

【研究論考】

- ・判例評釈「融雪版の構造」事件 ～大阪地判平成20年11月4日・平成19年(ワ)第11138号不正競争行為差止等請求事件～
(弁護士 永野 周志)
- ・行政と司法 ～最高裁判所平成20年4月24日の判決に関連して～ (弁護士 村林 隆一)
- ・「中華人民共和国特許法(改正)」に関する分析(中国弁理士 李 茂家、中国弁護士 徐 潔玲)
- ・「中華人民共和国特許法」新旧対照表(林達劉グループ 北京林達劉知識産権代理事務所 訳)
- ・中国特許法の第三次改正法について(弁護士法人フラーレン 弁護士・弁理士 谷口 由紀)
- ・知的財産政策の新展開(第2部) ～金融機関における知的資産評価の視点～
(経済産業省知的財産政策室 課長補佐 山本 英一、係長 俣野 敏道)

【連載】

- ・新判決例研究(第101回) 特許権侵害訴訟を審理する裁判所は、キルビー判決後においても、特許が有効であることを前提とした上で、権利濫用の抗弁となる無効理由の存在の明白性を判断するのであり、特許の有効無効それ自体を判断するものではないのであるから、キルビー判決の法理に基づく権利濫用の抗弁と無効審決の確定による権利消滅の抗弁とは別個の法的主張と理解すべきものであり、原判決が再審原告の主張した権利濫用の抗弁について判断したからといって、本件特許の有効性について判断したものとはいえず、また、原判決の確定により本件特許の有効無効問題が決着済みとなったということもできないとして、再審の審理において特許権消滅の抗弁を認めた事案(弁護士 平野 和宏)
- ・新判決例研究(第102回) 特許侵害事件における侵害の判決確定後の無効審決の確定と再審(弁護士 村林 隆一)
- ・中国特許審決取消訴訟判例紹介(第22回)
「5 α -レダクターゼ阻害剤によるアンドロゲン脱毛症の治療方法」事件((2008)高行終字第378号)
(大野総合法律事務所 金杜律師事務所(KING & WOOD PRC LAWYERS) 弁理士 加藤 真司)
- ・米国特許判例紹介(第19回) KSR最高裁判決後自明性の判断は変わったか?(4)
～阻害要因(Teach Away)があれば自明でない～(弁理士 河野 英仁)
- ・欧州特許システム:出願ドラフトから特許権行使まで⑩ オランダ、その他の国における無効及び権利侵害
(M. ザルディ & Co./EURATTORNYES E.E.I.G. 欧州特許弁護士 マルコ・ザルディ、
ポッター & フェラーリ/EURATTORNYES E.E.I.G. 欧州特許弁護士 レナルド・フェレッツォ
(翻訳)新樹グローバル・アイピー特許業務法人 弁理士 堀川 かおり)
- ・知的財産権歴史探訪(シリーズ10) ○○の登録商標の探訪(その3)(特許庁審判長 小林 和男)
- ・商標法の解説と裁判例(6)(創英国際特許法律事務所/前首都大学東京法科大学院教授 工藤 莞司)
- ・コンセンサス標準(シリーズ7) 企業内における国際標準化活動のマネジメント
(日本電気株式会社標準化推進本部長 原崎 秀信)
- ・知的財産法エキスパートへの道(第6回) 商標権侵害訴訟における被告の主張(2)
(竹田総合法律事務所 弁護士 木村 耕太郎)
- ・知的財産法律相談Q&A(第5回) Q5 国内消尽(大阪弁護士会知的財産委員会所属 弁護士 佐合 俊彦)

【ワシントンDC通信】

- ・ワシントンの冬(米国パテントエージェント(リミテッドレコグニション) 菅原 淑子)

【知財あら・カルト】

- ・知財紛争の終了時期 ーどこまで続く?ー(弁護士 田倉 整)

知的財産政策の新展開（第2部）

～金融機関における知的資産評価の視点～

経済産業省 知的財産政策室
課長補佐 山本 英一
係長 俣野 敏道

I. はじめに～金融機関との対話の意味～

第1部では、知的財産の活用に必要な観点として、その他の無形の経営資源である知的資産への気づきとそれらの組み合わせ（知的資産経営）が事業価値を生み出すという考え方と、そのような伝統的な財務諸表において表現されていない知的資産を企業評価者に開示（知的資産経営情報開示）し評価を獲得することの重要性について述べたところである。

特に、大企業に比べ経営資源の乏しい中小企業こそ知的財産や知的資産を活用した差別化により評価を得ることが重要な経営課題である。この理由は、自社の知的資産経営が適切に評価されることで、長期的に見て企業価値が向上し結果的にステークホルダーから様々なサポートを得ることが可能となるからである。

しかしながら、昨今の経済情勢を鑑みると、中小企業の経営者の多くは、即効的な効果が得られる保証のないことに打ち込むこと、それ自体がリスクであり、マクロ的な観点や長期的な視点から見た有益性だけでは語れないとの指摘もある。それらの指摘がもっともであることも政策立案担当者として理解はできる¹。

それでは、果たして中小企業において知的資産経営情報を開示することになんら即効的な効果はないのであろうか。つまり、マクロ的な経済効果として現れるまでの間、具体的な中小企業の成長に役に立つステークホルダーからの支援は得られないのであろうか。この疑問に対する見解を取り扱うのが本稿で取り上げる金融機関における知的資産評価の視点である。

本稿においては、まずⅡにおいて担保主義の限界に触れつつ知的資産評価の重要性についての意見を申し述べる。そしてⅢにおいて、筆者も策定に携わった「中小企業のための知的資産経営実践の指針～知的資産経営ファイナンス調査・研究編」をもとに金融機関における知的資産評価

1 金融庁における「金融改革プログラム」の諸施策のうち、地域金融については、「活力ある地域社会の実現を目指し、競争的環境の下で地域の再生・活性化、地域における起業支援など中小企業金融の円滑化及び中小・地域金融機関の経営力強化を促す観点から、関係省庁との連携及び財務局の機能の活用を図りつつ、地域密着型金融の一層の推進を図る」こととされる。ここでは中小・地域金融機関のリレーションバンキングの機能強化に関する次のアクションプログラムが策定・公表されている。(1)「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」(平成15年3月に公表)。(2)「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」(1)を継承して平成17年3月に公表)。これら金融庁の取り組みにおいても知的資産評価の重要性が記されている。

の視点についてご紹介したい。続いて、Ⅳにおいては投資の視点の簡単なご紹介を、Ⅴ. においては中小企業のための知的資産経営マニュアルについて触れたいと思う。

Ⅱ. デフォルト確率評価の意味

中小企業金融の課題として指摘されているものの一つに情報の非対称性がある。誤解を恐れず端的に表現すれば、貸し手は借り手ほど自己の意志決定を左右するような借り手に関する情報を持っていないことである。

この情報の非対称性の存在、つまり、借り手企業が知的資産を保有し、それを“結果”につなげるべく適切な知的資産経営を実践しているかを貸し手は把握することが難しいため、各種担保を活用する金融手法を生み出した経緯があると考えられる。

担保をとる意義としては、貸出前と貸出後の双方の利点が主張されることが多いようである。前者（貸出前の利点）は、借り手の情報を取得することは、時間も手間もかかるため、その代わりに担保を取得することにより、貸し手はまず事前調査が不十分であったとしても債務不履行に陥った時の損失を回避できるという利点である。また、それを繰り返すことにより、より多くの企業に対して少ない調査コストで貸し出すことができることも利点であると考えられよう。

後者（貸出後の利点）は、貸出後の借り手のモラルハザードの防止である。担保を設定された企業は、返済が滞れば担保として押さえられている資産が処分されてしまうことをおそれるであろうから、貸し手は返済に対する借り手のインセンティブを継続的に維持できることとなる。つまり、貸出後の企業がどのような事業展開や投資を行うか、それほど細かいモニタリングを行わなくとも企業側のモラルハザードを防止できるということである。

このような背景等から、従来の中小企業金融においては担保主義と呼ばれるように中小企業の資産の一部の処分権を押さえておくことの合理性があったと考えられる。

しかしながら、担保主義の側面から見た昨今の問題は、処分価値のある資産、つまり担保資産となりえる資産の乏しい企業が多いということである。例えば、知的財産権を担保として保全することは、事後的なモラルハザードの防止機能としては一定の有効性はあると考えられるものの、知的財産権の取引市場の不存在から処分価値の算定が難しいことや、設備等の動産を担保として押さえたいものの、各企業の独自の工夫が加えられており、その企業が使用しない限り使用価値に乏しいなど、各企業が固有の資産を活用し、差別的な製品・役務を提供し始めていることが、“差別化”という日本国の全体の方向性と整合的であるにもかかわらず、金融的支援を難しくさせているという問題がある。

このような価値算出の難しさに対する議論は様々なところで行われており²、原保有者の信用リスクと切り離れた形での資金調達手法である知的財産の証券化や知的財産信託などの新しい試みも芽生えてきている³。

また、筆者は新しい取り組みにのみならず企業の成長性を評価しファイナンスを行うという伝統的なコーポレートファイナンスの在り方にも着目する必要があると考えた。その研究成果が今回の指針である。金融機関は、現に今、企業の成長余力をどのような観点から評価を試み、融資決定、融資額、利率などを確定しているのだろうか。本稿はこの部分に対する見解をご提案す

