

サービス市場に関する調査結果 2009

—不良債権大量処理後の転換期を迎えたサービス市場—

【調査要綱】

矢野経済研究所では、次の調査要綱にてサービス市場の調査を実施した。

1. 調査期間：2009年8月～10月
2. 調査対象：主要サービス会社等
3. 調査方法：当社専門研究員による直接面談、電話・e-mailによるヒアリング、ならびに文献調査併用

<サービスとは>

法務大臣から営業許可を得て、貸付債権の管理回収業務を手掛ける債権管理回収専門会社。

【調査結果サマリー】

- ◆ 2008年度のサービス市場規模（営業収益ベース）は、
2,317億円前年度比92.4%と初の前年割れ

金融危機等の影響により債権の回収が困難になり収益環境が悪化したことで、2008年度のサービス市場規模は営業収益ベースで2,317億円、前年度比92.4%と初めて前年度を下回った。なお、2008年度のサービス各社の営業収益は、約60社が前年度比で減少している。

- ◆ 今後も収益環境の悪化が続く見通し

世界的な金融市場の激変の影響を受けて、サービス各社は、担保不動産の処分及び資金調達が困難となり、さらには不動産市場の停滞に伴う処分の長期化による収益性の低下が顕著になっている。また、競争が激化していることに加えて、景気悪化により債権の回収も困難な状況となっている。サービス法改正による特定金銭債権の大幅拡大は将来的な課題であるが、政権交代により先行きは不透明となっている。当面は現在の枠組みの中で試行錯誤しながら、事業再生を始めとした新たな事業モデルを構築していくサービスが増加すると考える。

- ◆ 資料体裁

資料名：「2009年版 サービス市場の現状と展望」
発刊日：2009年10月30日
体裁：A4判 225頁
定価：115,500円（本体価格110,000円 消費税等5,000円）

- ◆ 株式会社 矢野経済研究所

所在地：東京都中野区本町2-46-2 代表取締役社長：水越 孝

設立：1958年3月 年間レポート発刊：約250タイトル URL: <http://www.yano.co.jp/>

本件に関するお問合せ先（当社HPからも承っております <http://www.yano.co.jp/>）

㈱矢野経済研究所 営業本部 広報・PRグループ TEL：03-5371-6912 E-mail: press@yano.co.jp

本資料における著作権やその他本資料にかかる一切の権利は、株式会社矢野経済研究所に帰属します。
本資料内容を転載引用等されるにあたっては、上記広報・PRグループ迄お問合せ下さい。

【 調査結果の概要 】

1. 市場概況

サービサー市場は金融機関の不良債権処理の活発化を背景に、サービサー法が施行された1999年度から一貫して市場規模を拡大してきた。しかし、金融危機等の影響により債権の回収が困難になったこと等から、2008年度のサービサー市場規模は営業収益ベースで2,317億円、前年度比92.4%と初めて前年度を下回った。なお、2008年度のサービサー各社の営業収益は、約60社が前年度比で減少している。

サービサー市場では新規参入が依然として続いており、2009年9月末日現在で103社まで拡大した。しかし、2004年12月以降、新規参入ペースは鈍化傾向である。また、国内サービサーのほとんどはスペシャル・サービサー（延滞した不動産担保付債権及び無担保債権の管理・回収を行うサービサー）であるため、金融機関等の不良債権処理が一巡した現在では、業務の大幅な縮小や撤退・清算に追い込まれる事業者が出てきている。依然として、新規参入事業者数は合併・撤退事業者数を上回り、参入事業者数そのものは増加しているが、競争激化やサービサーの親会社の倒産等により、撤退を余儀なくされるケースがこれまで以上に増加すると予測する。なお、2008年7月末時点から2009年9月末現在までの新規参入事業者数は4社、合併・撤退したサービサーは1社であった。

