

【研究論考】

- ・知的資産経営評価融資について
(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)
- ・米国知財実務マネジメント ～米国の審査実務から見た従属クレームの役割とその審査に関する留意事項～ (米国知財実務研究会 吉田 哲、斉藤 将康、庄司 亮)
- ・判例評釈・印鑑基材およびその製造方法事件
～プロダクト・バイ・プロセス・クレームのクレーム解釈とその技術的範囲 (弁護士 永野 周志)

【連載】

- ・新判決例研究 (第116回) 退職後の秘密保持義務・競業禁止義務 (弁護士 平野 和宏)
- ・新判決例研究 (第117回) 商標法50条1項における商標の使用 (弁護士 村林 隆一)
- ・中国特許審決取消訴訟判例紹介 (第29回) 「電圧変換回路」事件 ((2008)一中初字第907号)
(大野総合法律事務所 弁理士 加藤 真司)
- ・米国特許判例紹介 (第26回) 均等論陥れ防御とKSR最高裁判決後の自明性判断
～KSR最高裁判決後自明性の判断は変わったか? (5)～ (弁理士 河野 英仁)
- ・商標法の解説と裁判例 (12) (創英国際特許法律事務所 弁理士 工藤 莞司)
- ・商品及び役務の分類(類別)の探訪 (第4回) (特許庁審判長(訟務室長) 小林 和男)
- ・先端技術動向紹介・将来展望 (第8回) 高精度非侵襲脳活動可視化技術
(独立行政法人産業技術総合研究所 人間福祉医工学研究部門 岩木 直)
- ・知的財産法律相談Q&A (第12回) Q12 損害賠償請求 (特許法102条3項)
(大阪弁護士会知的財産委員会所属弁護士 南石 知哉)

【ワシントンDC通信】

- ・United States Patent and Trademark Office
(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】

- ・商標の類比判断の流れ(上) —M42年法、T10年法とS34法— (弁護士 田倉 整)

知的資産経営評価融資について

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

1. はじめに

経済産業省では、我が国企業がこれまで培ってきた固有の強みや特徴(知的資産)を活かして、強靱かつ持続的に成長することができるよう、それら知的資産を的確に捉え、相互に効果的に組み合わせる「知的資産経営」を推進している。

そして、知的資産経営を実践するためには、企業を取り巻くステークホルダーによる適切な理解・評価に基づいた支援が不可欠であるため、知的資産とその経営の開示によるステークホルダーとの対話の重要性をこれまで述べてきたところである。

ここで言うステークホルダーには多くの主体が考えられるが、特に中小企業経営者が意識することとしては、金融関係者からの適切な評価が挙げられる¹。

この点、2007年7月に一部改正された金融庁の「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」においても、知的資産経営報告書の活用が中小企業に適した資金供給手法として挙げられており、企業と金融機関の情報の非対称性を緩和させる取り組みが金融行政においても進められている。

このような背景をうけ、08年10月には(独)中小企業基盤整備機構から「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²」(以下、「知的資産経営実践の指針」)が公表され、金融機関は財務情報のみならず、知的資産等の非財務情報を融資判断時に活用している実態が明らかにされた。

経済産業省では、これらの取り組み成果を踏まえた上で、金融機関の目利き能力の向上に資する方策の検討や、適正な事業性評価に基づいた融資の考え方、そのための各種支援ツール等について検討をすることを目的とした研究会を09年1月に設置し、今般、「知的資産経営評価融資の秘訣³」としてその検討内容を取りまとめるに至った。

そこで本稿においては、知的資産経営に係る基本的な部分について最初に触れ、金融機関を取り巻く状況を踏まえながら、「知的資産経営評価融資の秘訣」の概要についてご紹介したいと思

1 たとえば、(独)中小企業基盤整備機構「中小企業のための知的資産経営フォーラム」アンケート(2007年7月23日)では、最も有効と考えられる知的資産経営報告書の開示対象は「金融機関」との回答を得ている。また、2009年度版中小企業白書においては、研究開発に取り組む中小企業が取り組んでいない中小企業に比べて、特に成長初期において希望通りの資金調達が行えないと指摘がある。また中小企業が金融機関に対して強化を求めたい取り組みとして、事業の将来性を評価した貸出の強化を求める回答割合が高く、知的資産経営に取り組む中小企業において、資金調達が課題の一つであると考えられることができる。

2 http://www.meti.go.jp/policy/intellectual_assets/pdf/1-13chitekishisanfinance.pdf

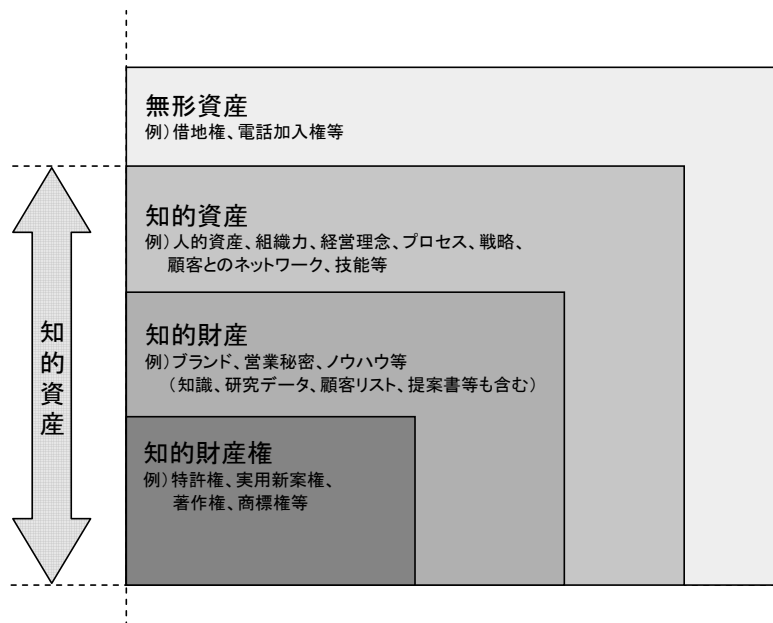
3 http://www.meti.go.jp/policy/intellectual_assets/guideline.html#guideline-list14