2 例えば、日本弁理士会知的財産価値評価センターなど。

http://www.jpaa.or.jp/about_us/organization/affiliation/ipvepc/organization.html

3 例えば、「知的財産の流通・資金調達事例調査報告」2007、経済産業省知的財産政策室など。

るものである。

2006年末から2007年初頭にかけて筆者が行った約20行の金融機関に対するヒアリング調査においても、非財務資産の評価は行っていないという意見や財務資産と非財務資産を同等評価しているなど金融機関によってもばらつきがあるように思えた。

それでは、金融機関は過去のマネージメントの結果としての財務結果のみに着目し融資を行っているのだろうか。これに対する本調査結果は、NOである。実に約80%を超える金融機関においては、知的資産情報を融資の意思決定要素として勘案しており、意思決定における財務情報と非財務情報⁴の比率は、平均で72.1：27.9ということが明かとなっている。つまり、中小企業における知的資産情報の開示は金融機関から融資という支援をうける上で、効果的であるという調査結果を得たのである。

Ⅲ. 金融機関の知的資産情報の視点

中小企業における知的資産経営の議論は、中小企業基盤整備機構に設置している「中小企業知的資産経営研究会」（平成18年1月に設置）において、政策審議が行われており、詳細は本稿のV.にてご紹介するが、平成19年3月には中小企業における知的資産経営実践にむけた手引として「知的資産経営マニュアル⁵」が公表されている。

また、本稿においてご紹介する平成20年に同研究会において策定された「中小企業のための知的資産経営実践の指針～知的資産経営ファイナンス調査・研究編」は、知的資産経営に対する評価や効果を検証する観点から、全国575行（都銀6行、地銀64行、第二地銀45行、信用金庫282行、信用組合145組合など）にアンケートを配布し、439金融機関（有効回答率76.3%）の回答を得ており、それをもとに評価の視点や融資決定プロセス等において重視している項目等の実態を取りまとめているものである。

図表1に記載しているものが、アンケートの項目である。本稿においては、特に設問2の非財務情報の活用状況にフォーカスするが、設問1、3、4も精緻なデータに基づいた分析を行っているので、是非とも本指針をご覧ください。

4 非財務情報とは、会計数値としての財務情報以外の情報であり、従業員数や取引先数など、定量化できる情報についても含むという形で定義した上で回答頂いている。

5 http://www.meti.go.jp/policy/intellectual_assets/guideline.html

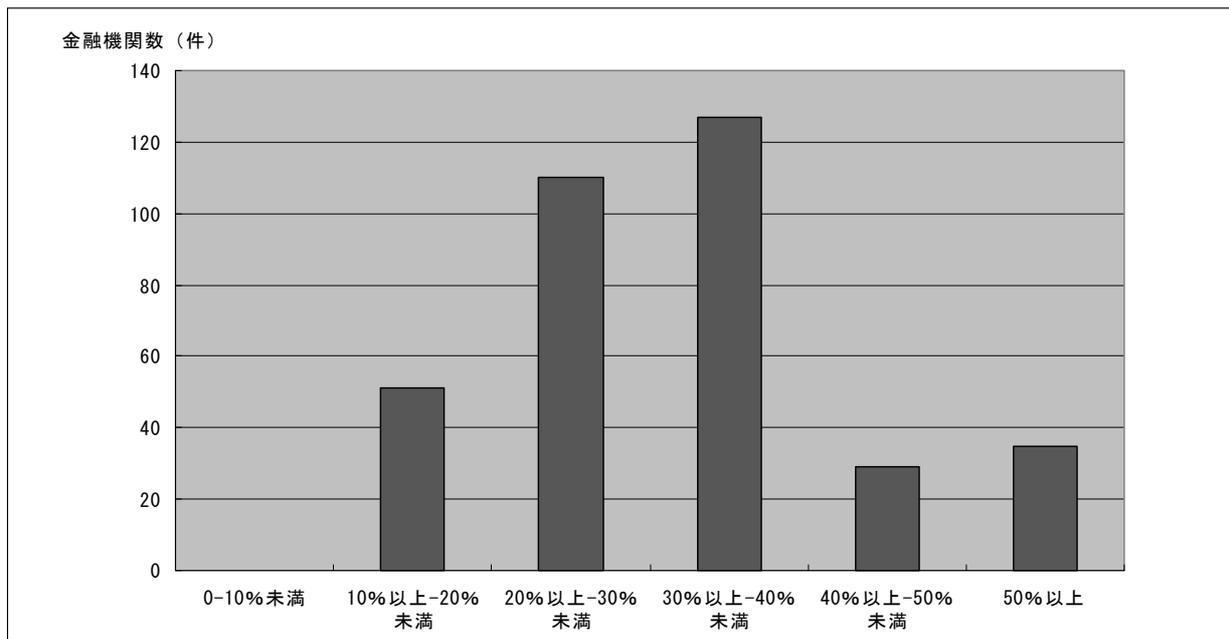
図表1 アンケート項目

設問1 中小企業に対する営業支援及び格付(取引方針を含む)・自己査定時における財務情報・非財務情報の活用状況	
(1-1)	営業支援時の活用状況
(1-2)	融資判断時の活用状況
(1-3)	リレバンアクションプログラム発表後の活用状況
設問2 非財務情報の活用状況	
(2-1)	非財務情報の活用に関する社内整備体制
(2-1-a)	定型のヒアリングシート、チェックシート等の非財務情報の収集方法
(2-1-b)	定型のヒアリングシート、チェックシート等の社内整備の状況
(2-1-c)	非財務情報管理のシステム化に関する社内整備の状況
(2-2)	融資フローにおける非財務情報の活用状況
(2-2-a)	融資判断における非財務情報の活用の有無
(2-2-b)	格付自己査定・取引方針の策定等の融資フローのどの部分で非財務情報を活用しているか
(2-2-c)	格付自己査定、取引方針管理、及び案件対応時においてどの程度非財務情報を活用しているか
(2-2-d)	利率、融資額、融資期間、及び担保金額の増減にどの程度非財務情報が影響を与えるか
(2-3)	融資判断における財務情報と非財務情報の活用比率
(2-3-a)	融資判断における財務情報と非財務情報の比率とその理由
(2-3-b)	過去と比較した財務情報と非財務情報の活用比率の変化
設問3 行員に対する教育	
(3-1)	非財務情報の収集や融資審査のスキルアップに関する渉外・融資・審査各部門における研修の状況
(3-2)	行員に対する教育内容の過去との比較
(3-3)	行員に対する教育内容の変化の具体的な内容
設問4 今後の課題	
(4-1)	非財務情報の「比較可能性」、「信頼性」、及び「一貫性」はどの程度重要か
(4-2)	今後の営業支援活動において重視される非財務情報
(4-3)	非財務情報を活用した中小企業融資における今後の課題
(4-4)	中小企業融資に関する融資の流れや仕組みに関する疑問や改善希望の内容

1. 個々の金融機関の取り組みの違い

上述したように金融機関における融資意思決定に影響を及ぼす財務情報と非財務情報割合は、実に72.1：27.9であった。その中でも、特に非財務情報を重視している金融機関からは「財務情報の信頼性不足から非財務情報を重視すべきである」や「財務諸表の信憑性を非財務情報で確認している」、「中小企業には財務情報では見えない強みが多い」などの意見が多く、まさに財務情報に現れない知的資産を積極的に把握しようとしていることがうかがえる。

図表2 知的資産情報活用比率の分布

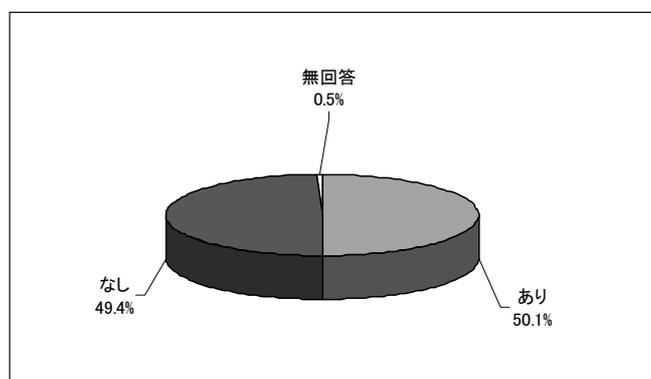


図表3 知的資産情報活用比率の分布

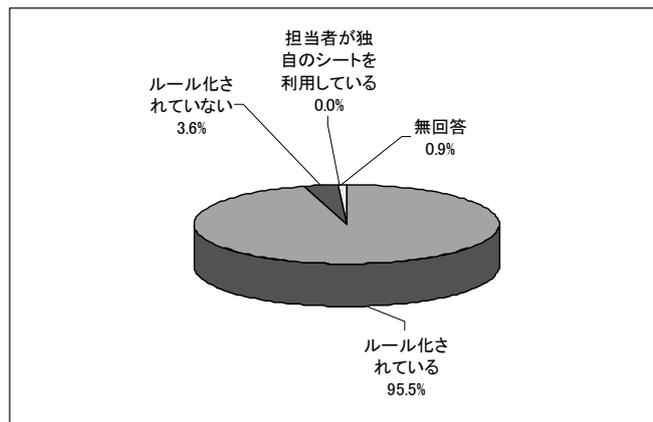
非財務情報活用比率	N	構成比	累積
0-10%未満	0	0%	0%
10%以上-20%未満	51	14%	14%
20%以上-30%未満	110	31%	46%
30%以上-40%未満	127	36%	82%
40%以上-50%未満	29	8%	90%
50%以上	35	10%	100%