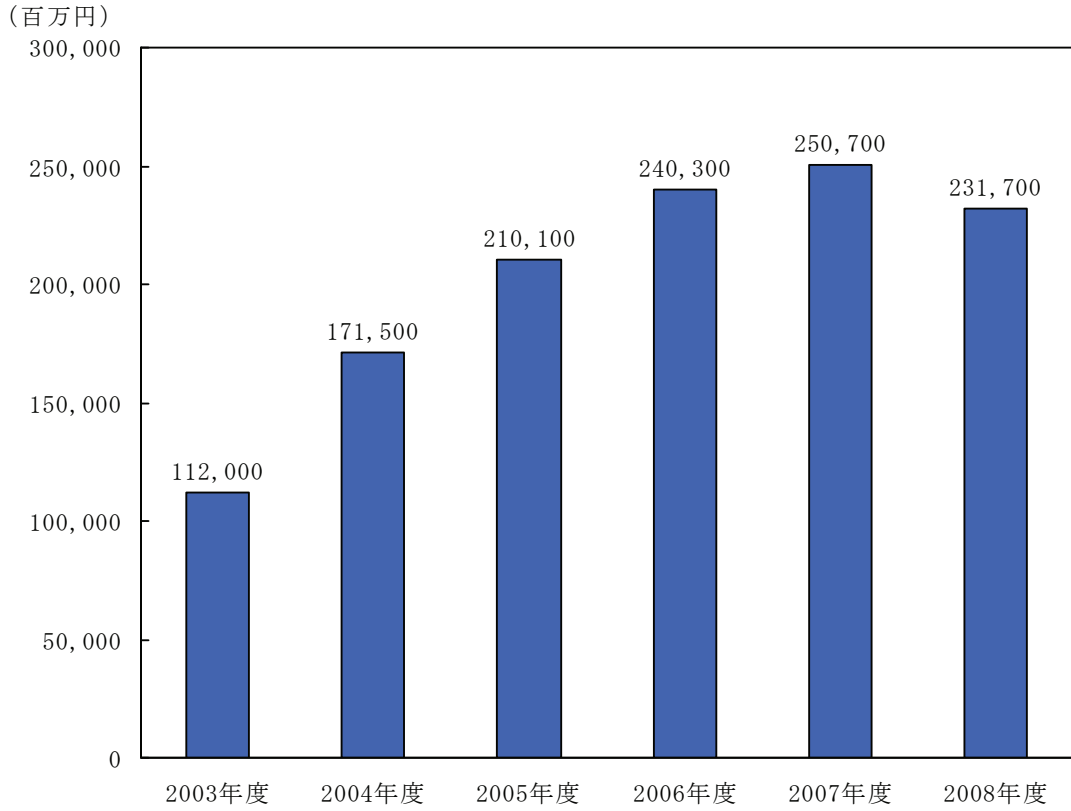
2. 市場展望

サブプライム問題に端を発した世界的な金融危機の影響を受けて不動産価格が急落し、不動産取引量が減少した。不動産担保付債権の買取業務を中核事業とする、投資銀行・投資ファンド系、ノンバンク系、不動産系サービサーは、担保不動産の処分及び資金調達が困難となり、不動産市場の停滞に伴う処分の長期化による収益性の低下が顕著になっている。金融危機の影響等により企業の倒産件数は増加し、不良債権は増えていくと考えられるものの、同時に債権の回収も困難な状況となっている。このような中、これらのサービサーは営業力及び回収力の強化や事業領域の拡大に取組まなければ、市場からの撤退や規模縮小を余儀なくされると考える。サービサー法改正による特定金銭債権の大幅拡大は将来的な課題となっているが、政権交代により先行きが不透明となっている。特定金銭債権^注の範囲の大幅拡大、景気の回復及び不動産価格の上昇等、外部環境が変われば大きく収益環境が好転する可能性はあるが、当面は現在の枠組みの中で試行錯誤しながら、事業再生を始めとした新たな事業モデルを構築していくことになるであろう。

また、金融機関等の不良債権処理の変化によって事業再生案件等の高難度案件が増加し、様々なノウハウが要求されるようになってきている。そのため、サービサー各社は、今後はあらゆるニーズに対応できる総合サービサーか、特定領域で強みを持つ専門サービサーのどちらかを目指す必要があると考える。さらに、営業力の強化として、地域金融機関等の金融機関とのリレーションシップ強化の推進が必要となるとみる。

注:サービサー法において定められる、サービサーが譲り受けおよび管理回収の受託を行うことができる金銭債権

図1. サービス市場規模推移



注1: 営業収益ベース
注2: 整理回収機構は除く

矢野経済研究所推計