

アセット・バックト/ コマーシャルモーゲージ 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)*
..... CSS3+ (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
牛尾 宏
03-3288-2670
hiroshi.ushio@fitchratings.com

神谷 久春
03-3288-2701
hisaharu.kamiya@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

大迫 政子
1-212-908-0546
msasako.osako@fitchratings.com

会社側連絡先

ニッシン債権回収株式会社
山口 達也
03-5326-3971
t.yamaguchi@nissin-servicer.co.jp

■ 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」）のコマーシャルモーゲージ・スペシャルサービス格付を「CSS3+(JPN)」にアセットバックト・スペシャルサービス格付「ABSS2-(JPN)」にそれぞれ据え置いた。

本格付はニッシンの経験豊富な経営陣及び回収担当者、親会社ニッシンからの様々な支援、急速に増加する業務量に対応した部署の新設と従業員の増員などを反映している。

ニッシン・サービスは大手ノンバンク、株式会社ニッシン（「ニッシン」）の子会社（株式保有率は75%）で2004年9月に日本のサービスとしては唯一東証マザーズ市場に上場している。2001年7月設立され、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て以来、有担保、無担保いずれの債権も取扱っており、2005年3月までの累計取扱債権額は1兆7,870億円（残元本ベース）、件数は23,000件に達している。

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、特にここ数年、担保付債権の購入を増やしてきている。フィッチとしては、競争が激しく、変化する市場環境の中で同社がリスクと業務負担をどの様に管理していくか引き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
- 安定した資金調達力
- 増大しつつある業務量に呼応した組織の充実

■ 懸念材料

- 系統だった研修体制の一層の整備
- 比較的高い離職率
- 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

- 新任研修以外に管理部における週次研修の実施
- 安定した経営陣及び上級管理職
- 厳格な引当ルールの実施
- 業務経験者の採用によるデューデリジェンス能力の向上

■ 会社概要

ニッシン・サービサーは、大手ノンバンクニッシン（東証第一部およびニューヨーク証券取引所上場）の100%子会社として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。その後2004年9月に東京証券取引所マザーズ市場に上場したため、親会社の株式保有率は75%へ減少している。創業から2005年3月末までの累計取扱実績は、23,765件、1兆7,875億円（残元本ベース）であった。また、同時期までの累計取扱受託債権額と買取債権額の比率は、元本ベースで受託債権の13.6%に対し買取債権は86.4%であった。親会社、ニッシンの2005年3月末における営業貸付金残高は1,452億円、営業利益は75億円であった。

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、2005年3月末現在の創業時からの累積的なポートフォリオの内訳は、無担保債権が約92%を占め、不動産担保付債権は8%程度であった。

2005年3月期末における取扱債権残高は残元本ベースで1兆1,578億円であり、その内訳は無担保債権が約91%、担保付債権が約9%を占めている。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71%、担保付債権が約29%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550万円であった。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。

ニッシン・サービサーは急速に増加する業務負担軽減の為2005年4月に事務企画部を新たに設け、債務者情報のシステムへの入力処理の効率化を図っている。

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。

また、中国の不良債権投資を行うため、中国国営企業の子会社と合弁基本合意書に調印している。

■ 財務状況

ニッシン・サービサーは、親会社ニッシンの支援がある他、購入債権の高い回収率を背景にした高収益率、調達先の多様化、適切な自己資本比率の維持などの点で際立った財務力を有している。

当社は急速に買取債権を積み上げており、収益も年々2倍のスピードで増加し、引当後、及び販管費控除後でも継続して増収となっている。総資産利益率ROAは2003年度は6.2%、2004年度は8.1%へ上昇、2005年度は7.1%へ減少したが依然高い水準にある。2006年度中間決算の当期利益は不動産の売却益により2005年通年の当期利益より増えている。

ニッシンサービサーの回収目標は5年で買取価格の200%（または内部収益率IRR45%）であるが、近時の競争激化により回収率は若干低下傾向にある。

2005年9月末時点における主な資金調達先は大手都市銀行をはじめ多数の地方銀行で、うち長期が6割、短期が4割となっている。急速な買取債権の上昇により、短期借入金額は現預金で賄えないが、各行からのコミットメントラインで十分カバーできる水準である。