Ⅱ. の最後に筆者が金融機関にヒアリングに伺った際に、金融機関ごとにスタンスや考え方が異なっていたと申し上げたが、図表2及び図表3をご覧くださいと、非財務情報(知的資産情報)を評価に組み込んでいるか否かはばらつきがあり、図表4を見ると過半数に近い49.4%もの金融機関は、まだ現状において、非財務情報を定型的に収集していないことが明かとなっている。

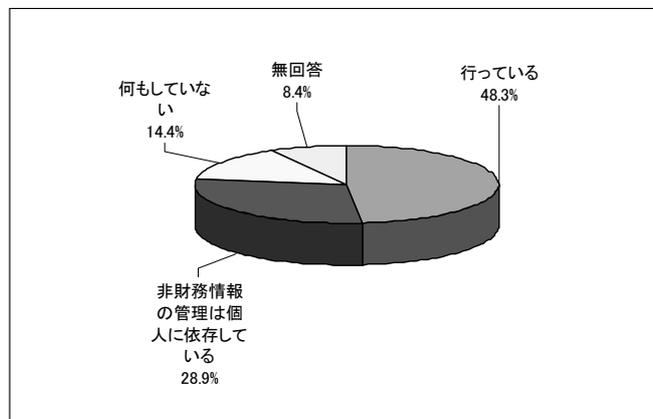
図表4 金融機関の非財務情報の収集のための定型のヒアリングシート保有率



図表5 定型ヒアリングシートが社内でルール化されているか、



図表6 社内でシステム化された非財務情報の管理を行っていますか。



続けて、図表5を見てみると、定型ヒアリングシートを保有している金融機関50.1%のうち、そのヒアリングシートが社内でルール化されている金融機関は95.5%となる。また、図表6からは、収集した知的資産情報を共有できるようにしたり、時系列の変動を把握できるようにしたりと組織的に管理をしている企業は、48.3%になることがわかった。

また、収集した情報が組織知化されず、個人の管理下におかれている金融機関は28.9%、収集した非財務情報をまったく管理していない金融機関も14.4%に上ることが明らかとなった。

これらの結果をまとめて金融機関の情報収集体制を考えると、知的資産情報等を収集するために定型のシートを導入している金融機関は50.1%と約半数であるが、融資判断において非財務情報を活用している金融機関は82.2%であるから、非財務情報を意思決定において、非システムチックにしか利用していない金融機関が相当数にのぼることがわかる。これらは金融機関における課題であると言えよう。

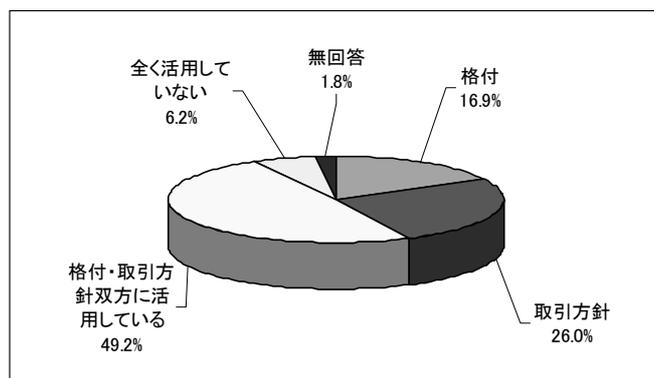
これに対して、平成20年11月に開催された「中小企業のための知的資産経営フォーラム2008」において、金融機関側からは、人事異動等によって担当者の各企業に対する情報不足が生じるため再収集等を行う必要があり、知的資産経営報告書として企業の強みをまとめておくことは行内担当者間においても共通言語としての活用が期待できる等とのコメントがあり、情報収集は金融機関の課題であり、かつ企業側からのアプローチによって解決できる課題であるともいえよう。

2. 知的資産情報の影響度と各項目

次に知的資産情報が融資関係項目に与える影響についてご紹介したい。図表7を見ていただくと、非財務情報を格付けのみに利用している金融機関が16.9%、取引方針の策定に利用している金融機関が26.0%、格付け・取引方針の策定の双方に利用している金融機関が49.2%である。

この設問から、実に66.1%の金融機関が非財務情報を格付けに利用していることが確認される。他の回答結果と合わせて考えると、非財務情報に関する定型的なシートは導入していないが格付けへの利用は積極的に行っている金融機関が相当数にのぼること、また非財務情報の組織的な管理は行っていないが格付自己査定には積極的に利用している金融機関が相当数にのぼることが確認される。

図表7 融資フローのどの部分で非財務情報を活用されていますか。

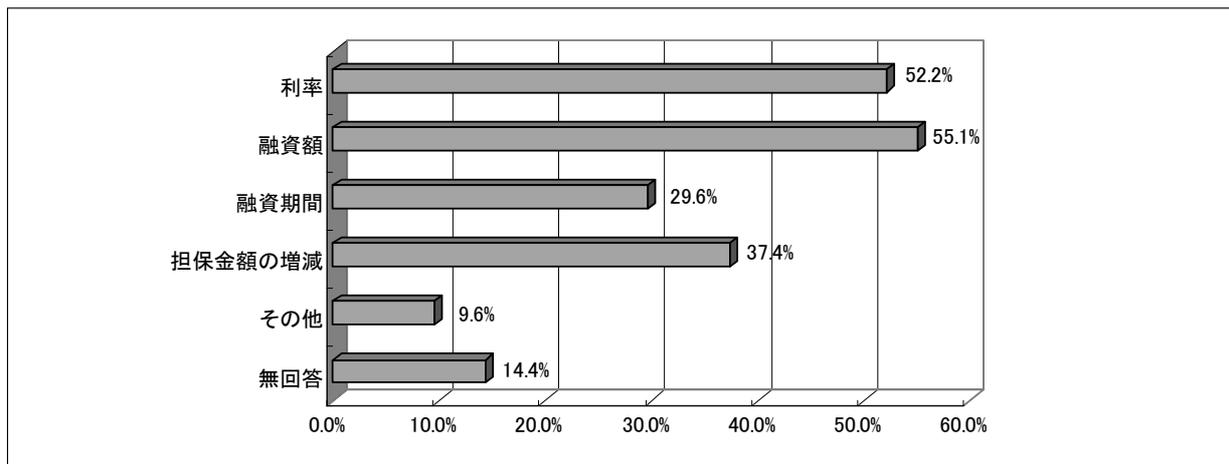


また、融資フロー（融資申請→格付自己査定→取引方針管理→案件対応→融資決定）の中で、実際に非財務情報を活用している部分について回答いただいたところ、格付自己査定、取引方針管理、および案件対応のいずれの場面においても過半数の金融機関が非財務情報を利用していることが確認されている。

次に知的資産情報が融資関係項目に与える影響をご紹介したい。図表8を見ていただくと、知的資産情報は実際に利率に52.2%、融資額に55.1%と過半数の金融機関が影響を与えると回答している。融資期間には29.6%、担保金額の増減には37.4%と過半数には及ばないものの、30%前後の金融機関が影響を与えると回答している。

つまり、知的資産情報は利率、融資額等の融資時の実質的な変数に影響を与えるがわかる。これにより中小企業が知的資産経営情報を取りまとめ、開示を行うことでメリットを享受できることが明らかとなった。

図表8 融資決定までに非財務情報が影響を与える項目



3. 知的資産（人的資産・関係資産・組織資産）の利用度の実態

ここで一度全体を概観してみたい。図表10には、アンケート調査を実施した全67項目のうち知的資産に関連する項目の平均点を、「営業支援時⁶」、「融資判断時」及び「リレバンアクションプログラム発表前後での活用度の変化」別に掲記している。なお各知的資産は、第1部同様、図表9のように定義することとする。

図表9 知的資産の分類イメージ

人的資産 (human capital)	従業員が退職時に一緒に持ち出す資産
例) 豊富な経験や形式化が難しいノウハウ等を所有している者、学習能力、モチベーションの高い従業員etc	
組織資産 (organizational capital)	従業員の退職時に企業内に残留する資産
例) 業務の効率化のための独自のシステム・データベース、効果的な内部マネージを可能とする企業文化etc	
関係資産 (relational capital)	企業の対外的関係に付随した全ての資産
例) 継続的関係を築いている顧客、取引先・供給業者との関係、金融機関への交渉力やそのためのブランド力etc	

(出典) MERITUMプロジェクト⁷による分類を元に作成

6 「営業支援」とは、中小企業に対してビジネスマッチングや人事マニュアルの作成支援、ISO認証取得支援、経営改善（計画）支援、経営計画策定支援など企業の営業活動（経営）を支援していくことであり、企業再生といった意味ではないことを回答上の注意点として留意していただいた上で回答を得ている。

7 ナレッジ型経済への移行に伴い伝統的財務報告の限界と新たな測定モデルの構築の必要性を受け、無形財のマネージメントとレポートのガイドラインの策定を目的に上げられたプロジェクト。6カ国（スウェーデン3カ国、デンマーク、フランス、スペイン）が参加し、1998年から2001年まで検討が行われ、2002年1月にガイドラインを発表している。

融資判断時においては、「関係資産」が平均で3.51点と最も高く、これに「人的資産－経営者」の3.50点及び「組織資産」の3.40点が続くいている。

「関係資産」において平均点3.60点を超えている項目は、他行との取引状況、関係会社、主力金融機関の有無、親会社の支援体制、及び得意先とその状況の5項目である。

同様に「人的資産－経営者」において平均点3.60点を超えている項目は、経営管理能力、人格及び健康状態の3項目である。

更に「組織資産」において平均点3.60点を超えている項目は、後継者の有無、事業内容の変遷、技術の優位性、主力事業の優位性、製品・商品・サービスの採算性、製品・商品・サービスの優位性・ブランド、コンプライアンス体制及び法的リスクへの対応と実に8項目に上る。

