

アセット・バックト  
サービスレポート

## ニッシン債権回収株式会社

### 格付

スペシャルサービス  
.....ABSS2- (JPN)\*

\*日本のサービスについての格付であることを示す

### アナリスト

#### 東京

金子 和彦  
03 3288-2605  
kazuhiko.kaneko@fitchratings.com

犬飼 真記子  
03 3288-2971  
makiko.inukai@fitchratings.com

#### ニューヨーク

ダイアン・ペンドレー  
1 212 908-0777  
diane.pendley@fitchratings.com

### 会社側連絡先

ニッシン債権回収株式会社  
清水 克敏  
03 5326-3974

### ■ 概要

フィッチ・レーティングス（「フィッチ」）は、ニッシン債権回収株式会社（「ニッシン・サービス」）に対し、アセットバックト・スペシャルサービス格付「ABSS2- (JPN)」を付与した。この格付は、同社の無担保債権に係るサービシング能力ならびに投資家に対するレポート能力を評価したものである。

ニッシン・サービスは、2001年7月に事業者金融会社である株式会社ニッシン（「ニッシン」）により設立され、2001年10月に法務省の許可を取得して債権回収業務を開始した。有担保、無担保いずれの債権も取扱っており、2004年3月までの累計取扱債権額は1兆1,210億円（残元本ベース）、件数は13,589件に達している。また、同社は2004年9月に東証マザーズ市場に上場している。

ニッシン・サービスは、創業以来債権取扱高を急速に拡大し、安定的に収益を増やしている。同社は、2004年8月現在で総計76名にのぼる役職員を有し、管理職は多様な業務経験を有していることから、取扱債権の種類も多岐にわたっている。フィッチとしては、同社における今後の業容の拡大と収益増加の動向を引続き注視していく考えである。

### 格付上の検討事項要旨：

#### ■ 強み

- 経験豊かな経営陣と回収担当者
- 親会社からの様々な面でのサポート
- 従業員の高いモチベーション
- 包括的な規程およびマニュアル
- 安定した資金調達力

#### ■ 懸念材料

- 創業以来日が浅く実績データが限られていること
- 系統だった研修体制の一層の整備
- 急速な自社買取債権の増加に伴う価格変動リスクの増加
- 回収期間の長期化と債権買取価格の高騰化傾向

#### ■ 懸念を緩和する要因

- 親会社における業務経験者が多く、規定・マニュアル類も親会社から継承している。
- 親会社において十分に研修を受けてきた者が多く、現状特段の問題は生じていない。

- きめ細かく定められた貸倒引当基準の適用によりリスクの軽減を図っている。
- デューデリジェンス機能を充実させ、債権買取価格の精度の向上を図っている。

### ■ 会社概要

ニッシン・サービサーは、東証第一部およびニューヨーク証券取引所上場の事業者金融会社であるニッシンにより 2001 年 7 月に設立され、2001 年 10 月に法務省の許可を取得して債権回収業務を開始した。創業から 2004 年 3 月末までの累計取扱実績は、13,589 件、1 兆 1,210 億円（残元本ベース）であった。また、同時期における受託債権と買取債権の比率は、残元本ベースで受託債権の 4% に対し買取債権は 96% であった。親会社、ニッシンの 2004 年 3 月末における営業貸付金残高は 1,750 億円、営業利益は 107 億円であった。また、ニッシン・サービサーについても、創業 4 年目にして 2004 年 9 月に東京証券取引所マザーズ市場に上場されている。

創業からニッシン・サービサーは主として事業者向け無担保ローンを取扱ってきたが、近年になって不動産業務の経験者を増強し、不動産を担保とするローンの取扱を増やしている。しかしながら、2004 年 3 月末現在のポートフォリオの内訳は、無担保債権が約 90% を占め、不動産担保付債権は 10% 程度であった。

ニッシン・サービサーでは、今後の方針として、不動産担保付き債権および不動産の自己勘定での買取を業務の中心に据えて行く考えである。債権回収の受託業務については、基本的に共同投資の場合に限って行っていく方針である。

### ■ 財務状況

ニッシン・サービサーは、実質 5 ヶ月間であった初年度においては赤字を計上したが、2 期目において単年度黒字に転換し同時に累損も一掃した。2004 年 3 月期（第 3 期）には、売上高 46 億円（対前期比 61% 増）、営業利益 9 億円（対前期比 164% 増）、当期純利益 4 億円（対前期比 95% 増）を計上した。

