

ストラクチャード・ファイナンス サービサー・エバリュエーション

キャピタル・サーヴィシング債権回収株式会社 スペシャル・サービサー（日本）

アナリスト

村上和聡、東京
電話 03-3593-8673

近藤健志、東京
電話 03-3593-8590

フィナンシャルアナリスト

福富大介、東京
電話 03-3593-8714

総合評価： 能力が高い

スタンダード&プアーズは、キャピタル・サーヴィシング債権回収株式会社（キャピタル・サーヴィシング）のスペシャル・サービサーとしての総合力を「能力が高い」と評価した。

評価は主に以下のような要因に基づいている。

- スペシャル・サービサーとして確固たる実績を積んでいる。
- 経営陣および各担当者が業務に関して豊富な経験を持っている。
- 離職率が低い。
- 業務推進手順が綿密に規定されており、かつそれらが理解しやすくまとめられている。
- 効率的に業務運営をサポートしうるコンピューターシステムが整備されている。
- 適切な内部監査が実施されている。
- 十分な研修・教育を実施している。
- データのバックアップ体制が整っている。
- 適切な災害復旧計画が設定されており、システム復旧テストが実施されている。

アウトルック： 安定的

キャピタル・サーヴィシングの主な業務は、リーマン・ブラザーズ証券会社東京支店（リーマン・ブラザーズ）の不良債権や保有不動産の債権管理回収業務である。

1999年12月に開業以来、REOも含め実績を着実に積み上げつつあり、リーマン・ブラザーズが組成した2件のアパートローンの証券化においても、マスター兼スペシャル・サービサーを務めている。スタンダード&プアーズは、キャピタル・サーヴィシングが今後も、リーマン・ブラザーズとの関係を維持しつつ、日本でのスペシャル・サービシング業務を発展させていくとみている。

回収実績

キャピタル・サーヴィシングの過去の実績は以下の通り。

	(百万円、件)				
	2000年 11月	2001年 11月	2002年 11月	2003年 2月	2003年 7月
債権額 (額面)	867,168	946,524	1,035,205	977,243	1,127,544
物件数	1,156	2,731	2,966	2,929	3,186
回収額 (1)	12,718	15,945	12,322	11,101	25,887
(2)	11,480	11,863	9,953	11,187	25,766
最終処理債権件数					
(2)	208	389	345	77	396
競売					
回収額	6,952	5,762	3,372	262	2,026
処理物件数	121	173	146	18	86
任意売買					
回収額	1,638	3,699	3,421	630	3,454
処理物件数	23	80	73	28	86
DPO					
回収額	2,415	1,968	1,466	189	1,456
処理物件数	28	79	59	18	90
ローンの売却					
回収額	2	70	401	10,037	17,518
処理物件数	1	4	8	7	107
その他					
回収額	474	365	1,294	69	1,312
処理物件数	35	53	59	6	27
REO					
債権額 (回収目標額)	1,077	1,086	654	654	654
処理物件数	3	4	3	3	3
回収					
市場価格 ①		761	702	-	-
売却価格 ②		885	740	-	-
②/①		116%	105%	-	-
処理物件数		1	3	0	0

(1) 回収額には、部分的に処理された債権を含む
 (2) 当期に最終的に処理整理された債権。

プロフィール

キャピタル・サーヴィシングは、1998年9月に設立され、1年後に我が国で23番目にいわゆるサービサー法（1999年2月施行）に基づく法務大臣の認可を取得、1999年12月からスペシャル・サービサーとして営業を開始している。

キャピタル・サーヴィシングの株式の75%は、キャピタル・サービシズ・ホールディング・コーポレーション (Capital Services Holding Corp.) が保有しており、キャピタル・サーヴィシングの取締役の一人が所有する私企業が25%を保有している。尚、キャピタル・サービシズの90%の株式は米国のトライモント・リアルエステート・アドバイザー (TriMont Real Estate Advisors, Inc. (トライモント)、旧名、Hatfield Philips, Inc.) が保有している。スタンダード&プアーズは、トライモントをスペシャル・サービサーとして「能力が高い」と評価している。トライモントは、リーマン・ブラザーズの米国内の不動産債権を独占的に管理している。

カール・エヴァレット代表取締役以下、他二人の取締役を含めて、2003年6月時点の従業員数は52人であり、2002年11月の36人、2001年8月の24人から増員している。社員のうち16人が債権管理部に、8人が財務経理部に、7人がローン管理部に、7人がIT部に、7人が総務部に、5人が不動産・REO部に、2人が法務部にそれぞれ所属している。

