

事業者や金融機関等との間で想定事例の意見交換の概要

□ 昨年12月の「論点整理」公表後、事業者やVC(ベンチャーキャピタル)、金融機関等との間で、事業成長担保権が活用できる具体的な想定事例についても、個別に意見交換を実施。

□ また、業界団体において法制審議会担保法制部会の議論をフォローする一部の銀行を対象にアンケートを実施。各金融機関の経営環境(都市/地域等)や経営理念・戦略等に応じて、多様な回答が得られた。

<期間> 2021年8月2日～31日 <対象> 全銀協・地銀協の役員行及び融資部会委員行 計27行

(参考) 銀行からの回答結果

「論点整理」で提示した事例

活用できるとした
銀行数(27行中)

①成長局面

■ プロジェクトファイナンス	19
■ 従来の担保となる個別資産を持たない事業者へのファイナンス	16
■ ベンチャー企業へのファイナンス (ベンチャー・デット)	14

②承継局面

■ 事業承継のファイナンス	13
---------------	----

③再生局面

■ 私的整理時の第二会社方式における新会社へのファイナンス	10
■ エグジットファイナンス	9
■ 私的整理時におけるファイナンス	9
■ 安定したキャッシュフローが見込まれる事業者へのファイナンス	8
■ 法的整理時におけるDIPファイナンス	8
■ 地域中核企業の成長事業へのファイナンス	6
■ その他の活用事例	2
■ 活用できない	1

(※) シローン、M&A融資

想定事例のまとめ

□ 次頁以降の想定事例は、事業者やVC・金融機関等から寄せられたご意見・現場経験等（現在では借入・融資が難しい事例）を元に、下記の類型に焦点を当てたイメージ^(注)

(注) 実例ではありません

① 成長局面

- ベンチャー企業に対するファイナンス
- 従来の担保となる個別資産を持たない事業者のファイナンス
- プロジェクトファイナンス

② 承継局面

- 事業承継のファイナンス

③ 再生局面

- 私的整理時の第二会社方式における新会社へのファイナンス
- エグジットファイナンス

(注) 次頁以降の想定事例は、あくまで現時点で想定されるイメージです。特に、次の点にご留意ください。

1. 事業成長担保権を活用した新しい資金調達が可能となるためには、法制度の適切な設計のほか、
 - ・ 金融機関における事業性評価等のノウハウ蓄積・人的態勢等の整備や、
 - ・ 事業者における適切な事業計画の策定・経営管理・情報開示等に加えて、
 - ・ これらを基礎とした事業者と金融機関の間の信頼関係の構築、といった個別具体的な要素が満たされる必要があります。
2. 現時点で事業者や金融機関から寄せられたご意見等を元に記載したイメージであり、実例ではありません。
なお、事業成長担保権の活用場面は、次頁以降の想定事例に限られるものではありません。
また、今後の制度設計の議論次第では、適当とはいえない事例も含まれる可能性があります。

成長局面①（ベンチャー企業に対するファイナンス）のイメージ

(1) SaaS企業

現在の企業概要と資金調達

- 企業規模：小（足下は赤字）
- 資金調達：- 資本はVCから5億円
- 借入はゼロ*
* 経営者保証の設定はしない意向。
- Fintech系ベンチャー。足下のMRR(月次経常収益)は数千円規模で順調に増加。解約率も低位安定し、顧客基盤を順調に拡大している。
- 信頼できるVCからの出資・サポートを受けている

将来の成長戦略と資金需要

- 個人顧客基盤の拡大により1～2年で年商30億、更に個人の顧客基盤を基にして法人顧客も取り込み、将来的には年商100億への成長を目指す。
- 個人顧客基盤の拡大に向けて、エンジニアの確保、広告宣伝費等のため、大規模な資金調達が必要。
- 追加の資金調達は、持分の希薄化を避けるため、借入れを含む必要。足下赤字は続き、リスクは高い。