主要財務指標の推移

(百万円)	2003年 3月期	2004年 3月期	2005年 3月期	2005年 9月期
営業収益	2,859	4,599	10,931	4,730
経常利益	309	751	1,651	607
ローン債権残高	3,078	5,057	11,600	15,032
当期末処分利益	134	519	972	685

出典:ニッシン債権回収株式会社

フィッチとしては親会社ニッシンから必要に応じて十分な資金的な支援が行われると考えている。

■ 従業員と研修制度

人員・経営者業務経験

2005年9月末時点でニッシン・サービサーの従業員は108名であり、前回格付時の67名から41名増員となっている。内訳は正社員が54名から77名へ、派遣社員が13名から23名、その他8名増加している。

また、各部門別の内訳は以下の通りである。

1) 経営企画部	5名
2) 総務部	8名
3) 事業開発部	2名
4) 営業部	11名
5) アセットマネジメント部	28名
6) 管理部	31名
7) 事務企画部	14名
8) その他	1名

(取締役5名、監査役3名を除く)

ニッシン・サービサーの経営陣は、前回格付時と変更無く、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。経営陣の関連業界における平均業務経験年数は29年で、当社における平均勤続年数は3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。中間管理職の業界経験年数の平均も17年以上と高い。当社の離職率は15%と比較的高いが、安定した経営陣、中間管理職により、業務は堅実に且つ円滑に行われている。

処遇

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。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。

研修

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。内容により、研修レポートを回付するだけの場合もある。

(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等の研修。1回の研修時間は30分程度でほぼ毎回行われている。

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が、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。規定類は社内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

従来経営企画部内に大手クレジット会社で6年の監査業務経験を有する内部監査人を置いていたが、2005年10月から内部監査人を内部

監査部に独立させた。内部監査部長は、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て、その監査計画書に基づき毎月の監査実施計画を作成し実施する。監査計画に基づく定期監査のほかに、必要に応じて臨時監査が実施される。

内部監査部長は、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

2005年10月に法務省の第2回目の立入検査が実施された。事務処理に関して二つ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。

パートナー企業からも年に1度監査を受けているが、特に指摘事項はない。

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、2007年3月期からは、米国企業改革法（Sarbanes Oxley Act）の要請に基づき、会計監査に加え内部統制監査が行われる予定である。当社の2005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。

ニッシンはオペレーショなるリスク軽減のため、内部監査の充実、複数の監査の実施など様々な手段を講じてきているが、環境の変化へ対応するべく、詳細な規定、マニュアル等の整備面で改善できる余地があると思われる。フィッチはそれらの面を引き続き注視していく。

■ 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10月にTotal Collection System（TCS）が本格稼働している。TCSシステムの導入により、多様なレポーティ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可能となった。目下個人情報保護法への対応でアクセスログの管理等セキュリティ面の改善を検討中である。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。契約書原本、債権譲渡通知書などの重要書類はスキャン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検討し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、事務企画部の正社員2名が専担者となっている。彼らの平均業務経験年数は約6.5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。TCS用サーバー平均利用率は現在約50%以下であり、空き容量は十分あるといえる。また、スキャナー用サーバーは27%、File Maker用サーバーはファイルサーバーに統合され利用率は1%台に留まっている。

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ものと予想される。

■ 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、以下の通り。（以下で「クライアント」とは債権の売り手または回収委託者をさす）

アセット・マネジメント部がクライアントから受領した債権資料をもとに事務企画部で債権管理システム入力用のエクセルシート、及び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。

事務企画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。

管理部で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と同時に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。

アセット・マネジメント部が担当する債権（基本的に担保付債権）と管理部が担当する債権（無担保債権）とに振り分ける。

アセット・マネジメント部、管理部のそれぞれに、買取債権の場合は譲渡通知書を、受託債権の場合は受託通知書を作成して発送する。

近時の業務量の拡大に伴い、新規債権の受入事務の負担が急増し、完了まで数ヶ月を要する事が多くなったため、従来担当していたアセットマネジメント部の事務企画課を、2005年4月に事務企画部として独立させ、人員を増強して対応している。

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

の数は多くない。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。

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。

銀行からの入金通知に基づき、総務部で銀行入金明細を作成し、アセット・マネジメント部および管理部に回付する。

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。

総務部で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。債権回収システムには償却原価法もしくは回収原価法により入力される。総務部は入金明細、管理日報を作成する。

総務部は月末に、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が、今後の業容の拡大にどの様に対応していくかについて引き続き注視していきたい。