売上高の内訳については、第 1 期、第 2 期ともに売上高の全てが買取債権の処分益であり、第 3 期に初めて回収受託手数料を計上してい

る。しかし、依然として買取債権の処分益が売上高の 99% を占めている。

資産勘定については、2004 年 3 月期末の総資産は 67 億円、その内買取債権残高が 51 億円で、前期末に比べてそれぞれ 100% および 64% の伸び率であった。

### 主要財務指標の推移

(百万円)	2002年 3月期*	2003年 3月期	2004年 3月期	2004年 9月期
営業収益	33	2,859	4,599	3,293
経常利益	-74	309	751	758
ローン債権残高	382	3,078	5,057	6,638
当期末処分利益	-74	134	519	455

\* 5ヶ月間

出典:ニッシン債権回収株式会社

2004 年 3 月期におけるニッシン・サービサーの債権取扱総額は 5,754 億円（残元本ベース）で、その 99% が買取債権で 1% が回収受託債権であった。また、回収受託債権の約 9 割が共同投資案件によるものであった。2004 年 3 月期における債権購入額は約 45 億円で、前期とほぼ同額であった。またその購入先については、既にすべての大手銀行に対して入札参加の実績があり、また地方銀行とのネットワークも拡大している。2004 年 3 月期における購入実績をみると、上位 10 社からの購入金額のうち過半が大手銀行からの購入であった。

債権購入資金の調達方法として、金融機関からの借入の他、2003 年に 3 億円の無担保社債の発行と約 5 億円の第三者割当増資を行っている。また、2004 年 9 月の東証マザーズ市場への上場により約 23 億円の資金を調達している。2004 年 3 月末現在の借入残高は約 42 億円で、対前期比 77% の増加となっている。また、2004 年 3 月期以降は親会社からの借入が無くなり、金融機関からの借入についても親会社の保証はついていない。

ニッシン・サービサーは、2004 年 3 月期に貸倒引当金の制度を抜本的に見直し、2 年間回収実績のない債権については 100% の引当てを行う等より体系的で保守的なものに改訂した。そのため、2004 年 3 月期末の貸倒引当金額は約 7 億円と前期末に比べて 5 倍以上に増加している。

ニッシン・サービサーは、自己勘定による債権の買取を中心に業容の拡大を図っており、債権の市場動向が当社の財務状況に大きく影響することから、フィッチとしては、同社における債権ポートフォリオの管理状況を引続き注視していく考えである。

### ■ 従業員と研修制度

2004年8月末現在におけるニッシン・サービサーの役職員総数は76名であった。その内訳は、取締役5名、監査役3名、正社員49名、嘱託6名、パート1名、派遣12名であった。

ニッシン・サービサーの経営陣は、親会社ニッシンの出身者3名、不動産ファイナンス業務出身者1名、弁護士1名の5名からなっている。当社の経営陣は、事業者金融に関する経験と不動産及び不動産金融に関する経験を兼ね備えており、広範なサービシング業務に対応する能力を有していると考えられる。経営陣の関連業界における平均業務経験年数は28年で、当社における平均勤続年数は2年であるが、ニッシン出身者の親会社における平均勤続年数は30年を超えている。

無担保・無剰余債権の管理回収業務は管理部において行われているが、同部はその他に、行方不明債務者の調査、債券受入事務、契約書類の管理を担当している。2004年8月末における管理部の職員総数は29名で、職位による内訳は、部長1名、副部長1名、課長2名、一般職員17名、嘱託2名、派遣6名となっている。管理部には部長以下4名の管理職がおり、これら管理職の関連業界における平均業務経験年数は18年で、当社における平均勤続年数は1年である。また、回収担当者は16名おり、彼らの関連業界における平均業務経験年数は15年で、当社における平均勤続年数は1年である。

ニッシン・サービサーでは全職員に対し年俸制が導入されている。年俸は保証年俸と業績賞与により構成されている。保証年俸は各人のスキルランクに応じ、職位・職能テーブルによって決められている。保証年俸は12等分され毎月支給されている。業績賞与は、当該年度における個人業績と会社業績とにより決定され、翌年4月に支給される。

ニッシン・サービサーでは、半期ごとに人事考課を実施している。人事考課に際しては、

考課者・被考課者双方向型のコミュニケーションシートに、被考課者が半期毎の目標、実績、事項評価ならびに職務や会社に対する希望等を記入し、考課者と必ず面談を行っている。なお、回収業務については、回収担当者ごとに、日次できめ細かい実績管理がなされている。