事業成長担保権を活用した資金調達

総額数億円規模の1行貸し

- VCと協調(追加出資や融資含む)し、長期・据置きの融資。
- 融資額の一部にワラント設定(VCの出資と同評価)も検討。設定する場合は経営者等による買い取りを想定。
- 経営者保証は不要とするか、粉飾や使い込み等の停止条件付のものを設定し、適切なリスクテイクを支える。
- 堅調に伸びる顧客基盤、システム開発力等

(将来性の主な源泉)

事業成長担保権の活用の主な効果

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
- ② 経営者やvc等の持分の希薄化を抑えて資金調達できる
- ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる

(2) 創薬系バイオベンチャー

- 企業規模：小（足下は赤字）
- 資金調達：- 資本はVCから1億円
- 借入は協会付・経営者保証付で3,000万円
- 大学内インキュベーション施設に入居する創薬系バイオベンチャー。
- 代表者は難病治療にかかる創薬研究の第一人者。製法に関する複数の特許を有しており、国の助成金も獲得。

- 代表者は製薬企業担当者との接点も持ち、ニーズの変化も継続的に把握し、M&A等まで向かう明確なエグジティイメージを持つ。
- パイプラインの研究開発加速のため、設備投資や研究者の採用拡大のために、追加の資金が必要。
- 追加の資金調達は、持分の希薄化を避けるため、借入れを含むことが必要。足下赤字は続き、リスクは高い。

総額数億円規模の1行貸し

- VCと協調(追加出資や融資含む)し、長期・据置きの融資。
- 融資額数割にワラント設定(VCの出資と同評価)。経営者等による買い取りを想定。
- 経営者保証は粉飾や使い込み等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。
- 特許、創薬ノウハウ、研究成果、助成金等

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
- ② 経営者やvc等の持分の希薄化を抑えて資金調達できる
- ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる

(3) 菓子製造・販売		(4) 医療システム	
現在の企業概要と 資金調達	■ 企業規模：小（売上約5億、償却前営業利益約1.5億） ■ 資金調達：設備/運転資金を中心に約3億円の与信枠^{**} * 地銀・政府系など5つの金融機関から上限ずつ借入れ。 ** 経営者保証を設定・自宅不動産を担保差入れ ■ 創業5年目。成長途上。3年後年商30億円規模を目指す。海外でも通用する一流国産ブランドになることが目標。		■ 企業規模：小（売上約10億、償却前営業利益約1億） ■ 資金調達：無借金 ■ 医療システムの開発・運営・保守会社。特定分野のクリニック向け予約受付システムで大きなシェア。 ■ これまでは大きな設備投資等必要なく、CFも安定的に回っているため、既存借入なし。
	■ <u>更なる成長に向けて自社販売チャネル・ブランド強化のための路面店・テナント出店等の資金が必要だが、一部の既存取引金融機関は与信上限を理由に逡巡。</u> ■ <u>リスクは相応にあるものの、IPOや急成長の予定はなく、VCの求めるリターンには届かない</u> ■ 取引金融機関数の増加はコストで、メインバンク不明確化のリスクと認識。<u>メインバンクを明確化したい</u>		■ 今後、クリニックとの取引実績・各種データ等を活用し、既存システムの拡充や別分野クリニック向けシステムの開発、M&Aなどにより、<u>更なる成長を目指す。</u> ■ 新システム開発のため、エンジニア採用や新規事務所開設等の資金が必要。事業計画では、<u>シェア獲得・収益化までには一定の時間が掛かる見込みで、リスクはある。</u>
将来の成長戦略と 資金需要			
事業成長担保権を活 用した資金調達	<u>総額十億円弱のシンジケートローンを組成</u> ■ <u>将来の成長のためのリスクテイクを、メイン行が主導し、新たなバンクフォーメーションを形成。</u> ■ 既存融資を借換え、コミットメントライン等と長期・一部据置き約弁貸付を組み合わせる。 ■ 自宅担保は解除。経営者保証は粉飾等の停止条件付のものへ転換し、<u>適切なリスクテイクを支える。</u> ■ ブランド、販売チャネル、仕入れ先との関係等		<u>総額十億円前後の1行貸し(※)</u> ■ <u>将来の成長のためのリスクテイクを、1つの金融機関がメインバンクとなり、迅速に支援。</u> ■ 運転資金、設備・M&A資金として、コミットライン等と長期・一部据置きの証書貸付を組み合わせ手当て。 ■ 経営者保証は、粉飾や使い込み等の停止条件付のものを設定し、<u>適切なリスクテイクを支える</u> ■ クリニックとの取引関係、データ、システム開発力等
	(将来性の主な源泉)		
事業成長担保権の 活用の主な効果	① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる ④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）		① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる ④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）

