

事業性に着目した融資実務を支える制度のあり方等に関するワーキング・グループ  
(第2回)

# 事業性評価と事業成長担保権への期待

～事業者と金融機関の双方が使いやすい事業性融資を～

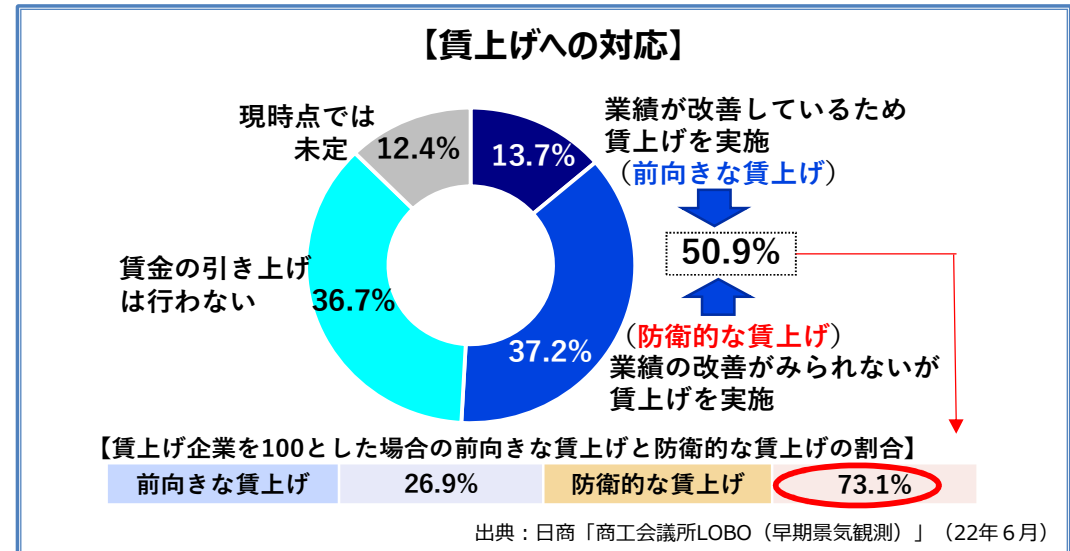
