推移している。不良債権先の事業再生などに資する大口案件の買取はここ数年実現していないが、地元金融機関による定期的なバルク債権の売却などを受け、21/12期の買取金額は1,979百万円と3期連続で増加した。

足元、債権の主な買取先である金融機関の不良債権は増加に転じている。コロナ禍において過剰債務に苦しむ企業は増えており、金融庁や中小企業庁などがサービサーを活用した事業再生支援を後押しする機運は高まっている。このような外部環境と当社の案件獲得チャンネルの拡充に向けた努力は今後の買取金額の底堅い推移に結びついていくとJCRはみている。

買取債権の回収実績をみると、買取金額の動向に一定のタイムラグを伴いつつ連動するかたちで推移している。買取から回収までの期間をみても、当社が目線とする期間内に仕入価格を上回る金額で回収が来ている。当社は買取債権の価格設定を慎重に行っており、回収実績からプライシングの適切性を事後的に検証している。21/12期の回収金額は2,074百万円と2期連続で増加している。20/12期はコロナ禍の影響で債務者への交渉配慮や法的手続きの停滞などにより計画通り進まなかったケースも多くみられたが、21/12期にはそのような影響が緩和され、遅れていた回収が進んだ。

債権の買取、回収推移

(単位：百万円)

	17/12期	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期
買取額	1,004	637	1,497	1,713	1,979
回収額	6,155	857	826	1,158	2,074
期末買取債権残高	1,739	1,879	2,867	3,735	4,106

(出所：IR資料)

回収の多くは競売や任意売却といった担保処分を通じて行われている。担保物件の任意売却においては、当社およびグループの司法書士法人の取引先である不動産関連業者などとのネットワークを活用できる点が強みである。一方で、当社は担保処分による回収に偏重することなく、債務者との協議による和解契約に基づく終結（いわゆるDPO：Discount Pay Off）も志向している。債務者、保証人、第三者弁済を通じた回収実績を積み重ねており、債務者の意向を丁寧に汲み取る当社の回収姿勢は債権の売り手となる金融機関等からの信頼や新たな案件の獲得にも結びついている。

回収手法（金額ベース構成比）

	17/12期	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期
競売	28.0%	27.9%	27.7%	27.4%	27.2%
任意売却	34.0%	33.8%	33.6%	33.8%	34.1%
債務者、保証人、第三者弁済	30.0%	30.2%	30.3%	30.4%	30.2%
強制執行	1.6%	1.7%	1.8%	1.9%	2.0%
その他	6.8%	6.4%	6.5%	6.6%	6.5%

(出所：事業報告書)

(5) 業務体制

続いて、サービサーとしての適切な業務運営、円滑で効率的な債権回収を推進していくうえで重要な要素となる「内部管理体制」「職員」「システム」についてみていく。

「内部管理体制」について、当社は、毎月1回の定例取締役会の開催、リスク管理委員会や投資委員会などの運営、社長直轄機関である内部監査室の設置などを通じて、業務運営の適切性を確保している。サービサー法では、取締役として1名以上の弁護士の配置が求められるが、当社は社外取締役として2名の弁護士を選任し管理体制を強化している。また、取締役弁護士の指導・監修のもと、全国サービサー協会が制定した自主ルール・ガイドラインや反社会的勢力の排除に関する体制を整備し全社員への研修を行っている。

コンプライアンス面では、関連する諸問題を検討・対応するためのチームを配置している。業種柄、個人情報取り扱いに細心の注意を払っており、個人情報の保護については全社員に誓約書の提出を義務付け、「個人情報保護コンプライアンス・プログラム」を策定するなど、管理体制の整備・強化を図っている。「プライバシーマーク」の認証取得企業として、全役員、全従業員への教育も徹底している。コンプライアンスを重視する業務運営によって、当社がこれまでに法務省の業務改善命令を受けたことはなく、法務省の立入検査において重要な指摘事項を受けたこともない。

「職員」について、当社の回収業務に携わるスタッフは、回収業務の経験が豊富なメガバンク、地域金融機関、サービサーなどの出身者が中心である。金融機関との業務提携や業務での交流を通じて金融機関業務への理解を深めており、このことはサービサー事業の拡大に資する人的ネットワークの構築にも貢献している。社員のスキルアップ向上のため、社内研修や勉強会に加え、外部研修なども積極的に活用している。LSアセットマネージャー、宅地建物取引士、貸金業務取扱主任者、金融内部監査人養成講座を社内推奨資格に定め、資格取得を促進している。サービサー業界では、個々人の回収実績に強くリンクさせた成功報酬型の業績評価システムを導入している会社もあるが、当社は、回収実績は個人の能力だけでなく、担当した案件の個別要因などにも大きく左右されると考えており、回収実績より通常の業務成績などを重視したものとしている。このような人事評価体系は、職員の高い定着率を支える要素の一つとなっている。