(※) 1行貸しであればより迅速な融資等の判断が可能となるものの、事業者において複数行から借入れたい意向がある場合は2～3行でのシローンもありうるとの声もあった

	(5) 飲食チェーン	(6) スポーツクラブ運営
現在の企業概要と資金調達	■ 企業規模：中（売上約30億、償却前営業利益約2.5億） ■ 資金調達：地銀・信金など6行から約8億円借入れ* * 経営者保証を設定・自宅不動産を担保差し入れ。 ■ 賃貸物件への出店・チェーン戦略により店舗数が増加中。 ■ 現時点では収益効率が低く、改善の余地はあるが、出店に伴う借入増加もあり、リスクは高い。	■ 企業規模：中（売上約80億、償却前営業利益約15億） ■ 資金調達：メガ・地銀・信金など20行から約60億円借入れ* * 経営者保証を設定・自宅不動産を担保差し入れ。 ■ 足下5年で事業規模が大きく拡大。担保となる資産をもたないことから与信上限が限定的で、業容拡大に伴い、取引金融機関数が増加し<u>メインバンクが不明確に</u>。
将来の成長戦略と資金需要	■ ポストコロナを見据え、足下、相当数の募集がでている店舗物件を賃借することで、<u>成長を加速させたい</u>。 ■ 店舗数の増加とともに、オペレーションの規程化・効率化が進み、規模の利益で、収益効率も改善の可能性。 ■ <u>新規出店のリスクは相応にある</u>ことから、既存の取引金融機関の多くは慎重姿勢。	■ ポストコロナを見据え、足下、相当数の募集がでている賃貸物件を賃借及び同業者を買収することで、<u>成長を加速させたい（3年後売上160億円の成長を目指す）</u> ■ 取引金融機関数の増加はコストで、メインバンク不明確化のリスクと認識。<u>メインバンクを明確化したい</u>。 ■ <u>新規出店のリスクは相応にある</u>ことから、既存の取引金融機関の多くは慎重姿勢。
事業成長担保権を活用した資金調達	総額十数億円規模の1行貸し(※) ■ <u>将来の成長のためのリスクテイクを、1つの金融機関がメインバンクとなり、迅速に支援</u>。 ■ 既存融資の借換え資金と出店資金を、コミットメントライン等と証書貸付を組み合わせで手当て。 ■ 自宅担保は解除。経営者保証は、粉飾等の停止条件付のものへ転換し、<u>適切なリスクテイクを支える</u>。	総額数十億円規模のシンジケートローンを組成 ■ <u>将来の成長のためのリスクテイクを、5つの地域金融機関がメインバンクとなり、迅速に支援</u>。 ■ 窮境時の失期判断等について、<u>全員同意でなく多数決とする条項を備え、早期・迅速な支援態勢も確保</u> ■ 既存融資は借り換え。自宅担保は解除。経営者保証は、停止条件付へ転換し、<u>適切なリスクテイクを支える</u>。
(将来性の主な源泉)	■ 顧客基盤、オペレーションの質、ブランド等	■ 顧客基盤、営業ノウハウ、ブランド等
事業成長担保権の活用の主な効果	① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる ④ <u>メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）</u>	① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる ④ <u>メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）</u>