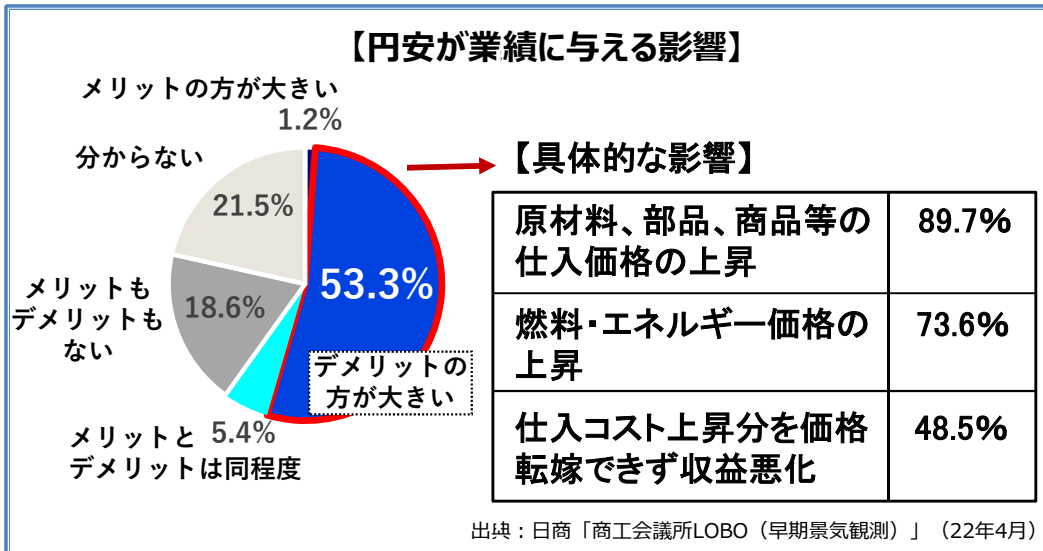
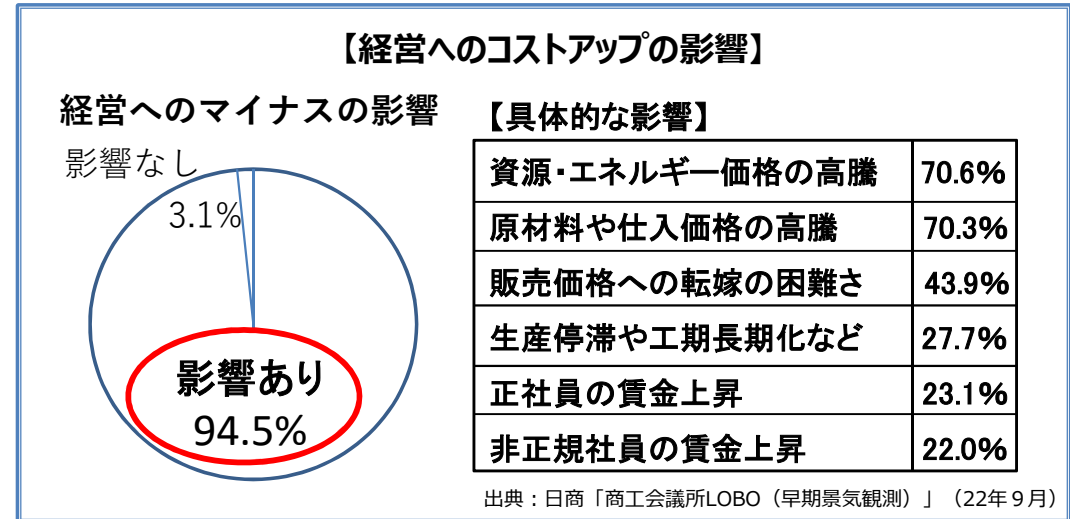
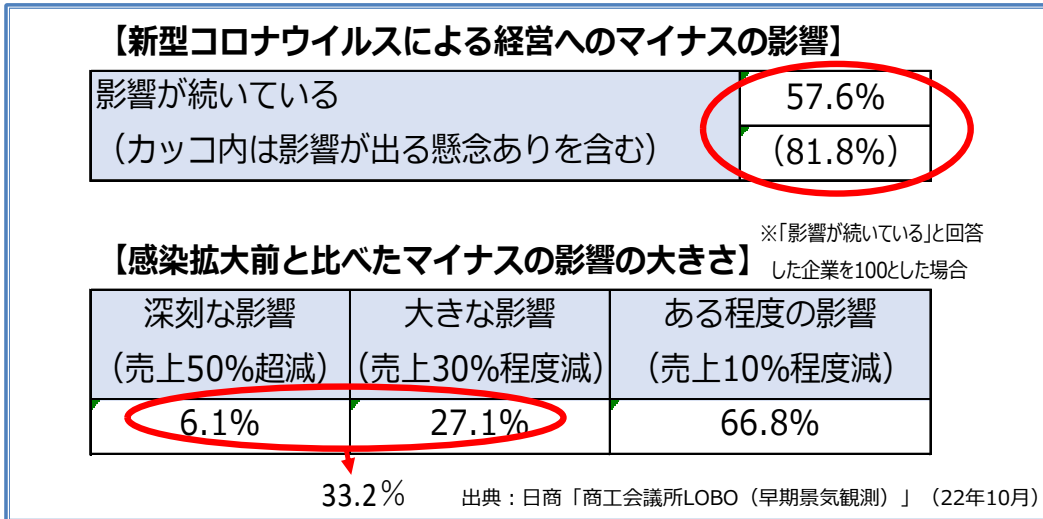
2022年11月11日