■ サービシング - 延滞債権の回収業務

無担保債権

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、債権受入事務、契約書類の管理を担当している。2005年9月末における管理部の職員総数は31名で、職位による内訳は、部長1名、課長3名、一般職員20名、顧問1名、嘱託1名、派遣その他5名となっている。管理部には部長以下3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16年で、当社における平均勤続年数は2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。

管理部は無担保の事業資金、担保処分後の債権（いわゆるポンカス）及び無剰余の債権を扱っている。殆どの職員が当社入社前に他の金

融会社で長年に亘る回収業務経験を積んでいる。2005年3月末時点で当社の資産は1兆1,580億円(残元本ベース)で、そのうち、無担保が90%、担保付が10%を占める。

管理部が扱っている債権の80%は事業法人向け債権であり、カード債権などを取り扱う他のサービサーと比較すると債務者毎の債権額は大きくなる。

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。

2005年9月末における管理部の回収担当者(中間管理職を含む)一人当たりの担当債務者数は200~300先であるが、当社では今後更に買取債権が増加することを考慮すると4~5名の回収担当者の増員が必要と判断している。

無担保、担保付別の数字は明らかではないが創業から2005年3月までにおける回収額累計は約189億円にのぼる。この内担保不動産の処分による回収は7%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89%であった。同じデータを2005年3月期単年度についてみると、回収額は約114億円で、担保不動産の処分による回収が2%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94%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は高い。

担保付及び無担保の回収の合算したベースではニッシン・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、想定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月期から回収想定額の設定基準をこれまでより若干引下げている。それでも無担保・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ーしているものと判断される。

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を突合し、各回収担当者の実績評価を行っている。

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応対について木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は、専門の業者に外注してサービスの質を高めている。

担保付債権

不動産担保付債権の管理回収業務はアセットマネジメント部において行われている。また、同部は買取債権のデューディリジェンス業務、

共同投資家との窓口業務を担当している。2005年9月末におけるアセットマネジメント部の職員総数は部長を含み28名で、職位による内訳は、部長1名、副部長1名、課長3名、課長代理2名、一般職員10名、顧問1名、嘱託3名、派遣7名となっている。全部員の関連業界における平均業務経験年数は約16年であるが、当社における平均勤続年数は1.5年である。また、管理職の関連業界における平均業務経験年数は約18年で、当社における平均勤続年数は2年である。アセットマネージャーは6名おり、関連業界における平均業務経験年数は約18年で、当社における平均勤続年数は2年である。

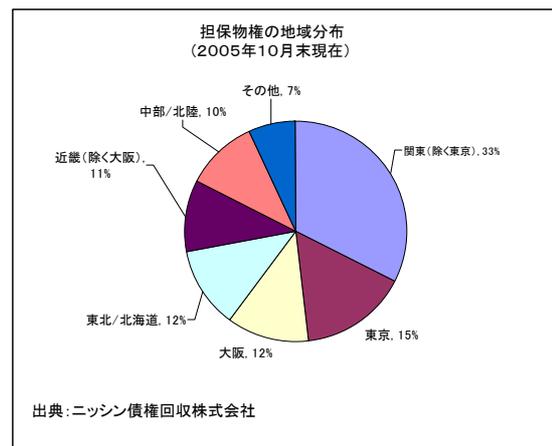
担保物件の種類別構成をみると、2005年10月現在で、戸建住宅25%、更地29%、集合住宅15%、その他31%となっている。また、担保物件の地域分布の状況は、東京を除く関東地方が23%で、以下東京20%、大阪を除く近畿地方13%、大阪12%、その他31%となっている。

デューディリジェンス/債権買取

当社では、担保付債権の買取に際して、担保不動産のデューディリジェンスを行い、想定したビジネスプランに基づいて評価額を算定し、それをベースにプライシング委員会で購入価格が決定される。プライシング委員会は、主要な取締役とアセットマネジメント部長により構成される。

担保付債権の買取後は、デューディリジェンスの際に想定したビジネスプランについて、債権受領後90日以内に、その間の債務者とのコンタクト及び担保物件の現状把握に基づいて見直しを行い、以降原則として1年毎にビジネスプランの見直しが行われている。但し大口先については1ヶ月に1度部長レベルでのモニタリングが行われる。また、その間に状況の変化があった場合には、その都度見直しが行われる。