同社はスペシャルサービサーとして不動産担保付、および無担保の不良債権について管理・回収を行っている。2003年2月までに、1,019件の債権を処理して、総額約521億円を回収しているほか、約32.7億円を無担保ローンから回収している。また、REOにより4件を処理している。

組織と経営

能力が高い

経営陣、管理職、担当者の業務経験

経営陣、管理職、担当者のいずれもがサービシング関連業務において豊富な経験を有している。

役員は3人で、カール・エヴァレット代表取締役は、商業用不動産関連融資業務において25年の、また不良債権処理関係業務において13年の経験がある。グレン・グロスマン最高財務責任者 (CFO) は関連業務で16年の経験があり、不良債権処理関連業務において11年の経験がある。大塚孝子社内弁護士は25年の経験を有する。

佐藤太栄債権管理部長は9年間の不良債権処理業務における経験も含め、業界で23年の経験がある。当部は16人で構成されている。

- 8名のシニア・アセット・マネジャーは8年の不良債権処理関連の業務経験を含め、平均21年の業界経験を有する。
- 2名のアセット・マネジャーは3年の不良債権処理経験を含め、平均12年の業界経験を有する。
- 評価担当の2名には5年の業界経験があり、4名の債権管理アシスタントが当部をサポートしている。

不動産・REO部の4人のREOアセット・マネジャーは、不動産関連業務において平均11年の経験を有する。

法務部のリーガル・プロセス・マネジャーは、8年の不良債権処理関連業務経験を含め、20年の業界経験を有する。

財務経理、IT、ローン管理各部門の担当者は、それぞれの業務において約10年から15年の経験を有する。

社員の幅広い業務経験により、キャピタル・サーヴィシングのスペシャル・サービサーとしての能力は高く維持されている。創業以来、従業員数は増加する一方、離職率は低下している。2000年度に7名、2001年度に7名、2002年度に5名、2003年度に3名がそれぞれ離職した。

業務戦略

キャピタル・サーヴィシングは、リーマン・ブラザーズとの強い関係を維持しつつ、日本における不良債権のサービシング業務を今後も展開していく計画である。また、リーマン・ブラザーズ関連以外の業務へ拡大することも検討している。2003年7月31日現在、リーマン・ブラザーズ以外の業務から上がった収入は、2003年度の最初の4カ月で全収入の8.2%であったが、将来的に同比率を15%から20%程度へ増やすことを目標としている。現金回収方法としては、単純な競売による抵当権執行よりも、DPOや任意売却、ローン売却、REO、破産手続きに注力している。これらの方法には、交渉の専門知識や法律知識など、より高度なスペシャルサービス手法が要求される一方、投資家の回収目標達成のために、より効果的だと考えられる。この方針は、同社のスペシャル・サービサーとしての能力向上に貢献していると判断している。

業務関連マニュアル

キャピタル・サーヴィシングでは、日常業務を滞りなく進めるために、適切な方針と手続きを定めている。債権管理においては、債権管理手順において「不良債権管理」、「抵当権執行手順」、「REO管理手順」の3種類のマニュアルが存在する。ローン管理・システム部署では、「不良債権取得手順」「書類保管手順」「データ移管手順」「CMA データベース（サービシング・システム入力マニュアル）」「投資家向け報告」「会計・不動産会計」の6種類のマニュアルを使用している。これらのマニュアルはすべて英語と日本語で用意されている。

すべてのマニュアルは、実例を織り交ぜながら適切に分かりやすく記載されており、日常業務全般をカバーしている。マニュアルは継続的に更新され、変更のあった部分はすべて経営陣が見直し、承認する。従業員はオンラインで最新版を閲覧できるようになっている。スタンダード&プアーズは、各担当者がサービシング業務についての理解を深めるうえで、これらのマニュアルが非常に有用であると判断しており、効率的な業務の遂行に寄与するものと評価している。

内部監査体制

内部監査と検査の厳格な制度がある。

（内部監査：四半期毎）

2週間の内部監査は、サービシングにおける事務と実務すべてを対象とする。コントローラーが内部監査の調整を行い、フルタイムのコンプライアンス・オフィサーが監査を行う。