同調査においては、「組織資産」については22項目と多岐にわたって質問しているために分類別では平均点が低くなったが、金融機関はこれら8項目については「関係資産」及び「人的資産－経営者」に匹敵するレベルで重視していることが確認できる。

図表10 知的資産3分類の平均点一覧

	営業支援時平均	融資判断平均	時系列平均
人的資産（経営者）	3.51	3.50	3.19
14. 経営管理能力	3.93	3.93	3.51
15. 企画力・アイデア力	3.53	3.36	3.26
16. リーダーシップ	3.62	3.49	3.21
17. 人格	3.79	3.78	3.25
18. 代表者年齢	3.45	3.47	3.17
19. 業歴	3.26	3.35	3.05
20. 経営層	3.36	3.41	3.06
21. 人脈	3.32	3.25	3.06
23. 健康状態	3.52	3.61	3.18
25. 事業の専念度	3.36	3.37	3.10
人的資産（従業員）	3.19	3.10	3.10
45. 従業員数	3.17	3.13	3.07
46. 社員平均年齢とその前年比	2.99	2.95	3.04
47. 転出比率	3.06	3.04	3.08
49. ノウハウ	3.35	3.23	3.16
50. 資格・技術保有者	3.35	3.24	3.16
59. 教育の充実度	3.19	3.03	3.08
関係資産	3.48	3.51	3.19
26. 対外広報活動	3.15	3.08	3.06
36. 得意先とその状況	3.58	3.63	3.18
37. 仕入先とその状況	3.42	3.42	3.12
38. 得意先との関係	3.42	3.41	3.14
39. 仕入先との関係	3.32	3.30	3.10
40. 顧客満足度	3.45	3.32	3.22
41. 販促活動・広告宣伝活動	3.23	3.12	3.09
42. 主力金融機関の有無	3.71	3.86	3.27
43. 他行との取引状況	3.79	3.96	3.34
63. 親会社の支援体制	3.52	3.66	3.20
64. 関係会社	3.69	3.88	3.40
構造資産	3.43	3.40	3.29
22. 後継者の有無	3.43	3.91	3.95
27. 業界内シェア・ポジション	3.48	3.53	3.18
30. 事業内容の変遷	3.85	3.85	3.51
31. 技術の優位性	3.92	3.85	3.43
32. 知的財産（権）	3.56	3.44	3.39
33. 製品・商品・サービスの優位性・ブランド	3.74	3.68	3.37
34. 製品・商品・サービスの採算性	3.81	3.81	3.37
35. 主力事業の優位性	3.82	3.84	3.35
48. インセンティブ・システム	2.83	2.77	3.00
51. 経営理念	3.62	3.45	3.25
53. 企業ブランド	3.38	3.32	3.15
54. ビジネスモデル	3.52	3.43	3.27
55. 事業所数	3.00	2.99	3.00
56. 労使関係の円滑度	3.14	3.09	3.05
57. 社内改善提案制度・改善実施件数	3.02	2.87	3.04
58. 人事評価システム	2.94	2.81	3.01
60. ITシステムの導入状況	3.14	3.06	3.18
61. 社内の仕組	3.38	3.28	3.27
62. 研究開発への取組	3.36	3.26	3.17
65. 営業秘密の漏洩リスクへの対応	3.39	3.34	3.40
66. 法的リスクへの対応	3.51	3.60	3.45
67. コンプライアンス体制	3.61	3.64	3.60

融資判断時において平均点が3.60以上と重視されている項目については、支援時においても概ね同様に重視されているが、際だって差異がみられる項目としては後継者の有無が挙げられる。この項目はリレバアクションプログラム発表後（時系列比較）に3.95点と最も重視されるようになった項目であるが、調査結果から特に融資判断時においてより重視されていることが浮き彫

りとなっている。

持続的な成長を企業評価者が見込むためには、後継者の有無やどのような教育を行っており、現状どのような職務を担当しているか等の情報開示が有効であるという結果であろう。例えば、知的資産指標の①経営スタンス／リーダーシップの指標も合わせて開示を行うと効果的であると考える。

4. 融資判断時に非財務情報を活用している金融機関が重視している項目

図表11は、融資判断時に非財務情報を活用していると回答した金融機関が活用していないと回答した金融機関と比べてどのような項目に着目しているかを一覧としてまとめているものである⁸。

調査結果によると、融資判断時に非財務情報を利用してしている金融機関は実に82.2%（361行）であったが、特に業界内のシェア・ポジション、知的財産（権）や企画力・アイデア力、経営管理能力といった人的資産の利用度に0.3点以上の差があることが確認できる。

この場合、例えば知的財産については、どの事業・製品に関する知財であり、その関連事業の収益が全体の収益に占める割合を提示するなど、排他権としての知的財産権の側面に着目した情報整理とその開示が重要であろう（例えば、知的資産指標④知識の創造／イノベーション）。

図表11 融資判断時に非財務情報を活用している金融機関が重視している項目

項目名	活用されている (N=361)		活用されていない (N=43)		差	p	z	有意水準
	平均	標準偏差	平均	標準偏差				
27. 業界内シェア・ポジション	3.57	0.6088	3.21	0.5646	0.35	0.001	-3.347	***
32. 知的財産（権）	3.48	0.6559	3.15	0.7603	0.34	0.015	-2.434	**
15. 企画力・アイデア力	3.41	0.5720	3.10	0.6325	0.31	0.004	-2.857	***
14. 経営管理能力	3.98	0.5761	3.68	0.6155	0.30	0.002	-3.034	***
34. 製品・商品・サービスの採算性	3.85	0.6244	3.56	0.5937	0.29	0.005	-2.835	***
62. 研究開発への取組	3.29	0.5707	3.00	0.7416	0.29	0.015	-2.427	**
37. 仕入先とその状況	3.46	0.6053	3.17	0.5809	0.29	0.007	-2.701	***
38. 得意先との関係	3.46	0.6235	3.17	0.5372	0.29	0.005	-2.791	***
56. 労使関係の円滑度	3.11	0.6032	2.88	0.5998	0.23	0.016	-2.414	**
57. 社内改善提案制度・改善実施件数	2.90	0.5576	2.68	0.7563	0.22	0.044	-2.015	**
39. 仕入先との関係	3.33	0.5642	3.12	0.5501	0.21	0.028	-2.199	**
33. 製品・商品・サービスの優位性・ブランド	3.71	0.5636	3.50	0.6344	0.21	0.041	-2.039	**
47. 転出比率	3.06	0.5954	2.85	0.6914	0.21	0.065	-1.849	*
61. 社内の仕組	3.31	0.6309	3.10	0.7350	0.21	0.076	-1.774	*
66. 法的リスクへの対応	3.62	0.7070	3.41	0.6699	0.21	0.053	-1.938	*
36. 得意先とその状況	3.66	0.6278	3.45	0.6700	0.21	0.051	-1.955	*
26. 対外広報活動	3.10	0.5094	2.90	0.5833	0.20	0.021	-2.302	**
52. 経営計画	3.99	0.6056	3.81	0.5942	0.18	0.074	-1.786	*
46. 社員平均年齢とその前年比	2.97	0.5683	2.80	0.6790	0.16	0.099	-1.652	*
45. 従業員数	3.16	0.5332	3.02	0.6119	0.13	0.097	-1.662	*

*は両側10%、**は両側5%、***は両側1%で有意

※平均値3.0以下水色で網掛け

※活用されている平均と活用されていない平均の差が正のものでp値が0.1以下のものを差の降順で並び替えてある。

5. 融資判断時の非財務情報活用比率が高い金融機関が重視している項目

図表12は、非財務情報の活用比率が40%以上と高い金融機関（64行）が10%以下と低い金融機関（51行）と比べて融資判断時にどのような項目に着目しているかをまとめている。ここでは事業内容の変遷がその利用度において有意に差があることが確認できた。

第1部でご紹介したように知的資産経営情報開示は、開示項目として固定した記載枠への記入を求めているものではなく、知的資産やそれを活用した企業価値の創造手法を動的に表現することを目的としている。この点、同フレームワークに従って開示を行うことで、融資判断に影響を与える効果的な開示ができるものと考えられる。

図表12 融資判断時の非財務情報活用比率が高い金融機関が融資判断時に重視している項目

項目名	非財務情報活用比率 40%以上 (N=64)		非財務情報活用比率 10%以下 (N=51)		差	p	z	有意水準
	平均	標準偏差	平均	標準偏差				
30. 事業内容の変遷	3.83	0.7193	3.64	0.5919	0.19	0.10	-1.6659	*

*は両側10%、**は両側5%、***は両側1%で有意

6. ヒアリングシートを持っている金融機関が融資判断時に重視している知的資産情報

図表13は、定型のヒアリングシート等を持っていると回答した金融機関が持っていないと回答した金融機関と比べて、融資判断時にどのような項目に着目しているかを一覧としてまとめている⁹。

本調査結果によると、上述のように過半数の50.1%の金融機関のみが、非財務情報を定型的なヒアリングシートまたはチェックシートを利用して収集していることが明らかになったが、調査の結果、情報収集に積極的であり、その情報を定型的に収集している金融機関は、ビジネスモデル、法的リスクへの対応、社内の仕組、企業ブランド及び研究開発への取組といった「組織資産」に分類される項目が、その利用度に0.15点以上の差となって上位を占めていることが確認された。その他、関係資産である得意先とその状況なども上位にランクインしている。