(※) 1行貸しであればより迅速な融資等の判断が可能となるものの、事業者において複数行から借入れたい意向がある場合は2～3行でのシローンもありうるとの声もあった

成長局面④（プロジェクトファイナンス）のイメージ

(7) 電力卸売業（バイオマス発電事業）

現在の企業概要と資金調達

- 企業規模：大
- ESGやSDGs、脱炭素等に向けたプロジェクトの一環として、新設SPCの下で新規に開始する事業
- 収支計画の概要：
 - ・ 総事業費：約900億円
（開発費用750億円＋その他費用150億円）
 - ・ 売電収入：約200億円/年
 - ・ 事業期間：耐用年数15年

将来の成長戦略と資金需要

- 幅広い金融機関と交渉し、より良い条件で資金調達したい（現行の担保制度では権利関係が様々な法律に跨るなど契約事務が煩雑で高コスト。参入障壁が高い）

事業成長担保権を活用した資金調達

総額数百億円規模のシンジケートローンを組成

- 資本は、EPC業者やO&M業者、商社等、プロジェクト関係者から拠出。第二順位も活用しリスク等を調整。
- 窮境時の失期判断等について、全員同意でなく多数決とする条項を具備し、早期・迅速な支援態勢も確保。

(将来性の主な源泉)

- 地元電力会社との取引関係、燃料となる木質ペレットの安定供給関係、発電設備等

事業成長担保権の活用の主な効果

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
現在のプロジェクトファイナンスの担保設定に比べ、
 - ・ 将来キャッシュフロー全てに担保設定できる。
 - ・ 取引先や労働者等を保護できる。
 - ・ 契約事務のコストが低減し、幅広い貸し手を選べる。

(8) 給食事業（PFI）

- 企業規模：中小
- 既存施設の老朽化に伴う整備事業。給食の質の改善等を通じて、児童の健全な発達に貢献する。
- 収支計画の概要：
 - ・ 総事業費：約50億円
（設備費45億円＋その他費用5億円）
 - ・ 役務収入：約9億円/年
 - ・ 事業期間：耐用年数15年

- 給食事業だけでなく、災害等の発生時に避難場所等への食事供給の役割等も含め、事業を再構築。
- 幅広い金融機関と交渉しより良い条件で資金調達したい（現行の担保制度では権利関係が様々な法律に跨る等、契約事務が煩雑で高コスト。参入障壁が高い）

総額数十億円規模の1行貸し/シローンを組成

- 地場の地域金融機関1行（又は数行）で融資。既存融資も借換え。シローンの場合は、同順位で事業成長担保権を設定。

- 給食サービスの取引関係、役務サービスの対価、製造・運営設備全般等

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
現在のプロジェクトファイナンスの担保設定に比べ、
 - ・ 将来キャッシュフロー全てに担保設定できる。
 - ・ 取引先や労働者等を保護できる。
 - ・ 契約事務のコストが低減し、幅広い貸し手を選べる。

承継局面のイメージ

(1) 卸売

現在の企業概要と
資金調達

- 企業規模：中（売上約100億円, 償却前営業利益約5億）
- 資金調達：メガ・地銀10行から約15億円借入れ*
* 現経営者は経営者保証を設定。
- 創業70年超の老舗。近隣県にも事業展開。古くからの顧客基盤、流通網をもち、現状、経営は安定。
- 現経営者が高齢のため、従業員による事業承継を決断。

将来の成長戦略と
資金需要

- 事業承継を機に、PEによる出資や助言、外部専門家の支援も得て、受発注管理や車両等の動態管理の電子化・効率化等を通じ、更なる事業の拡大・効率化を企図。
- 新経営者は個人保証の負担を負わずリスク性の承継資金を借りたい。金融機関10行の調整に時間を要す。