監査の目的は、組織の内部管理全般をチェックし、日常の事務、実務におけるリスク要因を特定することである。監査後1週間以内に、改善必要分野を指摘する詳細な報告書が作成され、経営陣に提出される。経営陣は、指摘された改善必要事項について、30日以内に対応策を提出することが求められる。スタンダード&プアーズは、現在まで四半期ごとの内部監査が適切に行われていることを確認した。また、2003年の第1四半期に綿密なレポートとそれに対する経営陣の対応がまとめられたが、重要と判断される不備事項は無かった。

(外部投資家監査)

投資家とのサービス契約において、キャピタル・サーヴィシングが契約にのっとりサービス業務を行っていることを確認する目的で、投資家の外部会計士による定期的なチェックが要求される場合、外部監査が行われる。また、サービス業務が通常、契約に基づいて行われていることを確認するため、リーマン・ブラザーズは、「アグリド・アポン・プロシージャー」の監査を求めている。対象範囲には、銀行口座関連業務のテストと照合、元本と金利の計算、スweep・アカウント、小口現金、保険、サービス料、書類作成などが含まれる。アーンスト&ヤングは、2000年と2002年にそれぞれ7月から9月の期間の監査を行い、その結果、サービス契約上の手続きからの大きな逸脱は認められなかったと報告している。

スタンダード&プアーズは、キャピタル・サーヴィシングの内部監査は適切に運営され、その目的を果たすべく徹底的に行われていると判断している。国内のサービスにおいては一般的ではない外部投資家監査を行うことで、投資家に一層の安心感を与えている。

上記の監査に加え、当社は以下2種類の外部監査を受ける。これらについても、現在まで重要とされる不備事項は報告されていない。

- 新日本監査法人による会計監査
- サービス法に基づき法務省が行うサービス会社に対する検査

社内研修

キャピタル・サーヴィシングでは、かねてより社外研修と社内でのOJTに重点を置いている。特に2002年までは、社内研修の中心はITとシステムの使用に関するものと、英語研修であった。アセット・マネジャーは、サービシング、破産、整理回収に関する法律上の問題点に加え、企画書の書式や投資分析について全10時間の社内、および社外研修に参加した。

同社では、人事部長を中心に社内研修の質と量を改善中である。2003年の社内研修内容には以下が含まれている。

- 債権管理研修：社内弁護士と外部講師により、不良債権の処理回収やサービシングにおける法的な問題点、評価額など不動産に関連するトピックが扱われる。1回2時間のクラスが年に7回開かれる。
- IT研修：「可」以上の成績を3単位以上修めることが全社員に義務付けられている。
- 全社会議：定期的に関われ、事業関連の主要ニュースを社員に伝えるとともに、サービシングやその他業務について指示を与える。
- 週1回の英語研修：参加費用は、キャピタル・サーヴィシングが負担する。

さらに、債権管理部員にとっては、週1度開かれるミーティングで、債権回収における問題点を実例を使って議論することが、さらなる研修の機会となっている。社員には社外研修への参加が奨励されている。社員は、2003年8月現在までに、主にサービシング実務や不動産業務に関連する24の外部研修に参加した。

現在の社内研修プログラムはおおむね適切であるが、サービス業界に関する法律が変更されたり、業務内容が発展、拡大したりした場合には、追加的な社員研修を行う必要がある。スタンダード&プアーズはこの点について、今後の展開を注意深く見守っていく。

システムのバックアップおよび災害復旧計画

日常のスペシャル・サービサー業務の遂行に際し、自社開発の「キャピタル・マーケット・アクセス」(CMA) データベースと株式会社アイティフォーが開発した「トータル・コレクション・システム (TCS) (詳細は「スペシャル・サーヴィシング」の「業務サポート・システム」の項で説明) の2種類のシステムを利用している。社内に7人のIT専門担当者が居るが、必要があれば、社外の開発業者の担当者が、連絡後2時間以内に来社する体制も維持している。

重要データは社内のバックアップ・テープ・ローダー・システムに毎日記録され、バックアップ・テープは毎日社内の耐火金庫に保管される。週次と月次で、バックアップ・テープ全巻が、データメンテナンス専門の会社が管理する社外の場所に移管される。サーバの容量は、キャピタル・サーヴィシングのデータ必要量を十分満たすものであり、業務量が急増しても十分に耐えられる水準にある。