「システム」については、15年よりアイティフォー社のサービサーシステムを本格稼働し、サービシング業務とバックオフィス業務の効率的な運営を実現している。抽出可能なデータ範囲が拡大したことで社内の計数管理力も強化された。業務量に照らしたシステム容量は十分にあり、災害などに備えクラウドによるデータのバックアップが日々行われている。20年より売上管理にかかるシステムも導入している。

(6) 損益、財務

21/12期の売上総利益は703百万円（前期比+335百万円）、経常利益は95百万円（前期は178百万円の赤字）。主力の3事業について、売上総利益の推移をみると、サービサー事業が498百万円（前期比+360百万円）、派遣事業が188百万円（同+90百万円）、不動産ソリューション事業が18百万円（同▲116百万円）となった。不動産ソリューション事業は底地の仕入が不調だったが、サービサー事業は遅れていた債権の回収が進み、派遣事業は派遣先の業務量が拡大した。サービサー事業は、金融機関が抱える不良債権が低水準にあるため、債権買取時における入札競争は激しく、債権の仕入価格は高止まりしている。こうしたなか、当社は案件獲得チャンネルの拡充や一定期間は不動産処分を行わないといった条件付買取債権の取扱いなど様々なアプローチで買取債権の安定的な獲得に努めている。派遣事業は、金融機関経由の住宅ローン関連の登記業務や山田エスクロー信託との連携による相続関連のバックオフィス業務などグループ内の案件の増加に積極的に対応している。不動産ソリューション事業は、相続に伴う大口案件に着手している。当社は22/12期の経常利益の計画を214百万円としており、一連の取り組みを利益水準の向上に結びつけていけるかに注目していく。資産内容について、買取債権等にかかる回収リスクは限定的である。22年3月末の総資産は59.5億円。このうち買取債権が38.6億円、販売用不動産が9.8億円と大宗を占める。買取債権の種類は住宅ローンや投資用マンションローン、法人向け融資など様々であり、複数の不良債権をパッケージ化したバルク債権も多い。買取債権に関しては、価格設定を慎重に行っているため、概ね目線とする期間内に仕入価格を上回る金額で回収が出来る。販売用不動産に関しても、仕入価格を慎重に設定し、実現可能性の高いExit戦略を策定したうえで取り組んでいる。

買取債権にかかる貸倒引当金については、債権買取時点からの経過期間に応じた引当率を基に計上している。5年以上経過した債権に対しては貸倒引当金を100%計上することとしているため、回収期間の長期化は貸倒引当金繰入額の増加につながり、利益の圧迫要因になる。このように明確な期限を設定した引当基準の採用は、回収目線に合わない価格での買い取りを自ら抑制するインセンティブとして機能している。

事業構造上、利益の変動は激しいが、純資産額を22年3月末で32億円（前年同月末29億円）まで積み上げ、事業リスクへの備えとしては相応の水準を確保している。連結自己資本比率も同54.0%（前年同月末49.3%）

と問題の無い水準にある。資金調達面では、複数の金融機関から債権買取に十分対応可能な当座貸越枠の提供を受けている。

2. スペシャルサービシング業務

(1) 業務実績

当社グループは、サービシング業務に加え、当該業務と親和性の高い不動産登記・測量・底地や借地権の売買などのサービスをワンストップで提供し実績を積み重ねてきた。このような豊富な実績が当社のサービシング業務における事業基盤の厚みを支えており、とりわけ、主要な営業チャネルである神奈川県内の金融機関とは強固なりレーションを構築している。

サービサーとしての債権回収能力を定量的に評価するため、買取債権の回収実績をみても、回収は滞りなく行われている。21年12月末時点において、18/12期までの買取分については買取金額を上回る金額を回収しており、19/12以降の買取分についても回収に大きな遅れはみられない。年度別の債権プール毎のIRRに関しては、いずれの投資年度においても債権買取からの経過年数とともにIRRが急速に高まる傾向にあり、採算に配慮した業務運営が行われている証左と考えられる。しかし、近年は収益性の高い大口再生案件の減少もあり、16/12期以降の買取分のIRRはやや低下傾向にある。JCRでは、今後も一定の採算を確保していけるかどうか注目していく。