事業成長担保権を活
用した資金調達

- 総額数十億円規模のシンジケートローンを組成**
- 事業承継に併せた将来の成長のためのリスクテイクを、シ団参加行を3行に絞って、迅速に支援。
 - 窮境時の失期判断等について、全員同意でなく多数決とする条項を具備し、早期・迅速な支援態勢も確保。
 - 経営者保証は、粉飾や使い込み等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。
 - 顧客基盤、流通網、知名度等

(将来性の主な源泉)

事業成長担保権の
活用の主な効果

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
- ② 経営者等の持分を希薄化させず資金調達できる
- ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる
- ④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）

(2) OEMメーカー

- 企業規模：小（売上約10億, 償却前営業利益約1億）
- 資金調達：メガ・地銀・信金・政府系10行から約6億円借入れ*
* 現経営者は経営者保証・自宅不動産担保を設定。
- 既存取引先の業績悪化を遠因とする業績悪化を契機に、取引先の新規開拓など戦略を見直し、業績改善の兆し。
- 現経営者が高齢のため、従業員による承継を決断。

- 事業承継を機に、新規取引先の積極的開拓や老朽化した設備の更新等による経営改革を行い、数年後に過去ピーク時(年商20億円)を超える等再度の成長を目指す。
- 新経営者は個人保証の負担を負わずリスク性の承継資金を借りたい。金融機関10行の調整に時間を要す。

総額数億円規模の1行貸し(※)

- 事業承継に併せた将来の成長のためのリスクテイクを、メインバンク1行が、迅速に支援。
- 既存融資を借換え、コミットメントラインと、長期・一部据置きの証書貸付を組み合わせ。
- 経営者保証は、粉飾や使い込み等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。
- 拡大する取引先需要、技術力、製造・運営設備等

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
- ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる
- ④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）

(※) 1行貸しであればより迅速な融資等の判断が可能となるものの、事業者において複数行から借りたい意向がある場合は2～3行でのシローンもありうるとの声もあった

再生局面①（第二会社方式における新会社へのファイナンス）のイメージ

(1) 食料品製造

(2) 宿泊

現在の企業概要と
資金調達

- 企業規模：中（売上約50億、償却前営業利益約3億）
- 技術力に定評があり、大手食品メーカー向けの納品を行う（県内で唯一）。
- 数年前より海外事業への投資や倒産会社の事業譲受等により事業を拡大していたものの新規事業の業績低迷。その後、粉飾も発覚。抜本的な金融支援が必要に。

将来の成長戦略と
資金需要

- 人望の厚い執行役員を新経営者とし、技術力を活かした事業に集中して、製造工程のDX化による効率化・営業強化による取引先の拡大等を内容とする第二会社方式による再生計画案を策定。
- 取引金融機関10行に、今後5年間で返済可能な約10億円以外の債権放棄を求める一方、今後の資金繰りが課題。

事業成長担保権を
活用した資金調達

- 総額十数億円規模の1行貸し(※)**
- 将来の再生(再成長)のためのリスクテイクを支えるため、金融機関1行がメインバンクとなり、迅速に支援。
 - 新会社が承継する事業の残債務の借換え資金に加え、運転資金としてコミットメントライン等を設定。
 - 経営者保証は、粉飾や使い込み等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。

(将来性の主な源泉)

- 技術力、取引先との関係等

事業成長担保権の
活用の主な効果

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
- ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる
- ④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）

- 企業規模：小（売上約10億、償却前営業利益約1億）
- 創業100年を超える地場の老舗旅館。宴会・婚礼等を主な収益源とする。近隣には有名観光地も存在。
- レストラン事業は堅調に推移するも主力である婚礼・宴会事業は、競争激化等から近年は減収継続。新型コロナの影響を受け、スポンサーの下での再生を模索。