定型のヒアリングシート等を持ってデューデリジェンスにおいて非財務情報を収集している金融機関の方が、融資判断時に実に24項目にわたる非財務情報をより積極的に利用していることが明らかとなったことはきわめて興味深い結果であろう。

8 ここでは平均点に有意に差が検出される項目を、平均点の差の大きい順番で並べている（10%の有意水準）。

9 ここでは平均点に有意に差が検出される項目を、平均点の差の大きい順番で並べている（10%の有意水準）。

図表13 定型のヒアリングシート等を持っている金融機関が融資判断時に重視している非財務情報

項目名	定型のヒアリングシート 有り (N=215)		定型のヒアリングシート 無し (N=208)		差	p	z	有意水準
	平均	標準偏差	平均	標準偏差				
54. ビジネスモデル	3.52	0.6008	3.33	0.6202	0.18	0.001	-3.452	***
63. 親会社の支持体制	3.74	0.6485	3.58	0.5994	0.17	0.004	-2.846	***
66. 法的リスクへの対応	3.68	0.7246	3.52	0.6778	0.16	0.009	-2.597	***
36. 得意先とその状況	3.71	0.6181	3.55	0.6247	0.16	0.006	-2.752	***
61. 社内の仕組	3.36	0.5594	3.20	0.5508	0.16	0.004	-2.889	***
53. 企業ブランド	3.40	0.6157	3.25	0.5885	0.15	0.004	-2.896	***
62. 研究開発への取組	3.33	0.6158	3.19	0.5609	0.15	0.001	-3.320	***
64. 関係会社	3.95	0.6751	3.81	0.6007	0.14	0.020	-2.324	**
37. 仕入先とその状況	3.48	0.6007	3.36	0.6013	0.12	0.034	-2.126	**
55. 事業所数	3.05	0.6150	2.93	0.5368	0.12	0.034	-2.126	**
24. 経営者の個人資産	4.05	0.5949	3.93	0.5844	0.12	0.042	-2.032	**
38. 得意先との関係	3.47	0.6154	3.36	0.6013	0.12	0.024	-2.260	**
19. 業界歴	3.40	0.5929	3.29	0.5834	0.11	0.024	-2.252	**
35. 主力事業の優位性	3.90	0.6518	3.79	0.5843	0.11	0.055	-1.918	*
52. 経営計画	4.00	0.6138	3.89	0.5967	0.11	0.059	-1.891	**
45. 従業員数	3.18	0.5704	3.07	0.4939	0.11	0.019	-2.342	**
15. 企画力・アイデア力	3.41	0.5387	3.31	0.6115	0.11	0.039	-2.067	**
14. 経営管理能力	3.98	0.5267	3.88	0.6414	0.10	0.059	-1.887	*
67. コンプライアンス体制	3.69	0.7827	3.59	0.7340	0.10	0.081	-1.746	*
39. 仕入先との関係	3.36	0.6712	3.25	0.5828	0.10	0.019	-2.346	**
33. 製品・商品・サービスの 優位性・ブランド	3.73	0.5791	3.63	0.5894	0.10	0.097	-1.660	*
28. 景気の動向・景気感応度	3.85	0.6235	3.75	0.6212	0.10	0.063	-1.856	*
51. 経営理念	3.50	0.6100	3.41	0.5726	0.09	0.100	-1.645	*
56. 労使関係の円滑度	3.12	0.6694	3.06	0.5120	0.07	0.070	-1.811	*

*は両側10%、**は両側5%、***は両側1%で有意
※平均値4.0以上緑色、3.0以下水色で網掛け
※定型ヒアリングシートあり平均と定型ヒアリングシートなし平均の差が正のものでp値が0.1以下のものを差の降順で並び替えてある。

7. 利率に影響を与える知的資産情報

図表14は、非財務情報が「利率」に影響を与えると回答した金融機関¹⁰が影響を与えないと回答した金融機関と比べてどのような項目に着目しているかを一覧にまとめている¹¹。

製品・商品・サービスの優位性・ブランド、製品・商品・サービスの採算性、及びビジネスモデルといった「組織資産」に分類される項目が3項目、経営者の健康状態、リーダーシップ、及び企画力・アイデア力といった「人的資産－経営者」に分類される項目が3項目あがっている。

そして興味深いものが資格・技術保有者といった「人的資産－従業員」に分類される項目が上位に入っていることである。従業員に関する情報がトップの経営計画とともに「実質的に利率に影響を与えると回答した金融機関」において重視されていることが判明したことは特筆に値する。

10 本調査結果によると、実に52.2%の金融機関から非財務情報が利率に影響を与えるという回答を得ている。

11 ここでは平均点に有意に差が検出される項目を、平均点の差の大きい順番で並べている（10%の有意水準）。

図表14 利率の変更に影響を与える非財務情報

項目名	影響あり (N=223)		影響なし (N=203)		差	p	z	有意水準
	平均	標準偏差	平均	標準偏差				
52. 経営計画	4.03	0.5869	3.86	0.6162	0.16	0.005	-2.797	***
33. 製品・商品・サービスの 優位性・ブランド	3.74	0.5552	3.62	0.6117	0.12	0.035	-2.111	**
23. 健康状態	3.67	0.6035	3.55	0.5970	0.12	0.049	-1.970	**
16. リーダーシップ	3.54	0.6392	3.43	0.5776	0.11	0.028	-2.196	**
50. 資格・技術保有者	3.29	0.6208	3.19	0.5580	0.10	0.043	-2.021	**
34. 製品・商品・サービスの採算性	3.86	0.6349	3.75	0.6108	0.10	0.076	-1.775	*
15. 企画力・アイデア力	3.41	0.5448	3.31	0.6093	0.10	0.039	-2.069	**
54. ビジネスモデル	3.47	0.6406	3.37	0.5853	0.10	0.079	-1.759	*

*は両側10%、**は両側5%、***は両側1%で有意

※平均値4.0以上緑色で網掛け

※影響ありと影響なしの平均の差が正のものでp値が0.1以下のものを差の降順で並び替えてある。

8. 融資額に影響を与える知的資産情報

図表15は、非財務情報が「融資額」に影響を与えると回答した金融機関が影響を与えないと回答した金融機関と比べてどのような項目に着目しているかを一覧としてまとめている¹²。本調査結果によると、実に55.1%の金融機関から非財務情報が融資額に影響を与えるという回答を得た。特に上位10項目に着目すると、営業秘密の漏洩リスクへの対応、コンプライアンス体制と いったりリスクマネジメントに関する項目が2項目も入っているところが特徴的である。

例えば、営業秘密漏洩リスクへの対応については、企業側がどのような秘密管理体制を敷いているか、アクセス制限は行っているかなどの営業秘密の中身ではなく、その企業秘密の管理体制等の周辺情報を開示することで、当該営業秘密に立脚した持続的な成長が可能であることが把握できることとなろう¹³。