ニッシン・サービサーでは、担保付き債権については、担保物件の評価額と債務者の財務状況を債権ごとに個別に判断して適正な貸倒引当金の額を決定している。



回収スタッフ

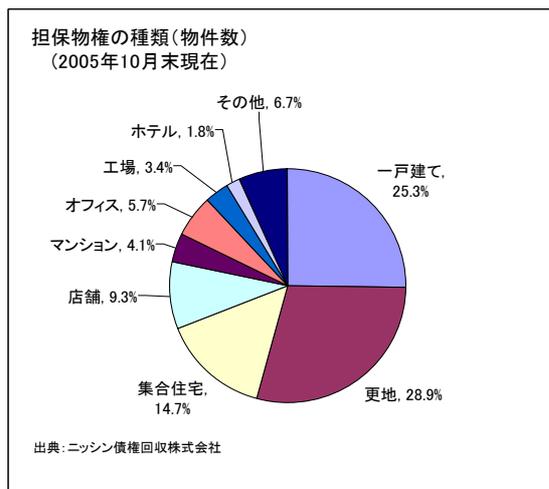
担保付債権についての回収担当者一人当たりの担当先数は現在約126先であるが、この内コンタクトをとる等常時メンテナンスが必要な先は二分の一から三分の一であることを考慮すると、現在の担当先数は適正な水準にあるものと考えられる。

回収に伴い法的手続きがとられる場合には、アセットマネジメント部の中に、司法書士事務所や8年間の業務経験を有するヘッドと銀行、リース会社での業務経験を有するもの2名からなるチームがあり、関連する法務事務を担当している。2005年3月までの累計回収額189億円の内、約4%にあたる7.6億円が破産配当をはじめとする法的処理による回収であった。

延滞債権の回収業務

ニッシン・サービサーの創業から2005年3月までにおける回収額累計は約189億円にのぼる。この内担保付債権からの回収額は55%を占めていたが、その回収方法の内訳をみると、債務者・保証人、その他等からの弁済による回収が83%を占めており、競売・任売など担保不動産の処分による回収額は17%であった。一年前の数字と比較すると、前期末では、債務者・保証人等からの弁済による回収が76%、担保不動産の処分による回収が24%であり、担保付債権においても、その回収の大半は債務者等からの弁済によるものであり、かつその比率は年々増大している。その理由としては、一つには担保の中に無剰余のものが多く含まれていること、また取扱債権の中にサブ・パフォーミング・ローンが増加し、弁済が継続しているケースが増えている。

ニッシン・サービサーはREOに対し積極的に



取組んでいる。現在管理中の物件はないが、不動産管理会社として宅建業の免許を有する連結子会社を所有している。また同社は、企業再生による回収を前提とする債権の買取についても積極的である。具体的な企業再生には様々な手法が用いられるが、同社では不要

不動産の売却により再生を図ることができる案件を主なターゲットとしている。また、本格付の対象外ではあるが、当社は積極的に不動産投資も行っており、収益の多様化を図っている。

当社は不動産仲介業者とは、信用調査の上守秘義務契約を締結して取引を行っている。取引開始後は、回収シナリオと実績との差異、情報収集力、交渉力、イリーガルな行為の有無などにつき慎重にモニターしている。

ニッシン・サービサーにおける債権の管理・回収業務は、現在の業容を前提とすれば効率的に行われていると思われるが、当社は急速に業務量を拡大しているため、フィッチは、今後も同社の業務リスク管理体制について引き続き注視していく考えである。

取扱債権計数

	(百万円)	%	件数	%
債権取扱額 (2005年3月までの累計、UPBベース)				
買取債権	1,545,252	86%	21,946	92%
回収受託債権	242,230	14%	1,819	8%
合計	1,787,482	100%	23,765	100%
取扱債権残高 (2005年3月現在、UPBベース)				
有担債権	104,557	9%		
無担債権	1,053,220	91%		
合計	1,157,777	100%		
回収手法* (2005年3月までの累計、回収金額)				
債務者弁済	4,687	55%		
保証人弁済	966	11%		
第三者弁済	2,662	31%		
その他	185	2%		
合計	8,500	100%		

* 無担債権のみ

出典: ニッシン債権回収株式会社

著作権©2006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おりません。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を行いません。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が予想されます。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、当社が専門家として、当社が専門家と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。