管理部の職員についてはこの他に、独自の報奨金制度があり、和解件数や回収金額の実績に応じて報奨金が支払われている。

ニッシン・サービサーにおける研修には、以下のとおり(1)サービサー協会の研修に基づく研修と、(2)管理部内研修とがある。新規採用者については、業務経験者の採用を原則としていることから、当社の概要や就業規則を説明する程度の簡単なオリエンテーションを行っている。

#### (1) サービサー協会の研修に基づく研修

サービサー協会が実施する各種研修に参加した者が講師となって、当該研修の内容に関連する部門の全員を対象として行われる研修。1回の研修時間は1時間程度。2003年8月からの1年間で5回の研修が行われている。

#### (2) 管理部内研修

管理部の全員を対象とし、毎週月曜日の定例ミーティングの際に実施される業務基礎知識の研修と事例研究。1回の研修時間は30分程度であるが、2004年前半の6ヶ月間で14回実施されている。

ニッシン・サービサーにおける業務研修については、上記の管理部におけるものを除き体系的なものは行われていない。しかしながら、当社の回収担当者は、親会社で十分な業務経験を有する者か、豊富な不動産関連業務の経験を有する者を採用しており、現状では特段の支障は生じていない。しかしながら、今後当社の業容が拡大し取扱債権の種類が多様化してくると研修体制の一層の整備が必要となってくると考えられる。フィッチとしてはこの点を十分にモニターしていく考えである。

### ■ 内部統制

ニッシン・サービサーでは、2004年の株式上市に向けて、規程・マニュアル類の整備、内部監査体制の整備など、内部管理体制の大幅な強化がなされている。

ニッシン・サービサーの社内規則は、規程類とマニュアル類に大別される。規程類は全社的な事項に関するもので、総務部が作成、管理している。規程類は社内 LAN の共有ホルダーに保管されており誰でもアクセスすることができる。一方マニュアル類は、各業務の主管部が作成、管理をしている。マニュアル類は社内 LAN の各部のホルダーに保管されており誰でもアクセスすることができる。また、規程類、マニュアル類共に、印刷物でも職員に配布されている。

#### 内部監査：

ニッシン・サービサーにおける内部監査は経営企画部が管轄し、内部監査規定に基づき実施されている。経営企画部長は、各事業年度に先立って監査方針、時期、被監査部門、監査人を定めた年間の監査計画を作成し社長決裁を得る。また経営企画部長は、監査計画書に基づき毎月毎の監査実施計画を作成し、社長決裁を得る。監査計画に基づく定期監査のほか、必要に応じて臨時監査が実施される。内部監査の専担者として、2004 年 3 月に、経営企画部に大手クレジット会社で 6 年間の監査業務の経験を有する者が配属された。

経営企画部長は、監査終了後原則として 3 週間以内に監査日程、監査の目的、監査項目、監査結果の総評、個別指導事項を記載した監査報告書を作成し社長宛て提出する。同時に経営企画部長は、改善が必要と判断される事項につき、要改善事項を記載した改善指示書を作成し、社長の承認を得て、監査報告書を添付して被監査部門長に通知し、改善措置を要請する。指示を受けた被監査部門長は、改善実施の計画、実施の内容・期限等を記載した内部監査改善状況報告書を作成して社長宛て報告する。

当社では内部監査の他に、常勤監査役が四半期ごとに稟議書、プライシング委員会議事録、規定類のレビューを行っている。また、日常業務においては、毎日の業後と翌日の始業前の 2 回手元現金残高のチェックが行われている。

#### 外部監査：

2003 年 5 月に法務省の第 1 回立入検査が実施された。事務処理に関して二三の指摘事項があったが、いずれの点についても迅速に対応を終わっている。

親会社の業務監査部による監査が、2004 年 2 月に実施された。事務手続き上のミス、重要物の管理体制、マニュアル類の整備について改善要望が出された。マニュアル類の整備について若干遅れがあったが全て対応済みである。

当社の株式上場に伴い、上記親会社による監査は廃止されたが、親会社がニューヨーク市場に上場していることから、米国企業改革法（Sarbanes Oxley Act）の要請に基づき、今後は、当社の内部監査結果について親会社によるレビューが行われる予定である。当社の 2004 年 3 月期の会計監査を三優監査法人が行ったが特記事項はなかった。