バックアップ・サーバは現在、NTTが管理する都内のデータ専門センターに設置されている。サービサー業務のデータも毎日このバックアップ・サーバに保管される。

さらに、キャピタル・サーヴィシングはウェブベースで多言語の「債権管理・データ保管システム」を新規開発し、11月に導入する予定である。この新しいアプリケーションがCMAとITFORに取って代わり、日本とアジア地域の債権データの集中管理が可能となる。この新システムにより、「業務推進手順」とアプリケーションが継ぎ目無く統合され、社内管理が強化されるとともに、各部の業務知識全般の全社への普及が強化される。

2001年前半に、詳細な災害復旧マニュアルが作成され、それには、同社を自然災害から守るため厳格な規定が制定されている。災害時には経営陣を含む業務再開チームが任命され、必要な行動がとれる体制になっている。各部員全員に連絡網が渡されており、連絡の効率的な維持が図られている。詳細にわたる手順は、少なくとも年1回徹底的に見直される。前回の見直しは2003年の3月に行われた。社員は連絡網と災害時の手続きマニュアルを自宅保管するよう指示されており、危機の際の役割分担を理解することが求められている。災害復旧テストと事業継続テストが本年7月に行われ、システム中断後14時間で事業が再開できることが確認された。

スタンダード&プアーズは、キャピタル・サーヴィシングが災害発生時にも比較的短時間で重要業務が再開できると判断している。今後の課題として、災害復旧計画テストを毎年行うとともに、近いうちにバックアップの事業再開場所を現在のオフィス以外に確保することが挙げられる。

実績に応じた報酬の支払い

明確な報酬制度に従い、各債権担当者に効果的に奨励金が支払われる。会社のグループ回収目標と収益目標が達成された際には、各アセット・マネジャーは、実績に基づき特別奨励金を受け取れる。スタンダード&プアーズは、現在まで、この報酬制度は、債権担当者のインセンティブを効率的に高めていると判断している。

訴訟関連

現在、キャピタル・サーヴィシング自身が被告となる訴訟はない。

スペシャル・サービシング

能力が高い

業績

スペシャル・サービシングのポートフォリオには、オフィス、集合住宅、ホテル、産業用など幅広い種類の不動産が含まれ、地理的には、東京とその周辺の関東地域に集中している。

「目標」価格（投資家の最低期待回収額）と実際の回収との比較は以下の通りである。

年	目標総額 (¥ mil.)	整理回収総額 (¥ mil.)	目標に対する整理 回収総額の割合
2000	9,606	11,481	19.52%
2001	10,387	11,863	14.21%
2002	9,623	9,954	3.43%
2003年2月28日現在	9,816	11,188	13.98%
総計	39,432	44,486	12.82%

業務サポート・システム

2002年9月に株式会社アイティーフォーの開発したTCSを導入し、スペシャル・サービシング能力が向上した。TCSサービシング・システムにより、全ポートフォリオの不動産レベルの詳細情報や、債務者情報、支払い記録が管理されている。さらに、同システムは報告用データベース機能を持ち、投資家など第三者向けの報告書の作成が可能である。TCSの操作は容易であり、包括的でわかりやすいマニュアルが用意されている。担当者が必要な情報に迅速にアクセスできるようになっているため、業務の効率的な遂行に大いに役立っていると考えられる。

担当者の受け持つローンおよび担当者の業務経験

ローンは各アセット・マネジャーの業務に関する専門知識、業務量などを考慮のうえ、佐藤ポートフォリオ・マネジャーによって割り当てられる。各アセット・マネジャーは平均50件を受け持っている。

アセット・マネジャーは豊富な業務経験を有する。アセット・マネジャーの役割は、各々のサービシング契約に準拠しつつ、担保権執行、任意売却、DPO、ローンの売却などを通じて物件からの最高の現在価値を回収することである。

回収戦略の策定

各アセット・マネジャーは新規に割り当てられたローンおよび債務者を分析し、債権の管理・回収についてビジネス・プランを策定する。ビジネス・プラン策定においては、担保物権やキャッシュ・フローを詳細に分析するとともに、各債務者の支払い履歴や特記事項も考慮に入れ、必要に応じて他の可能な回収方法も準備する。その後、ビジネス・プランは、最終版になる前に、ポートフォリオ・マネジャーに提出され見直しが行われる。通常、投資家目標価額が1,000万円以上の債権の回収ビジネス・プランは、不良債権ローンの管理・回収を引き受けてから60日以内に策定される。1,000万円に満たない債権の回収には、回収状況と戦略の概略が記載された書類を提出し、承認を得ることが必要となる。