3. 総合評価

(1) 当社の強み

- ① グループ全体で登記をコアに複数のサービスをワンストップで提供できる強みを活かし、全国の金融機関、金融機関系列の保証会社、ノンバンクなどと良好な取引関係を築いている。専門家集団（司法書士・税理士・不動産鑑定士・弁護士など）とのネットワークも厚く、大型案件や全国規模の広範な案件へも対応可能である。長年の業務経験を通じたノウハウの蓄積などにより、独立系のサービサーとして相応の事業基盤を有している。
- ② 買取債権の回収実績に問題はなく、サービサー間の競合が激化するなかでも、回収可能性や採算に配慮した買取スタンスを維持している。純資産額は長期的に積み上がり、財務の健全性が保たれている。
- ③ サービサー事業の適切な業務運営を支える内部管理体制が整備されている。定例取締役会やリスク管理委員会などの運営および内部監査などを通じて、業務運営の適切性を確保している。個人情報取り扱いを含め、コンプライアンスを重視した業務運営が行われており、回収業務に携わる職員の業務経験も豊富で定着率が高い。

(2) 当社の弱み

- ① 独立系サービサーであるため、銀行系サービサーなどに比べ、事業環境が厳しい局面では営業面、資金調達、資本増強面での安定性が弱い。
- ② 債権買取や回収の実績は外部環境の影響を受けやすく、年度毎の変動が大きくなりやすい。このため、構造上、サービサー事業の利益は変動性が高く、買取と回収の進捗に常に留意する必要がある。
- ③ サービサー事業の利益水準は、大口再生案件などの獲得が出来ず従前より低下している。持続的に一定の案件を獲得するため、案件獲得チャネルの強化などが課題である。

(3) 総合評価

サービシング業務の適切な運営を支える内部管理体制が確立されていること、経験豊富な人材を確保できていること、業務開始から当局の検査などにおいて重要な指摘事項は受けていないことなどが格付を支えている。加えて、長期に亘り問題のない回収実績が維持されている点、財務健全性が高く金融機関との取引が良好である点を踏まえ、格付を据え置いた。収益力改善が引き続き課題である。長年のノウハウや、ネットワークの強化・活用による大口案件、再生案件の取り込みをフォローしていく。

(担当) 坂井 英和・木谷 道哉

■ 格付対象

サービサー：株式会社山田債権回収管理総合事務所

【据置】

対象	格付
スペシャルサービサー	S3

■ 留意事項

本文書に記載された情報は、JCRが、発行体および正確で信頼すべき情報源から入手したものです。ただし、当該情報には、人為的、機械的、またはその他の事由による誤りが存在する可能性があります。したがって、JCRは、明示的であると黙示的であるとを問わず、当該情報の正確性、結果、的確性、適時性、完全性、市場性、特定の目的への適合性について、一切表明保証するものではなく、また、JCRは、当該情報の誤り、遺漏、または当該情報を使用した結果について、一切責任を負いません。JCRは、いかなる状況においても、当該情報のあらゆる使用から生じうる、機会損失、金銭的損失を含むあらゆる種類の、特別損害、間接損害、付随的損害、派生的損害について、契約責任、不法行為責任、無過失責任その他責任原因のいかんを問わず、また、当該損害が予見可能であると予見不可能であるとを問わず、一切責任を負いません。また、JCRの格付は意見の表明であって、事実の表明ではなく、信用リスクの判断や個別の債券、コマーシャルペーパー等の購入、売却、保有の意思決定に関して何らの推奨をするものでもありません。JCRの格付は、情報の変更、情報の不足その他の事由により変更、中断、または撤回されることがあります。格付は原則として発行体より手数料をいただいて行っております。JCRの格付データを含め、本文書に係る一切の権利は、JCRが保有しています。JCRの格付データを含め、本文書の一部または全部を問わず、JCRに無断で複製、翻案、改変等を行うことは禁じられています。

サービサー格付：サービシング業務を遂行する能力を包括的にとらえ、評価したものです。格付の定義は次のとおりです。

S1：サービシング業務を遂行する能力が極めて高い。

S2：サービシング業務を遂行する能力が高い。

S3：サービシング業務を遂行する能力が標準的である。

S4：サービシング業務を遂行する能力が標準的であるが、一部に改善を要する点がある。

S5：サービシング業務を遂行する能力が標準的な水準に達しておらず、改善を要する点が多い。

(S2～4格については+、-によるノッチ差をつけることがあります。)

■ NRSRO 登録状況

JCRは、米国証券取引委員会の定めるNRSRO (Nationally Recognized Statistical Rating Organization) の5つの信用格付クラスのうち、以下の4クラスに登録しています。(1)金融機関、ブローカー・ディーラー、(2)保険会社、(3)一般事業法人、(4)政府・地方自治体。米国証券取引委員会規則17g-7(a)項に基づく開示の対象となる場合、当該開示はJCRのホームページ (<https://www.jcr.co.jp/en/>) に掲載されるニュースリリースに添付しています。

■ 本件に関するお問い合わせ先

情報サービス部 TEL：03-3544-7013 FAX：03-3544-7026

株式会社 日本格付研究所

Japan Credit Rating Agency, Ltd.
信用格付業者 金融庁長官(格付)第1号

〒104-0061 東京都中央区銀座 5-15-8 時事通信ビル