

千葉銀行「セカンダリ取引活性化には流動性、市場の透明性必要」

法人営業部インタビュー／小規模もリスク精査して融資

千葉県を中心に近隣都県に店舗展開している千葉銀行。再生可能エネルギー関連融資残高は2019年3月時点で1,042億円に上る。セカンダリ案件への融資取組みも行っている同行でPFI・PPP・プロジェクトファイナンスを担当する法人営業部成長ビジネスサポート室の田島志郎主任調査役、環境・プロジェクトファイナンスを担当する飯川貴文係長に、セカンダリ案件への取り組みのポイントを聞いた。

—千葉銀行の特徴は

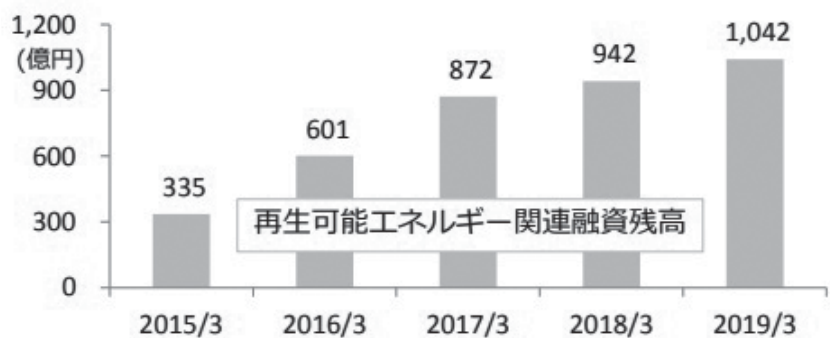
飯川 千葉県内の企業のうち、当行をメインバンクと考えていただいている企業は約4割。地域金融機関として地域のお客さまからいつの時代でも選ばれる銀行を目指している。また、他の地方銀行とのアライアンス(連携)も加速させており、一行では取組みが難しい案件を協調して対応するケースも出てきている。

田島 千葉銀行は地域が抱える社会・環境課題の認識やこうした課題に対するグループの取組方針をまとめた「ちばぎんグループSDGs宣言」を公表している。そのひとつに、持続可能な環境の保全に貢献していくことを掲げており、再生可能エネルギー事業への取組み推進を主要な取組みとして明記している。

ファイナンスを検討するうえでのレ

環境ファイナンスの推進

再生可能エネルギーの活用に取り組むお客さまを資金面でサポート



ちばぎんIR資料より

ンジは広いと思う。太陽光発電事業に関して言えば、投資金額数千万円規模の小規模な低圧発電設備から、2MW～60MW規模のメガソーラーに対す

るプロジェクトファイナンスまで取り扱っている。

—融資スキームは

田島 プライマリ案件かセカンダリ案件かという観点ではなく、太陽光発電事業としての収益性や融資を取り組んだ際の返済可能性などを多面的に検証している。経済産業省のモデルケースなども参考にしながら、独自の収支シミュレーションツールや土地の権利関係など事業を継続していくうえで確認すべき項目を記載したチェックリストを活用している。

融資取組みにあたっては、土地の権利、太陽光パネル、固定価格買取制度(FIT)の権利、保険など事業全体を

●地銀最大のアライアンスを進化させ、経営統合を上回るシナジーを追求



<2018年12月期決算(連結ベース) 他行比較・総資産順>

	総資産	預金	貸出金
三菱UFJFG	307.1兆円	184.7兆円	108.4兆円
三井住友FG	202.0兆円	131.6兆円	77.6兆円
みずほFG	201.6兆円	134.9兆円	78.5兆円
TSUBASA ※4	59.2兆円	50.7兆円	37.6兆円
りそなHD ※1	58.9兆円	51.4兆円	35.7兆円
三井住友トラストHD ※2	57.0兆円	37.6兆円	28.6兆円
TSUBASA ※3	54.7兆円	46.5兆円	34.1兆円
ふくおかFG	20.9兆円	14.4兆円	12.8兆円
コンコルディアFG	18.5兆円	15.8兆円	12.6兆円
めぶきFG	17.2兆円	14.6兆円	10.6兆円