ポートフォリオ・マネジャーと代表取締役の承認を受けた後、回収ビジネス・プランが実行される。担当のアセット・マネジャーとポートフォリオ・マネジャーにより後からビジネス・プランの変更が必要と認められた場合は、変更が可能である。回収ビジネス・プランは3カ月ごとに見直される。

スタンダード&プアーズは、同社が、全事業計画、処理策の提案、担保権の執行の承認において、重要事項について意見交換を通して実行していることは、不適切な判断や軽率な行動の排除に有用であると判断している。

ローンのシステムへの入力およびチェック体制

ローンに関するデータは、TCSに自動入力できるよう、エクセルの形式で受け取る。入力されたデータは、サーヴィシング契約とその他の関係書類を参照しながら、照合される。照合は、ITデータ/レポート・アナリストと財務部員による二重管理体制で行う。関連書類が適宜提供されれば、通常、入力データの二重チェックは数時間以内に終了する。データ入力後、各アセット・マネジャーは、関連書類の分析にあたり関連資産の情報の詳細を再確認する。

ローンデータの入力、チェックについては十分に合理化されていると判断し、評価に織り込んでいる。

REO

ポートフォリオには、これまでに7件のREOが含まれていた。REOによる物件処理については、必要に応じて社内弁護士に意見を求めつつ、REOアセット・マネジャーと常務取締役が適当と判断した場合に実行される。実行後はREO担当者が当該物件の価値を維持、向上させつつ買い手を探す。その過程においては、キャピタル・サーヴィシングがその物件に適したプロパティ・マネジャーを選び、物件管理を委託し、REOの担当者はプロパティ・マネジャーの管理に当たる。プロパティ・マネジャーは選定されてから30日以内に、物件管理内容についての計画、経費などについての予算を提出することが求められる。

REO担当者とプロパティ・マネジャーはさらに物件の状況分析を進め、その後2週間以内に、投資家の承認を得た上で計画、予算の最終確認を行う。

プロパティ・マネジャーは、キャピタル・サーヴィシングの指定する書式に従ったレポートを月次で提出する。そのレポートの内容には、要旨、差額報告書、受取額明細表、延滞報告、継続予算、銀行の口座照会状況、管理費支払い予定表、銀行口座の照合結果、管理費支払明細表、スタッキング・プラン、バンダー・サマリーなどが含まれている。

キャピタル・サーヴィシングはこれまでに、REOとして取得した4物件について市場価格総額14億6,000万円のところ、16億3,000万円で売却している。プロパティ・マネジャーはREOマネジャーにより適切に監督されており、REOの手順の向上に役立っている。

REOマネジャーは、外部のプロパティ・マネジャーをうまく利用、管理して効率的に業務を遂行していると判断される。今後の課題としては、REO、および証券化関連事業において一層の効率化を図るべく、プロパティ・マネジャーの選考基準を策定することが挙げられる。

不動産仲介業者の利用

キャピタル・サーヴィシングが不動産仲介業者を利用する場合には、仲介業者に物件売却のタイミング、目標価格などについて包括的な売却戦略書を提出させる。物件の価格については、仲買業者数社から売却価格を取得し比較することにより、その妥当性を検証する

資金管理

債務者から入金があった場合は、確認とリコンサイルが当日中に実行される。

現金回収レポートは、財務・会計部内で一日数回作成され、アセット・マネジャーに送られる。アセット・マネジャーは、回収金を個別に特定し、回収金額と合意した支払い予定表を比較する。実際の回収額と支払予定額に差が生じた場合は、担当のアセット・マネジャーが債務者に連絡をとり、リコンサイルに努める。

物件売却などで比較的大きな金額が債務者から支払われる場合には、各アセット・マネジャーはまず、銀行振り込みにより支払うよう債務者に勧める。それがなされない場合は、アセット・マネジャーと財務経理部のシニア・マネジャーがキャピタル・サーヴィシングの社内で債務者に会い、直接支払いを受ける。それも不可能な場合は、アセット・マネジャーと債権管理部以外の社員の計二人が回収に向く。回収金は、キャピタル・サーヴィシングの財務経理部に送られた後、投資家の口座に振り込まれる。