#### ■ システム

ニッシン・サービサーでは現在、債権管理システム、不動産担保管理システムおよび経理システムのそれぞれが独立した三つのシステムを使用している。

債権管理システムについては、2004 年 8 月に旧システムから新システム、Total Collection System（TCS）への移行が行われ、10 月から本格稼働している。システムの移行に際しては、データの入力を担当する管理部の担当者に対しベンダーによる研修が行われた。TCS システムの導入により、多様なレポートリング様式への弾力的対応、買取債権の原価会計処理のスピードアップ、セキュリティの強化、債権データ登録処理の円滑化などが図られている。また、不動産担保管理システムについては、File Maker ベースの自社開発システムを使用している。

システムへのアクセスは ID 番号とパスワードにより管理されている。また、ユーザー毎に付与されたアクセス権限に基づき、データへのアクセスを管理している。2004 年 9 月には冷却装置のついた専用サーバーラックが設置された。契約書原本、債権譲渡通知書などの重要書類はスキャニングされて電子データとして社内に保管され、原書類は社外の倉庫に保管する体制になっている。

データのバックアップ体制については、すべてのシステムについて、日次でテープにバックアップがとられ社内の耐火金庫に保管された後、週毎に専門の保管業者に預けられる体制になっている。また、サーバーには無停電

電源装置が設置されている。災害時における具体的な復旧のプランについては現在その整備を進めているところである。

システムのメンテナンスについては、総務部の正社員 2 名が専任者となっている。彼らの平均業務経験年数は約 6 年である。TCS システムについてはヴェンダーとの間でサーバーの定期点検について保守契約を締結している。また、スキャナー用サーバーおよび File Maker 用サーバーについても他のヴェンダーと保守契約を締結している。サーバーの平均利用率は現在約 45% であり、空き容量は十分にあるといえる。

債権管理システムと不動産担保管理システムは現在互いに独立したシステムになっているが、今後不動産担保付債権の取扱がさらに増大してきた場合には、両システムを統合して業務処理の効率性を高めていく必要がでてくることが予想される。

### ■ サービシング - 債権管理業務

#### 新規債権受入：

ニッシン・サービサーにおける新規債権の受入処理は、以下の手順により適正になされているものと判断される。（以下で「クライアント」は債権の売り手もしくは回収委託者を意味する。）

1. アセット・マネジメント部において、クライアントから受領した債権資料をもとに債券管理システム入力用のエクセルシートを作成する。
2. アセット・マネジメント部において、クライアント登録用のクライアント基本データ（振込み口座、プール名、プール明細、買取金額など）を作成する。
3. 総務部システム担当者が上記データを債権管理システムに入力する。
4. 管理部において債権譲渡契約書および債権書類の原本をスキャンの後外部倉庫に保管する。
5. 管理部において、債権譲渡契約書と債権管理システムに入力された債権データおよびクライアント基本データとを突合せ確認する。
6. 債権の内容に応じて、アセット・マネジメント部が担当する債権と管理部が担当する債権とに振り分ける。
7. アセット・マネジメント部および管理部のそれぞれにおいて、買取債権の場合は

譲渡通知書を作成して発送し、受託債権の場合は受託通知書を作成して発送する。

#### 入出金管理/レポーティング：

入金用口座はクライアント別に分けて複数開設されている。入金通知については、銀行の提供する FAX サービス、アンサー・サービス、エレクトロニックバンキング・サービスにより確認している。また回収に係る経費の支出については、職務権限規定に則り、支出額に応じて支払が管理されている。

ニッシン・サービサーが回収を受託している先は当社が共同投資を行っている先のみでその数は限られており、レポーティング先の数も限られている。レポーティングはいずれも月次で行われておりその内容は回収活動記録、収支状況報告、債権残高推移、担保処分状況、競売進捗状況、回収計画、利回り計算など一般的なものである。レポートは詳細で分かりやすく構成されている。また回収委託元に対するレポート作成能力は、債権管理システムの更新により大きく向上している。