※1 2018年4月より、関西みらいFG(関西アーバン銀行、みなと銀行)を連結対象とした
 ※2 2018年10月より、日本トラスティ・サービス信託銀行ほか2社を連結対象とした
 ※3 2018年10月より、第四銀行・北越銀行の経営統合により第四北越FGとして算入
 ※4 2019年3月より、武蔵野銀行が加入

合計総資産はメガバンクにつづく

千葉銀行のアライアンス



田島氏

担保取得することが原則だ。小規模案件では借入人の信用力に基づくコーポレートファイナンスで取り扱うことが多いが、プロジェクトファイナンス、またはこれに類似したスキームでは、FITによる返済が担保されるように保全を図っている。

——セカンダリ向けの融資件数は

飯川 直近1年で実績は10件くらい。規模としては高圧が多く、まれに低圧もある。営業店から融資の相談が上がってくるケースが多い。買い手、売り手の間で商談がある程度進んでいるケースもあれば、我々で相手先をマッチングさせることもある。

田島 足元、相談含め案件の取組みは少し増えてきたかな、と感じているが、セカンダリ市場が活況と言えるほどでもない。

——融資判断は

田島 プロジェクトファイナンスで取り組むサイズであれば、他社に委託してしっかりしたデューデリジェンス(DD)を行う場合もある。調査費用負担を含め最終的には顧客の判断となるが、基本的に高圧レベルだとコスト面で難しいのではないかと思う。本部専門人員が書類を精査し、制度や権利関係についてはチェックしているが、技術面でのDDは売電実績(ト

ラックレコード)や設備の耐用年数など客観的なデータや情報で見ていくしかない。ただし、小規模案件であれば、コーポレートリスクとなるので、売電収入以外でも本業の収益などで償還が可能かを審査することになる。

例えば、住宅であれば施工業者による竣工時検査が行われるのが一般的だが、太陽光発電設備にはまだそうした慣例がないため、(売買の話になった時に)物件を個別に見るしかない。住宅のような中古市場が形成されるには至っていない。

——マーケットの様子は

田島 実際に取り組んだ特別高圧規模の案件で、開発段階で我々がファイナンスをつけたものがインフラREITに売却されたことがあった。ただしこうした例はまれで、中小企業や個人などが低圧、高圧規模をセカンダリでやり取りしている印象だ。売り手側は税務上のメリットをほぼ享受しており、マーケットの相場感を踏まえて売り抜く機会を具体的に検討する時期に来ているのではないか。

一方、買い手側は特にセカンダリ市場にこだわりがあるわけではなく、安定的な収益を確保できる事業として太陽光発電設備を所有したいと思っている。特に受注産業のような、売上げに波のある企業にとって安定収入は魅力的ではないだろうか。

飯川 事業地は、自社の遊休地を活用するのではなく、新たに取得または賃借をするケースが多いと思う。シンジケートローンで取り組むこともあるが、小規模案件では当行単独で融資をすることが多い。融資をする側としては、低圧規模でフェンスが未設置など、設備自体に瑕疵のある傾向が強い印象だ。金融機関

としては、そうした点にも注意を払う必要がある。

——セカンダリ市場の見通しについて

田島 ここ1~2年くらいで案件が始めてはいるものの、現状ではまだまだ売りニーズが少ない。しかしこれは、安定して発電し収益を生んでいる事業が多いことの裏返しともいえる。そして、健全なマーケットとは何かと言えば、住宅や自動車に置き換えて考えてみると、「中古でいつでも売れる」という換価性、流動性があるということではないだろうか。セカンダリに限らずプライマリも含め、マーケットを形成するうえではこういった条件が求められると考えている。

飯川 いまはまだ相場が見えづらく、どの程度のプレミアムが妥当なのかも分からない。過去の取引事例をいつでも参照できるような仕組みがあればもっと活性化していくのではないか。
田島 我々は地域金融機関として、顧客ニーズに寄り添ったかたちで事業投資を支援していく。太陽光発電事業向け融資もプライマリ・セカンダリを問わず、積極的に対応する方針だ。県内の取引先はもとより、事業地が遠隔地であってもアライアンスの枠組みを活かしてできる限りのサポートを行っていきたい。そこは地域密着で顧客とのリレーションを図っている地銀の力が発揮できると考えている。



飯川氏