12 ここでは平均点に有意に差が検出される項目を、平均点の差の大きい順番で並べている（10%の有意水準）。

13 営業秘密の秘密管理手法等は、経済産業省知的財産政策室「営業秘密管理指針」、「不正競争防止法概説」等をご覧いただきたい。

<http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/index.html>

図表15 融資額の変更に影響を与える非財務情報

項目名	影響あり (N=233)		影響なし (N=195)		差	p	z	有意水準
	平均	標準偏差	平均	標準偏差				
36. 得意先とその状況	3.74	0.6163	3.49	0.6123	0.24	0.000	-3.890	***
65. 営業秘密の漏洩リスクへの対応	3.44	0.7295	3.21	0.6554	0.23	0.001	-3.362	***
38. 得意先との関係	3.51	0.6136	3.29	0.5848	0.22	0.000	-3.760	***
35. 主力事業の優位性	3.94	0.6164	3.73	0.6063	0.21	0.001	-3.278	***
67. コンプライアンス体制	3.73	0.7358	3.52	0.7747	0.21	0.008	-2.652	***
17. 人格	3.87	0.6554	3.67	0.6395	0.21	0.002	-3.058	***
61. 社内の仕組	3.37	0.5989	3.17	0.6589	0.20	0.002	-3.145	***
53. 企業ブランド	3.41	0.6005	3.22	0.5643	0.19	0.001	-3.298	***
37. 仕入先とその状況	3.50	0.6137	3.31	0.5740	0.19	0.002	-3.027	***
58. 人事評価システム	2.90	0.4780	2.71	0.6760	0.19	0.003	-3.013	***
44. 資金調達余力	4.10	0.6014	3.91	0.6353	0.18	0.004	-2.878	***
34. 製品・商品・サービスの採算性	3.89	0.6040	3.71	0.6377	0.18	0.004	-2.841	***
56. 労使関係の円滑度	3.17	0.5499	2.99	0.6356	0.18	0.002	-3.056	***
27. 業界内シェア・ポジション	3.61	0.6385	3.43	0.5840	0.18	0.004	-2.914	***
31. 技術の優位性	3.93	0.5797	3.75	0.6036	0.18	0.003	-3.004	***
47. 転出比率	3.12	0.5751	2.95	0.6303	0.17	0.002	-3.067	***
20. 経営歴	3.49	0.6063	3.32	0.5307	0.17	0.005	-2.827	***
62. 研究開発への取組	3.33	0.5547	3.17	0.6252	0.17	0.005	-2.811	***
39. 仕入先との関係	3.38	0.5731	3.21	0.5207	0.17	0.003	-2.990	***
16. リーダーシップ	3.56	0.6104	3.40	0.6041	0.17	0.005	-2.832	***
26. 対外広報活動	3.15	0.4887	2.99	0.5129	0.16	0.001	-3.371	***
23. 健康状態	3.68	0.5917	3.52	0.6050	0.16	0.006	-2.748	***
57. 社内改善提案制度・改善実施件数	2.95	0.4863	2.78	0.6726	0.16	0.007	-2.719	***
45. 従業員数	3.20	0.5404	3.04	0.5154	0.16	0.002	-3.169	***
48. インセンティブシステム	2.84	0.5868	2.68	0.6398	0.16	0.008	-2.646	***
28. 景気の動向・景気感応度	3.87	0.6033	3.71	0.6359	0.16	0.016	-2.402	**
49. ノウハウ	3.30	0.5866	3.14	0.6945	0.15	0.022	-2.286	**
14. 経営管理能力	4.00	0.5688	3.85	0.5994	0.15	0.015	-2.428	***
50. 資格・技術保有者	3.31	0.5450	3.16	0.6422	0.14	0.036	-2.098	**
32. 知的財産(権)	3.50	0.6533	3.36	0.6794	0.14	0.047	-1.990	**
15. 企画力・アイデア力	3.43	0.5742	3.29	0.5751	0.14	0.021	-2.301	**
66. 法的リスクへの対応	3.66	0.6906	3.52	0.7169	0.13	0.098	-1.654	*
54. ビジネスモデル	3.49	0.6341	3.35	0.5865	0.13	0.028	-2.196	**
22. 後継者の有無	4.01	0.5736	3.88	0.5508	0.13	0.020	-2.332	**
46. 社員平均年齢とその前年比	3.01	0.5345	2.88	0.6064	0.13	0.034	-2.121	**
55. 事業所数	3.05	0.5764	2.92	0.5751	0.13	0.026	-2.225	**
63. 親会社の支持体制	3.72	0.6147	3.59	0.6403	0.13	0.071	-1.807	*
42. 主力金融機関の有無	3.91	0.6493	3.79	0.5889	0.13	0.039	-2.067	**
21. 人脈	3.31	0.5747	3.18	0.5348	0.12	0.037	-2.091	**
29. 競合他社の状況	3.78	0.6033	3.66	0.5838	0.12	0.061	-1.872	*
60. ITシステムの導入状況	3.11	0.4901	2.99	0.6517	0.12	0.054	-1.928	*
30. 事業内容の変遷	3.90	0.5956	3.79	0.5813	0.12	0.060	-1.878	*
59. 教育の充実度	3.08	0.5083	2.96	0.6155	0.12	0.074	-1.785	*
52. 経営計画	4.00	0.6055	3.89	0.6016	0.11	0.052	-1.946	*
41. 販促活動・広告宣伝活動	3.16	0.5093	3.07	0.4901	0.09	0.059	-1.891	*

*は両側10%、**は両側5%、***は両側1%で有意
※平均値4.0以上緑色、3.0以下水色で網掛け
※影響ありと影響なしの平均の差が正のものでp値が0.1以下のものを差の降順で並び替えている。
※後述の「図表3-12 融資期間に影響を与える非財務情報」の項目と共通しない項目は黄色で網掛け

9. 融資期間に影響を与える知的資産情報

図表16は、非財務情報が「融資期間」に影響を与えると回答した金融機関が与えないと回答した金融機関と比べてどのような項目に着目しているかを一覧としてまとめている。ここでは平均点に有意に差が検出される項目を、平均点の差の大きい順番で並べている。

本調査結果によると、29.6%の金融機関から非財務情報が融資期間に影響を与えるという回答を得ているが、特に0.20点以上の差がある上位10項目に着目すると、法的リスクへの対応、コンプライアンス体制、業界内シェア・ポジション、企業ブランド、及び社内の取組といった「組織資産」に分類される項目が5項目も入っており、ここでもリスク対応に関する項目が上位1位と2位に入っているところが特徴的である。

更に得意先との関係などの「関係資産」に分類される4項目が入っており、上位10項目に入っている「人的資産」は代表者の年齢の1項目である。このように上位10項目のほとんどが知的資産に関する情報である。

実質的に融資期間に影響を与えると回答した金融機関においては、実に40項目にわたる非財務情報が重視されていることが判明したことはきわめて意義深いと考える。

図表16 融資期間の変更に影響を与える非財務情報

項目名	影響あり (N=126)		影響なし (N=302)		差	p	z	有意水準
	平均	標準偏差	平均	標準偏差				
66. 法的リスクへの対応	3.80	0.7113	3.51	0.6855	0.29	0.000	-4.008	***
67. コンプライアンス体制	3.80	0.7742	3.57	0.7430	0.24	0.003	-3.021	***
63. 親会社の支持体制	3.82	0.6306	3.60	0.6168	0.22	0.001	-3.197	***
27. 業界内シェア・ポジション	3.68	0.6632	3.46	0.5909	0.22	0.002	-3.160	***
38. 得意先との関係	3.56	0.5986	3.35	0.6042	0.21	0.001	-3.269	***
29. 競合他社の状況	3.88	0.6148	3.66	0.5792	0.21	0.002	-3.098	***
53. 企業ブランド	3.47	0.6005	3.26	0.5774	0.21	0.001	-3.455	***
61. 社内の仕組	3.43	0.5965	3.22	0.6389	0.21	0.003	-2.929	***
36. 得意先とその状況	3.77	0.6046	3.57	0.6251	0.21	0.002	-3.061	***
42. 主力金融機関の有無	4.00	0.6614	3.80	0.6008	0.20	0.003	-2.988	***
18. 代表者年齢	3.61	0.5917	3.41	0.5772	0.20	0.001	-3.270	***
34. 製品・商品・サービスの採算性	3.95	0.6437	3.75	0.6093	0.19	0.007	-2.711	***
64. 関係会社	4.02	0.6248	3.83	0.6401	0.19	0.005	-2.788	***
65. 営業秘密の漏洩リスクへの対応	3.47	0.6130	3.28	0.5838	0.18	0.009	-2.609	***
54. ビジネスモデル	3.55	0.6610	3.37	0.5892	0.18	0.007	-2.709	***
55. 事業所数	3.12	0.5946	2.94	0.5647	0.18	0.003	-2.943	***
37. 仕入先とその状況	3.54	0.6135	3.36	0.5917	0.17	0.008	-2.637	***
26. 対外広報活動	3.20	0.4755	3.03	0.5098	0.17	0.001	-3.214	***
48. インセンティブ・システム	2.89	0.6154	2.72	0.6087	0.17	0.011	-2.554	**
56. 労使関係の円滑度	3.21	0.6082	3.04	0.5845	0.17	0.003	-2.936	***
44. 資金調達余力	4.13	0.6297	3.96	0.6140	0.17	0.008	-2.645	***
39. 仕入先との関係	3.42	0.5557	3.25	0.5496	0.17	0.005	-2.810	***
35. 主力事業の優位性	3.96	0.6499	3.80	0.6016	0.16	0.020	-2.323	**
20. 経営層	3.52	0.6014	3.37	0.5647	0.15	0.032	-2.146	**
45. 従業員数	3.23	0.5661	3.08	0.5150	0.15	0.005	-2.813	***
33. 製品・商品・サービスの優位性・ブランド	3.79	0.5973	3.64	0.5753	0.15	0.015	-2.424	**
40. 顧客満足度	3.43	0.6235	3.28	0.5592	0.15	0.014	-2.453	**
49. ノウハウ	3.33	0.6654	3.18	0.6253	0.15	0.021	-2.304	**
62. 研究開発への取組	3.36	0.5581	3.22	0.6018	0.15	0.016	-2.402	**
30. 事業内容の変遷	3.95	0.6257	3.81	0.5723	0.14	0.032	-2.147	**
19. 業界歴	3.45	0.5993	3.31	0.6021	0.14	0.022	-2.284	**
47. 転出比率	3.14	0.5693	3.00	0.6164	0.14	0.036	-2.099	**
17. 人格	3.87	0.6666	3.74	0.6485	0.13	0.083	-1.733	*
31. 技術の優位性	3.94	0.6243	3.81	0.5812	0.13	0.067	-1.833	*
59. 教育の充実度	3.12	0.5248	2.99	0.5725	0.13	0.033	-2.131	**
15. 企画力・アイデア力	3.45	0.5592	3.33	0.5827	0.13	0.050	-1.964	**
21. 人脈	3.34	0.6055	3.22	0.5372	0.12	0.057	-1.902	*
50. 資格・技術保有者	3.33	0.6144	3.21	0.5817	0.12	0.036	-2.102	**
43. 他行との取引状況	4.05	0.5709	3.93	0.6135	0.12	0.072	-1.801	*
25. 事業の専念度	3.44	0.5986	3.34	0.5984	0.09	0.080	-1.748	*

*は両側10%、**は両側5%、***は両側1%で有意
 ※平均値4.0以上緑色、3.0以下水色で網掛け
 ※影響ありと影響なしの平均の差が正のものでp値が0.1以下のものを差の降順で並び替えてある
 ※前述の「図表3-11融資額へ影響を与える非財務情報」の項目と共通しない項目は黄色で網掛け

10. 担保金額の増減に影響を与える非財務情報

図表17は、非財務情報が「担保金額の増減」に影響を与えると回答した金融機関が与えないと回答した金融機関と比べてどのような項目に着目しているかを一覧としてまとめている¹⁴。