当社における入金管理のプロセスは以下のとおりである。

1. 銀行からの入金通知に基づき、総務部において銀行入金明細を作成する。
2. 総務部からアセット・マネジメント部および管理部に銀行入金明細を回付する。
3. アセット・マネジメント部および管理部において、入金事由（和解など）を債権管理システムに入力する。
4. 総務部において、銀行入金明細をもとに債権管理システムと会計システムのそれぞれに入金金額を入力する。
5. 総務部内の原価計算担当者は償却原価法もしくは回収原価法により原価計算を行い、債権管理システムに入力する。
6. 総務部において、原価計算をもとに入金明細、管理日報を作成する。
7. アセット・マネジメント部および管理部の責任者は、入金予定債権の入金の有無を入金明細で確認する。
8. 総務部において、月末に、月次合計入金明細をもとに会計システムに原価を一括して計上する。

ニッシン・サービサーにおける債権管理業務は当社の現在の業容において十分有効に機能していると考えられる。

### ■ サービシング - 延滞債権の回収業務

2004年3月期末における取扱債権残高は残元本ベースで1兆432億円であり、その内訳は無担保債権が約90%、担保付債権が約10%を占めていた。また、買取債権について買取価格ベースでの内訳をみると、無担保債権が約72%、担保付債権が約28%であった。無担保債権および無剰余債権の回収業務は主として管理部において行われている。債権1件当りの平均買取価格は、無担保債権については約50万円、担保付き債権については約250万円であった。債権の購入先は、メガバンク、地方銀行、外資系投資家などが中心である。

無担保・無剰余債権の購入に際して当社では、購入債権を「正常債権」から「請求不能債権」までの11段階にランク付けし、それぞれのランクに応じて、債権残高に対する買取率を定めてプライシングの基礎データとしている。また、一定の上限を設けて買取価格が無制限に高くなることを防止している。

無担保・無剰余債権に対する貸倒引当金は、一般引当金と個別引当金とからなる。一般引当金については、期中における買取債権残高の加重平均に対する一定の引当率を定め引当額を計算している。個別引当金については、債権の状況に応じた分類コードを設定し、各債権に該当する分類コードに基づいて引当率を定めている。個別引当金の引当率は、債務者と接触が取れる場合は、入金が2年間を超えて途絶した場合には100%、債務者と接触が取れない場合には、入金が1年間を超えて途絶した場合には100%とすることを基本的なルールとしている。

無担保・無剰余債権の回収の基本的手順は以下のとおりである。

1. 債権管理システム内のデータに基づき、債務者との交渉をおこなう。
2. 管理部長の承認を得て、返済計画案を債務者に提示する。
3. 和解条件の交渉、合意
4. 和解契約書の作成、締結
5. 和解条件に基づく返済

ニッシン・サービサーでは、一括返済を原則として和解条件の交渉を行うが、近年は分割返済となるケースが増えており、その結果平均回収期間は長期化の傾向にある。また、和解が成立し分割で返済が行われるようになった案件で、再度延滞になるケースは現状1%程

度であり、特段問題になる件数とは考えられない。

2004年3月末における管理部の回収担当者（中間管理職を含む）一人当りの担当債務者数は400先弱であり、ほぼ適正な水準にあるものと考えられる。

創業から2004年3月までにおける回収額累計は約74億円にのぼる。この内担保不動産の処分による回収は16%で、債務者、保証人もしくは第三者からの弁済によるものが81%であった。同じデータを2004年3月期単年度についてみると、回収額は約45億円で、担保不動産の処分による回収が4%で、債務者、保証人もしくは第三者からの弁済によるものが93%であった。担保付債権の場合であっても、担保物件の処分による回収より債務者等からの弁済による回収のウェイトが高く、かつ担保物件の処分による回収の比率が減少傾向にあることがうかがえる。

ニッシン・サービサーではこれまで毎年度回収想定額を上回る回収実績をあげてきているが、総額を上回る割合は年々減少してきている。そのため当社では、2005年3月期から回収総額の設定基準をこれまでより若干引下げている。無担保・無剰余債権についての当社のリカバリー率（回収額／買取価格）の実績は、マーケットの平均的水準をクリアしているものと判断される。

アセットマネジメント部の中に、司法書士事務所として8年間の業務経験を有するヘッドと、銀行およびリース会社での業務経験を有する者2名の計3名からなるチームがあり、法務事務を担当している。2004年3月末までの累計回収額74億円の内、約3%にあたる2.3億円が破産配当金をはじめとする法的整理による回収であった。

管理部の各回収担当者は、毎週月曜日にその週の入金予定のリストを、債務者毎に入金の確実性のランクをつけてマネージャーに提出する。マネジメントは、毎日経理部が作成するその日の入金リストと回収担当者の作成した入金予定リストとをつき合わせ、各回収担当者の実績の評価を行っている。