日本商工会議所

# 1. 中小企業経営の現状、付加価値拡大へ取組みが急務

商工会議所早期景気観測調査 (LOBO調査)

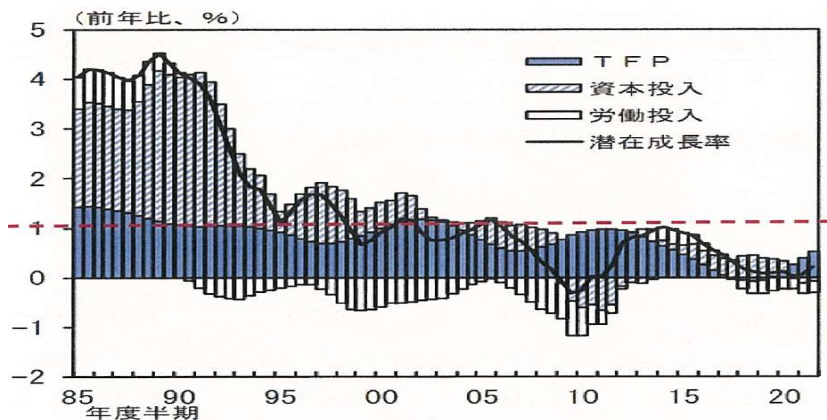
■ コロナ禍は脱しつつあるが、円安急伸、物価高、深刻な人手不足に伴う賃上げ圧力など、コスト負担増が企業経営を直撃。**事業再構築やビジネス変革など、自己変革による付加価値拡大への取組みが急務**



## 2. 無形資産投資、イノベーション活動への挑戦を後押しする支援強化を

- わが国の潜在成長率は停滞（0%台）、国際競争力も低下（1人あたりGDPは20年間で2位から27位へ）
- 諸外国は無形資産投資を拡大させ、経済成長に繋げているが、**わが国の無形資産投資比率は低迷**
- **中小企業のイノベーション活動意欲は高い。スタートアップを含めて成長を後押しする支援強化が急務**

【日本の潜在成長率の推移】



出典：日本銀行「経済・物価情勢の展望」（22年7月）

【1人当たり名目GDP国別ランキング推移】

	2000年	2010年	2021年
1	ルクセンブルク \$ 49,183	ルクセンブルク \$ 106,177	ルクセンブルク \$ 136,701
2	<b>日本</b> \$ 39,173	ノルウェー \$ 87,356	アイルランド \$ 100,129
3	スイス \$ 39,074	スイス \$ 77,432	スイス \$ 92,249
		(18位) 日本 \$ 45,136	(27位) 日本 \$ 39,301