- 地元のロータリークラブ会員企業の顧客を有すなど相応のブランド力もあることから、法人向けのイベント事業（ポストコロナを見据えたオンライン併用可）の強化等を通じた差別化のため、設備投資計画も伴う第二会社方式による再生計画案を策定。
- 取引金融機関5行に、今後5年間で返済可能な約5億円以外の債権放棄を求める一方、今後の資金繰りが課題。

総額数億円規模の1行貸し(※)

- 将来の再生(再成長)のためのリスクテイクを支えるため、金融機関1行がメインバンクとなり、迅速に支援。
- 新会社が承継する残債務の借換え資金と、再生計画期間の運転資金等の安定調達のためのコミットメントライン等を設定。
- 経営者保証は、粉飾や使い込み等の停止条件付のものへと転換し、適切なリスクテイクを支える。

- 地域での知名度、近隣の観光資源、営業設備等

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
- ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる
- ④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）

再生局面②（エグジットファイナンス）のイメージ

(3) EV関連メーカー

現在の企業概要と
資金調達

- 企業規模：小（売上約10億、償却前営業利益約1億）
- 資金調達：地銀・政府系など7行から約7億円借入れ*
* 経営者保証を設定。自宅不動産を担保差し入れ。
- 自動車メーカーのEV開発計画の延期等に左右され、売上・収益ともに変動。経営管理にも課題があり、資金繰りも苦しく私的整理に至っていたところ、SDGsや環境規制等の環境変化によって、EV開発が活発化。

将来の成長戦略と
資金需要

- 受注案件が大規模化し、材料費・外注費にかかる運転資本が継続的に増大すると見込まれるほか、これに併せ事業の拡大（製造管理システム刷新・人員増強）を企図し、新規の資金調達が必要。
- リスクは相応にあるところ、既存取引金融機関のうち、躊躇するところ、積極的に評価するところに分かれる。

事業成長担保権を活
用した資金調達

総額十億円前後のシンジケートローンを組成

- 将来の成長のためのリスクテイクを支えるため、金融機関3行で迅速に支援（既存融資は借り換え）。
- 窮境時の失期判断等について、全員同意でなく多数決とする条項を備え、早期・迅速な支援態勢も確保。
- 自宅不動産担保は解除。経営者保証は、粉飾等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。
- 設計・製造能力、大手自動車メーカーとの取引関係、営業基盤等

(将来性の主な源泉)

事業成長担保権の
活用の主な効果

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
- ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる
- ④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）

(4) 地元密着型スーパー

- 企業規模：小（売上約15億、償却前営業利益約1億）
- 資金調達：地銀・政府系3行から約6億円借入れ*
* 経営者保証を設定。
- 再生計画に基づく返済中。現在は抜本的な事業再構築（不採算店舗の整理等）が功を奏するとともに、地場の生鮮品とこれを活用した総菜の品揃えから、大手/競合と差別化し、再生計画を上回る業績で推移。

- 今後の事業再拡大を目指し、再生計画にない新規出店を企図。
- 地場の金融機関は、新規店舗の収益構造は既存事業と同様であり、事業計画達成の蓋然性が高いと判断。
- 他方、その他の金融機関は、過去の業績悪化の原因が不採算の出店にあったことを理由に、懐疑的な態度。

総額数億円規模の1行貸し(※)

- 将来の成長のためのリスクテイクを支えるため、金融機関1行がメインバンクとなり、迅速に支援。
- 既存借入の借り換え資金を含め、コミットメントラインと長期・一部据置き約弁貸付を組み合わせる融資。
- 経営者保証は、粉飾や使い込み等の停止条件付のものへと転換し、適切なリスクテイクを支える。
- 地域圏での知名度、商取引関係、営業設備等

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
- ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる
- ④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）

(※) 1行貸しであればより迅速な融資等の判断が可能となるものの、事業者において複数行から借入れたい意向がある場合は2～3行でのシローンもありうるとの声もあった 11