本調査結果によると、37.4%の金融機関から非財務情報が担保金額の増減に影響を与えるという回答を得ており、特に0.15点以上の差がある上位10項目に着目すると、ここでは他の実質的な変数である利率や融資額とは異なり、得意先との関係、得意先とその状況、及び仕入れ先との関係等といった「関係資産」に分類される項目が4項目と一番多く入っている。特に親会社の支持体制と得意先との関係が上位1位と2位に入っているところが特徴的である。

転出比率といった「人的資産－従業員」に分類される項目は、利子率等の他の実質的な変数では上位に入っていなかったにも関わらず上位にランクしていることは、注目に値する。また、転出比率とともに、経営管理能力、リーダーシップ、及び事業の専念度といった「人的資産－経営者」に分類される項目も重視されていることが判明した。

図表17 担保金額の増減に影響を与える非財務情報

項目名	影響あり (N=160)		影響なし (N=268)		差	p	z	有意水準
	平均	標準偏差	平均	標準偏差				
63. 親会社の支持体制	3.83	0.5896	3.56	0.5985	0.27	0.000	-4.200	***
38. 得意先との関係	3.52	0.6336	3.34	0.6034	0.18	0.004	-2.858	***
56. 労使関係の円滑度	3.20	0.5681	3.03	0.6039	0.17	0.006	-2.773	**
47. 転出比率	3.15	0.5501	2.98	0.6285	0.17	0.005	-2.788	***
67. コンプライアンス体制	3.74	0.6231	3.57	0.6215	0.17	0.017	-2.391	**
14. 経営管理能力	4.03	0.5924	3.87	0.6095	0.16	0.005	-2.793	***
16. リーダーシップ	3.59	0.5919	3.43	0.6113	0.16	0.005	-2.816	***
25. 事業の専念度	3.47	0.6016	3.31	0.5871	0.16	0.011	-2.555	**
36. 得意先とその状況	3.72	0.5861	3.57	0.5860	0.15	0.029	-2.184	**
39. 仕入れ先との関係	3.40	0.6988	3.25	0.7107	0.15	0.012	-2.511	**
24. 経営者の個人資産	4.08	0.5441	3.94	0.6144	0.14	0.015	-2.434	**
42. 主力金融機関の有無	3.94	0.6006	3.80	0.5925	0.14	0.033	-2.131	**
21. 人脈	3.34	0.5479	3.20	0.5619	0.14	0.012	-2.516	**
64. 関係会社	3.97	0.6597	3.83	0.5992	0.14	0.028	-2.201	**
19. 業界歴	3.43	0.5966	3.30	0.5845	0.13	0.023	-2.278	**
52. 経営計画	4.03	0.5931	3.90	0.6084	0.13	0.029	-2.179	**
53. 企業ブランド	3.41	0.5613	3.28	0.5467	0.13	0.044	-2.017	**
27. 業界内シェア・ポジション	3.60	0.5860	3.48	0.6215	0.12	0.057	-1.900	*
29. 競合他社の状況	3.80	0.7709	3.68	0.7468	0.11	0.083	-1.736	*
17. 人格	3.85	0.6127	3.74	0.6270	0.11	0.067	-1.832	*
46. 社員平均年齢とその前年比	3.02	0.4934	2.91	0.6093	0.11	0.030	-2.173	**
54. ビジネスモデル	3.49	0.5915	3.39	0.5871	0.10	0.082	-1.740	*
55. 事業所数	3.06	0.5031	2.96	0.6168	0.10	0.083	-1.736	*
26. 対外広報活動	3.14	0.4795	3.05	0.5187	0.09	0.096	-1.662	*

*は両側10%、**は両側5%、***は両側1%で有意
※平均値4.0以上緑色、3.0以下水色で網掛け
※影響ありと影響なしの平均の差が正のものでp値が0.1以下のものを差の降順で並び替えてある。

14 ここでは平均点に有意に差が検出される項目を、平均点の差の大きい順番で並べている（10%の有意水準）。

11. 金融機関に対する知的資産経営情報開示の視点

今回の中小企業知的資産経営研究会で行った調査研究の内容をご紹介したところであるが、まとめると中小企業が開示対象を対金融機関とした場合には、以下の図表18のような観点をカバーすることが重要である。また、金融機関の特性に応じて、追加的に、転出比率やリスクマネジメント指標などを開示することも有効である。この点は、非財務情報の活用を検討している金融機関においては参考にするべき点であろう。

第1部でご紹介した知的資産指標との関連を見てみると、特に経営者の健康状態、後継者の有無であれば、知的資産指標の①経営スタンス／リーダーシップの指標を合わせて開示することが効果的であろうし、得意先との関係等であれば、川上・川下など対外的な関係者に対する交渉力、関係性の強さを表す③対外交渉力／リレーションシップの指標を、法的リスクへの対応であれば、⑥リスク管理／ガバナンスの指標を開示することが効果的であろう。また指標を設けることで社内内のガバナンス効果も期待できる。

図表18 金融機関に対する知的資産経営情報開示の視点

融資判断時	営業支援時
<p>①人的資産 経営管理能力 人格 健康状態</p> <p>②関係資産 他行との取引状況(3. 96点) 関係会社(3. 88点) 主力金融機関の有無(3. 86点) 親会社の支援体制(3. 66点) 得意先とその状況(3. 63点)</p> <p>③構造(組織)資産 後継者の有無(3. 91点) 事業内容の変遷(3. 85点)、 技術の優位性(3. 85点) 主力事業の優位性(3. 84点) 製品・商品・サービスの採算性(3. 81点) 製品・商品・サービスの優位性・ブランド(3. 68点) コンプライアンス体制(3. 64点) 法的リスクへの対応(3. 60点)</p>	<p>①人的資産 経営管理能力(3. 93点)、 人格(3. 78点) リーダーシップ(3. 62)点</p> <p>②関係資産 他行との取引状況(3. 79点) 主力金融機関の有無(3. 71点) 関係会社(3. 69点)</p> <p>③構造(組織)資産 技術の優位性(3. 92点) 事業内容の変遷(3. 85点) 主力事業の優位性(3. 82点) 製品・商品・サービスの採算性(3. 81点) 製品・商品・サービスの優位性・ブランド(3. 74点) 経営理念(3. 62点) コンプライアンス体制(3. 61点)</p> <p>【営業支援と融資判断の差異】後継者の有無 リベンジプログラム発表後に3. 95点と最も重視されるようになった項目であり、特に融資判断時においてより重視されていることが浮き彫り。</p>

IV. 金融機関の声と投資との差異

本調査結果に対する金融機関側の具体的な声としては、昨年11月に開催された中小企業のための知的資産経営フォーラム2008において、以下のような見解が示されている。

●地方銀行

「当行は94%が中小企業融資を占める。決算書などの財務情報を手がかりにわれわれが把握したいのは企業活動の実態であり、そこに非財務情報が必要になる。財務情報のデータベースは各金融機関で相当整備されたが、非財務情報はさまざま。今後の金融機関の優劣をつけるカギになる可能性もあり、非財務情報を重視している」。

●投資機関

「投資における審査ポイントは技術と事業と投資だが、ベンチャー企業投資では技術の中でも知的財産は重視している。革新性、戦略としてどう保護しているか、公的助成の採用実績などは大事。保有人材の経歴が事業の方向性と齟齬がないかもみる。企業はどこへ事業を進めるのか、そのシナリオを企業内の数字や保有するノウハウなどを絡め、うまく説明できるかをみている」と話した。

●政策金融機関

「リレーションシップバンキングを目指し、企業と金融機関が安定的な取引関係を維持するには、やはり企業からの情報開示が欠かせない。知的資産経営報告書をぜひ提供してほしい。また金融機関の支店長や職員は異動が多い。担当が変わっても知的資産経営報告書があれば企業と金融機関間のよきコミュニケーションツールとなる。そして金融機関は経営者を一番注意しているものだ。ぜひ知的資産経営報告書は、経営者自ら金融機関に説明してほしい」

また、Ⅲ. でご紹介した調査研究は主に金融機関の融資意思決定に着目した調査であるが、投資における評価の視点も簡単にご紹介したい。もっとも、投資ファンド等の意思決定手法は、定量比較が可能なコスト構造のみに着目しているものや、成長余力の確認として知的資産に着目しているものなど個々のファンドの性格や方針等によって多種多様である。

第1部においてご紹介した経済産業省で実施したアンケート調査では、投資家も評価時間軸で違いがあるものの、知的資産経営において重要視すべき7つの視点（①経営スタンス／リーダーシップ、②選択と集中、③対外交渉力・リレーションシップ、④知識の創造／イノベーション／スピード、⑤チームワーク／組織知、⑥リスク管理／ガバナンス、⑦社会との共生）を企業評価において重視していることが明らかとなっている。

また、具体的な項目として、例えば図表19のようにまとめている例もあり、融資・投資と意思決定に用いるその依拠度は異なるであろうが、同じような観点に着目していることが確認できる。投資における知的資産情報の有効性については、今後、より精緻な調査研究が求められよう。