当社の債権回収マニュアルは、回収担当者が債務者とコンタクトする際に、してはいけないこと（禁止事項）と守るべきこと（遵守事

取扱債権計数	(百万円)	%	件数	%
<b>債権取扱額 (2004年3月までの累計、UPB ベース)</b>				
買取債権	1,073,986	96%	13,434	99%
回収受託債権	47,223	4%	155	1%
合計	1,121,209	100%	13,589	100%
<b>取扱債権残高 (2004年3月現在、UPB ベース)</b>				
有担債権	107,381	10%		
無担債権	941,556	90%		
合計	1,048,937	100%		
<b>回収手法* (2004年3月までの累計、回収金額)</b>				
債務者弁済	1,681	66%		
保証人弁済	561	22%		
第三者弁済	252	10%		
その他	41	2%		
合計	2,536	100%		
* 無担債権のみ				
出典:ニッシン債権回収株式会社				

項) が具体的に分かりやすく書かれており、顧客でもある債務者に対する対応について目細かい指導がなされている。また、自動振替により定期弁済がなされるようアレンジしている債務者に対する計算書の作成については、専門の業者に外注してサービスの質を高めている。

親会社において蓄積された無担保債権の管理・回収に関する専門知識とノウハウを基盤として、ニッシン・サービサーは、無担保債

権のスペシャル・サービサーとして十分な能力を有しているものとフィッチではみている。また、回収担当者の多くが親会社において十分な業務経験を有していることもメリットとなっている。貸倒引当金に関する規定も整備され、債権買取に伴うリスクの管理も十分に行われている。しかしながら、債権買取価格の高騰および回収期間の長期化という現在の市場環境のなかで、フィッチとしては当社のローン資産管理の状況を引続き注意深くモニターして行く考えである。

著作権©2005年フィッチ・インク、フィッチ・レーティングス・リミテッド及びその子会社 (One State Street Plaza, NY, NY10004)。Telephone: Tokyo 81-3-3288-2628, New York 1-800-753-4824/1-212-908-0500, London 44-171-417-4222, Fax: Tokyo 81-3-3288-2627, New York 1-212-480-4435, London 44-171-417-4242。

本資料の一部又は全部を、フィッチの同意を得ることなしに複製又は頒布することは許されません。本資料に記載された情報及び見解は発行者、その他債務者、引受会社又は当社が信頼できると信ずる情報源より入手したものです。当社はその真実性もしくは正確性を監査または検証していません。そのため、本資料に記載された情報は、いかなる表明もしくは保証なしに「あるがまま」に提供されるものです。フィッチの格付は証券の信用力に関する当社の意見であり、特別に表記されない限り、信用リスク以外の要因によって生じる損失のリスクを含蓄するものではありません。また、当社はいかなる証券の販売又はその勧誘も行いません。当社の資料は、発行者及びその代理人が投資家に対する証券の販売を目的として収集、検証、提供した情報を代替するものではなく、また目録見書でもありません。本資料に記載された格付は、今後何らの通知なく変更、停止又は取り下げられることがあります。フィッチはいかなる場合も投資助言を行いません。本資料に記載された格付は、証券の購入、売却又は保有の推奨ではありません。本資料は、市場価格の妥当性、特定の投資家への適合性又は証券に関する課税上の取り扱いに言及するものではありません。当社は証券の格付に関し、発行者、保険者、保証者、その他債務者又は引受会社から格付手数料を受領しています。手数料は、一件の発行案件に対して1千米ドルから75万米ドル(米国以外の通貨に関しては、当該国通貨に換算した額)の範囲内であることが一般的です。また、当社は年間一括手数料を受領し、特定の発行者による発行案件や、特定の保険者又は保証者による保険、保証対象となる発行案件の全部もしくは一部について格付することもあります。その場合の手数料の金額は1万米ドルから150万米ドル(米国以外の通貨に関しては、当該国通貨に換算した額)の範囲内となることを予想されます。米国証券法、2000年英国金融サービス市場法その他の法域における証券法に基づいて作成される書面において、格付の付与、公表又は情報の提供を行った当社が専門家として、当社の名前を使用されることに関して同意するものではありません。当社の資料は、印刷物を購読する場合より3日早く電子媒体上でご覧いただけます。