支払いは財務経理部が行う。支払い担当社員が必要書類の原本を添付した支払い指示書を作成した後、アシスタント・コントローラーがチェックする。チェックされ承認された支払い指示書は、金額に応じて必要となる署名を添えてファイナンシャル・コントローラーに回され、最終チェックと承認が行われる。その後、指示書は支払いを実行するトレジャリー部門に回される。実際の支払いの前に、送金額をコンピューターから印刷し、部内で確認が行われるとともに、ファイナンシャル・コントローラーもその明細を確認する。

スタンダード&プアーズは資金管理について、適正な職責の分離がなされており、不祥事発生のリスクを回避するものと評価している。

投資家・委託者向けレポート

投資家向け、トラスティー向けの報告書は、CMAとTCSを用いて作成される。このシステムは、債務者との過去の交渉、回収記録など、物件とローンに関する必要な情報をすべて管理しており、アセット・マネジャーは報告書作成に必要な情報をすべて入手することができる。報告書は、投資家とキャピタル・サーヴィシング間で合意したフォーマットに従い作成される。典型的な月次の報告書には、初めの頁に指定された期間（通常1カ月）の回収概要が、2ページ目以降に物件ごとの詳細な回収内容が記されている。この報告書はアセット・マネジャーが作成する。

第三者への業務委託

プロパティー・マネジャーと不動産仲買業者に加え、必要に応じて、外部の弁護士に相談することもある。当社は、関連業務を熟知している4つの事務所と連絡を取れる体制を維持している。

財務信用力

懸念なし

キャピタル・サーヴィシングの財務状況について、現在特に重大な懸念はないと判断している。

	キャピタル・サーヴィシング債権回収株式会社
英文名	Capital Servicing Co., Ltd.
所在地	本社 〒107-0052 東京都港区赤坂 2-17-22 赤坂ツインタワー 本館 12F TEL:03-3224-3660 FAX:03-3224-3661
代表取締役	カール エヴァレット

スタンダード&プアーズ

サービサー・エバリュエーション・サービス

サービサー・エバリュエーション・サービスとは、種々の債権の回収に従事するサービサーのサービシング能力の客観的かつ総合的な評価です。この評価は当社の通常の格付けと同様、アナリストによる評価委員会が最終決定いたします。サービサー・エバリュエーション市場のリーダーである当社は、米国において10年以上前からこのサービスを提供しており、全世界で約300社を評価しています。日本においても、1999年10月に、格付会社として初めて評価を開始して以来、着実に実績を積み上げつつあります。

サービサー・エバリュエーション・サービスの対象

サービサー・エバリュエーション・サービスは、以下のような種類のサービサーを対象とします。

- スペシャル・サービサー
- コマーシャルローン・プライマリー・サービサー
- コマーシャル・ファイナンス・スペシャル・サービサー
- コンシューマー・ファイナンス・スペシャル・サービサー
- マスターサービサー
- 住宅ローンサービサー
- 住宅ローン・スペシャル・サービサー

評価のランキング

サービサーは、「能力が極めて高い」「能力が高い」「能力が十分である」「能力に不十分な点がある」「能力が不十分である」の5段階のいずれかの評価が与えられます。「能力が十分である」以上の評価を取得したサービサーは、スタンダード&プアーズの「セレクト・サービサー」リストに加えられます。

サービサー・エバリュエーション・サービスのプロセス

1. 同意書

サービサーと当社との間で、評価の過程、期間、および費用などについて同意書を作成します。

2. サービサーによる資料の提供、および実査

評価の対象となる、サービシング業務に係る詳細な資料、情報を提供して頂きます。また業務をより正確に把握するため、サービサーを訪問し、実査を行います。さらに、必要に応じ、追加資料ならびに情報の提供をお願いすることがあります。

3. 評価の決定

提出された資料・情報に基づき、当社のアナリストチームが分析を行います。評価委員会における討議を経て、評価を決定します。

4. 分析結果の通知

サービサーにその結果と理由をお知らせします。評価結果をニュース・リリースすることも可能です。

5. レポートの作成・公表

評価の根拠とともに、サービシング体制について詳細なレポートを日本語ならびに英語で、作成します。ご希望により、そのレポートを公表いたします。

サンティアゴ
サンパウロ
サンフランシスコ
シカゴ
シンガポール
ストックホルム
ダラス
東京
トロント
ニューヨーク
パリ
ブエノス・アイレス
フランクフルト
ボストン
香港
マドリッド
メキシコ・シティ
メルボルン
モスクワ
ロンドン
ワシントン D. C.

www.standardandpoors.co.jp

www.standardandpoors.com