図表19 投資における評価の視点例（東京中小企業投資育成株式会社）

大項目	中項目	小項目	
技術	コア技術の効果	革新性	・従来不可能なことがどのレベルまで可能となるか
		機能面の優位性	・代替技術は何で、既存技術に比べて機能がどの程度アップするか
		コスト面の優位性	・代替技術は何で、既存技術に比べてコストが何%下がるか
		応用範囲	・主たる応用先、内容は何か
	コア技術の開発段階	助成金・補助金等獲得実績	・これまでどんな研究開発支援制度の活用実績があるか
		製品化までの期間	・コア技術の完成まで、プロトタイプ/サンプルの完成までに要する期間
		技術の再現の難易度	・特定のスキル・ノウハウを持った人物に依存する程度
	周辺、関連技術	周辺技術との関連	・システムが単体なのか、システム内でのポジション ・周辺、関連技術 ・当該技術を組み込むためには、製品・システム全体にわたる変更が必要か
		技術の発展史	・いつ頃から開発されたか、時系列で技術がどのように発展してきたのか、技術的な世代交代の様子、主な市場の移り変わり、競合技術の名称、内容
	コア技術の知財	特許の内容	・製品か製法か ・基本特許か応用特許か ・事業には、第三者からのライセンスが必要か
知財の保護		・特許明細を見てコア技術の再現が容易か ・技術の再現には、特殊な人材や特殊な指導が必要か ・特許の内容を真似された場合に分かるか、分かる場合には証明しやすいか	
大項目	中項目	小項目	
事業	市場	製品	・名称、主な用途 ・想定される製品および用途 ・製品ライフサイクルの期間
		顧客	・顧客のニーズは何か ・想定顧客層 ・ファーストカスタマーが決まっているか ・想定顧客が採用する時の障害は何か ・顧客の乗り換えは容易か
		市場規模	・現在・将来の市場規模はどの程度か
		競合	・想定される競合製品および用途、既存製品の発展経緯 ・最近の新規参入状況、市場セグメントの状況 ・メインプレイヤーは誰か、シェアはどうなっているか
		規制リスク	・関連する主な規制
	必要資源	販路	・顧客にアプローチするために必要な流通経路、販路とそれらに対する既存企業の支配力
		設備、資金	・どういう製造設備が必要か ・実用化するときの設備投資（イニシャル、ランニング）はどの程度必要か
		人材	・特許明細を見てコア技術の再現が容易か ・特定のスキル・ノウハウを持った人物に依存する程度

(出典) 国際特許流通セミナー 2008東京中小企業投資育成(株) 桜井政考氏講演資料

V. 中小企業のための知的資産経営マニュアル

IV. まだに金融機関において知的資産に関する情報を融資の意思決定（利率、額、期間）などに影響を与えているという実態をご紹介した。

金融機関自身の経営効率性の観点からは、“情報取得”という不可逆的な投資をなるべく行わ

ないことが求められるだろうから金融機関のみの努力を促すのではなく、企業側からも自社の強みを整理し開示する努力が重要であると考え。

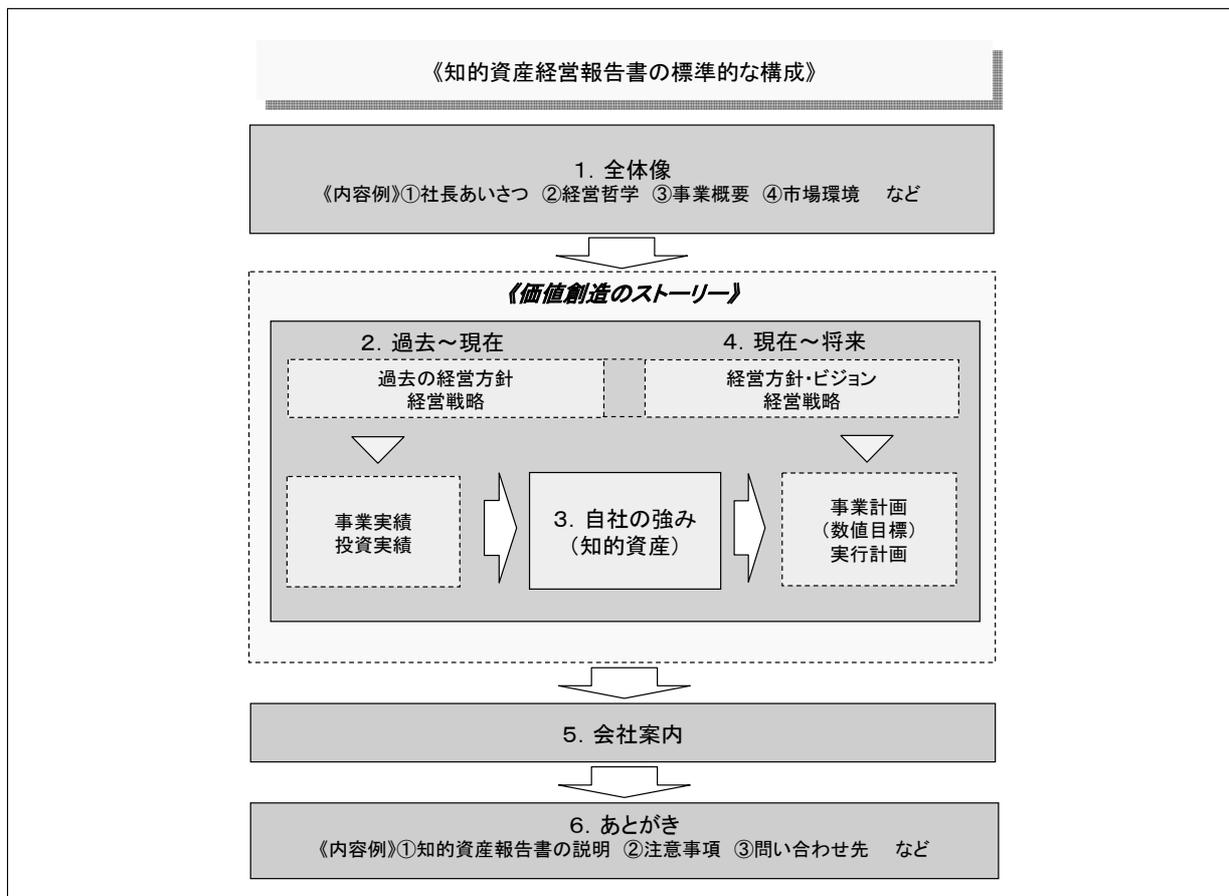
企業にとってみれば、自社の強みを誰に対して何を開示すべきかがポイントとなるが、金融機関からの支援をうけたいというニーズに対しては、上述の視点が参考となる。

第1部で申し上げたように知的資産経営の情報開示は、ステークホルダーからの支援を促すという側面以外にその根源的な意味として経営力の向上がある。中小企業こそ、自社の強みに特化した差別化による競争優位の確立が望まれるところであり、知的資産経営の実践が重要である。知的資産経営を実践したいという中小企業のためのマニュアルとして独立行政法人中小企業基盤整備機構から平成19年に「知的資産経営マニュアル」が策定・公表されている。

同マニュアルは、知識編、実践編等から構成され、知識編では、中小企業における「知的資産」及び「知的資産経営」について、その意義や効果を解説しており、既に知的資産を効果的に活用している17社の事例も紹介している。実践編では、知的資産経営の4つのステップ¹⁵を解説しており、中小企業経営者がこの流れに沿って実際に考え、ワークブックに記入していくことで「知的資産経営報告書」を作成できる構成となっている。

また、本マニュアルでは、図表20のような標準的な知的資産経営報告書の全体構成図も示しており、各ステップの記入作業が報告書全体のどこの部分に該当するかを確認しながら作成することができる。詳細は、是非とも本マニュアルを参照していただきたい。

図表20 知的資産経営報告書の標準的な構成



VI. 終わりに～目的に応じた知的資産経営情報開示の恣憑

IV.でご紹介した調査結果から明らかのように知的資産経営情報開示は具体的に金融機関の意志決定に影響することが確認された。また対従業員、地域住民、資本市場と異なり、金融機関に対して融資目的で情報開示を行う場合には、図表18にまとめている視点を重点的に開示することが重要であると考えられる。

もちろん企業の将来性が確認しづらい項目のみの開示は効果が薄いということに留意が必要である。どのような知的資産を保有し、どのように活用するから、差別的な事業展開が可能であるか、この点は第1部において強調したように、一番重要なポイントである。

開示対象に応じて、どの知的資産情報を厚めに開示をするかを検討するとともに、知的資産経営開示ガイドラインで提案しているような開示フレームワークに立脚した開示が重要である。また、技術資産に特化している研究開発型企业の場合であれば、知的財産開示指針の内容も参考になろう。

知的資産経営報告を作成するにあたっては、多くの企業が支援者の助けを得て、作成をしている。例えば技術に強みのある企業であれば、技術士等の活用が考えられ、関係資産に強みがある企業であれば、外部コンサルタントの活用など幅広い知識の利用も効果的であると考えられる。第1部、第2部においては、主に知的財産の観点から議論展開を行ってきた。既にお気づきの読者も多いと思われるが、問題は知的財産単体にあるのではなく、企業の保有する無形な経営資源との協働であり、これは多くの政策において共通の課題である。本年度は経済産業省中小企業庁が実施する“地域力連携拠点事業”において、昨年5月末に全国316個所で地域拠点が設置し中小企業の経営力向上として知的資産経営も推進している。

第3部においては、知的財産政策以外の、中小企業施策や地域金融（リレバン）、研究開発補助金、各地方政府の取り組み、民間企業・民間団体等のより実践的な知的資産経営支援策について、ご紹介したい。

15 ①自社の強みを認識する（知的資産の棚卸） ②自社の強みがどのように収益に繋がるかをまとめる（ストーリー化） ③経営方針を明確にし、管理指標を特定する（見える化の技術） ④報告書としてまとめる（見せる化の技術）