出典：IMF「ドル換算名目GDP」

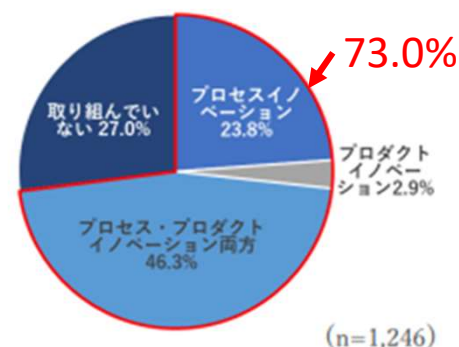
【無形資産／有形資産投資比率の国際比較】



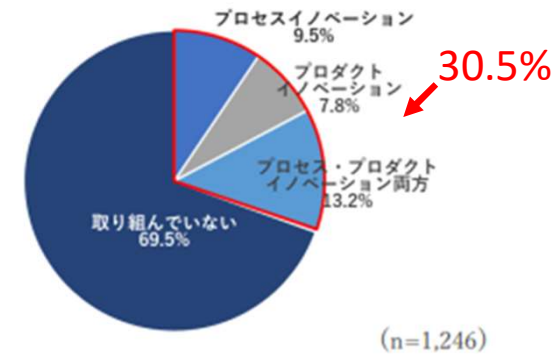
出典：RIETI「無形資産投資と日本の経済成長」（15年6月）

【中小企業のイノベーションへの取り組み状況】

イノベーション活動



革新的なイノベーション活動



出典：東京商工会議所「中小企業のイノベーション実態調査」（21年3月）

### 3. 事業性評価と融資、事業成長担保権への期待

- スタートアップや中小企業のイノベーションや成長を後押しするためには、不動産担保や経営者保証に拠らない、**知的財産、技術・ノウハウなどの無形資産を活かした、「事業性」に着目した融資は必要。**  
停滞から変革への転換期を迎える中、**事業成長担保融資は、資金調達手段の選択肢の1つとして期待。**
- 事業成長担保融資の設計は、既存の譲渡担保の使い勝手を毀損することなく、**スタートアップや事業者と金融機関の双方に、簡易・迅速・廉価で使い勝手の良い制度とすべき。**使われなければ意味がない。
- **事業者と金融機関との緊密な連携の下、事業計画やキャッシュフローのモニタリングで事業価値を高め**  
**ていける、事業者と金融機関の双方に負担のかからない評価システムと担保権とすべき。**事業者側に、  
キャッシュフロー低下時に金融機関からの早期の事業改善支援投資やアドバイスを得たいニーズあり。
- **価値ある事業を創造・継続し、地域に良質な雇用、生産、消費を維持・拡大することが極めて重要。**

<活用の可能性> ※会員事業者ヒアリング等から抜粋

#### ●スタートアップ、ベンチャー企業

- ・不動産等の資産を有さないスタートアップやベンチャー企業等はすぐに売上が見込めないが、人的コストは発生しており、事業全体の将来キャッシュフローに基づく融資へのニーズはある。また、特許権等ない場合でも研究開発途中の成果物なども含めて無形資産を活用した事業全体が見える化・担保化することで融資を受けたいとの声がある。

#### ●事業立ち上げ時（ベンチャーデットなど）

- ・スタートアップやベンチャー企業はエクイティによる資金調達ニーズが高いが、創業時に一定の手持ち資金が必要な場合もある（売上と支払いにズレがある広告代理店など）。こうした企業の資金調達手段の1つになり得る。

#### ●事業承継時

- ・従業員等への親族外承継は、商工会議所会員調査で3割。M&Aもより進むことが想定され、自社の企業価値を知る、事業価値を認識することの重要性は拡大。承継資金が事業価値で調達できるようになれば活用したいとの声はある。

## 4. 事業成長担保融資を「使われる制度」とするために

### <利用者における課題>

#### ①担保権者（金融機関）の課題

不動産担保、経営者保証に拠らず、無形資産などを活用した事業成長性、将来キャッシュフローを評価した融資となるため、貸し手側の「目利き力」などが求められる。

#### ②担保設定者（事業者）の課題

金融機関との緊密なリレーションシップが前提となる制度であり、金融機関側の信頼を得るため、「事業計画や財務状況の適切な情報提供を行う積極的な姿勢」などが求められる。

### <活用促進に向けた課題>

#### ①価値ある事業を残せる制度設計を

価値ある事業を残すことが目的の制度であり、事業者や金融機関のニーズに即した設計とすべき。  
この観点から、企業資産全体への担保だけではなく、事業に着目した担保も使える設計とすべき。

#### ②風評に繋がらない公示への配慮を

事業者側には、担保権登記が取引先に信用不安のシグナルと受け止められないかとの懸念がある。  
利用者の信用不安に繋がらない広報の徹底など、風評リスク懸念を十分配慮した制度設計が必要。

#### ③他の担保権との整合性の確保

新たな担保権となるため、他の担保権との整合性の確保は重要。また、使われる制度とするために  
事業者や金融機関の負担増に繋がらない制度設計とすべき。

#### ④価値評価・流通市場が未整備

知財など無形資産の評価システムや流通市場が未整備で知財金融も進んでいない。事業成長担保は  
投資金融の要素が強く、「担保の交換価値＝将来の収益性」として活用可能な環境整備が必要。