う。

2. 知的資産及び知的資産経営について

知的資産と知的財産との違いについてよくご質問をいただくが、知的資産とは、「企業における競争力の源泉である、人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、企業理念、顧客とのネットワーク等、財務諸表に表れにくい経営資源の総称」であり、図表1に示すように、特許や営業秘密などの知的財産権や知的財産を包含する概念と整理をしている。ここまで広げて企業の有する資産を捕捉する理由は、知的財産が収益につながる過程には、法的保護が図られている技術等をどのように活用し、生産・販売するのか等、追加的に多くの目に見えない経営資源や要因が存在するためであり、むしろ着目すべきは、その存在と事業価値の創出にむけてどのような活用の連鎖（知的資産経営）が企業側で構築されているかに注目せざるを得ないためである。

図表1 知的資産と知的財産の関係



注：上記の無形資産は、貸借対照表上に計上される無形固定資産と同義ではなく、企業が保有する形の無い経営資源全てと捉えている。

なお、知的資産を可視化し価値創造における活用の連鎖についての理解を深めるために、知的資産を図表2に示すように、人的資産・組織資産・関係資産にさらに分類する見方もあり、本稿においても、この知的資産の3分類に応じた言葉を適宜使用する。

図表2 知的資産の3分類⁴

人的資産	従業員が退職時に一緒に持ち出す資産
例)イノベーション能力、想像力、ノウハウ、経験、学習能力、モチベーション etc	
組織資産	従業員の退職時に企業内に残留する資産
例) 組織の柔軟性、データベース、文化、システム、手続き、文書サービス etc	
関係資産	企業の対外的関係に付随した全ての資産
例) 顧客ロイヤリティ、顧客満足度、供給業者との関係、金融機関への交渉力 etc	

上述のように、知的資産には知的財産以外にも多く存在し、それは個々の企業に固有のものであることが多く、それら固有の強みを戦略的に組み合わせる知的資産経営を行うことで、他社が単純に模倣することは困難となり差別化が可能となる。もっとも、冒頭でも触れたとおり知的資産経営を企業が実践したとしても、その経営方針や知的資産への投資に対して、ステークホルダーの理解と評価が得られなければ企業の努力は続かない。

知的資産は、競争力の源泉として企業収益の獲得に寄与するものであるが、多くの知的資産は法的安定性や分離可能性の欠如から資産定義を満たさず、また認識基準に関しても、経済的便益の発生可能性が不透明かつ信頼ある測定が困難であるため、現行制度上はバランスシートに原則計上されない⁵。このため、現実的解決策としては、このような無形資産の情報の拡充化を図り、企業の競争優位の実態を広く情報利用者に伝達することを促進しており、これが「知的資産経営情報開示」である。知的資産経営情報開示に係るフレームや開示手法等については、「知的資産経営開示ガイドライン⁶」「中小企業のための知的資産経営マニュアル⁷」をご覧ください。

3. 金融関係者の視点

既に述べたように、中小企業にとって金融機関からの適切な評価による様々な支援は、特に現在のような信用収縮の状況下では、これまで以上に切実な問題である。

一方で、知的資産を考慮した中小企業に適した融資手法に対応するため金融機関の融資判断や管理方法についての考え方は、金融庁金融検査マニュアルにて指摘するように、まさに中小企業を経営・資金両面で支援する各地域金融機関に対して、中小企業の非財務情報（知的資産経営情報）に着目した地域密着金融の一層の推進を求めているところである。

そこで、金融機関の積極的な中小企業融資を促す立場にある金融庁における取組をまず確認したいと思う。

(1) 地域密着型金融における知的資産への取組

金融庁では地域密着型金融の取組として、次に示すとおり知的資産や技術力等の評価(目利き)を行い、融資を実行することの重要性が強調されている。

4 古賀智敏「知的資産の会計」(2005)、及びEU MERITUM Project (1998-2001) より作成

5 古賀智敏「財務会計のイノベーション」(2009)

6 http://www.meti.go.jp/policy/intellectual_assets/guideline.html#guideline-list2

7 http://www.meti.go.jp/policy/intellectual_assets/guideline.html#guideline-list6

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

(1) 目利き機能の向上をはじめ事業価値を見極める融資＝不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の徹底

定性情報を含めた地域での情報を生かし、取引先企業の事業価値を見極めて融資を行うのが、地域密着型金融における融資の基本である。

一般的には、不動産担保や個人保証には、資金供給の円滑化や債務者の規律付けの効果が認められるところであり、それ自体が必ずしも問題とは言えないが、これへの過度の依存が、地域密着型金融が本来目指す融資の姿から逸脱し、金融仲介機能の低下につながることは確かである。とりわけ経営者本人以外の第三者に経営の失敗の責任を負わせることには弊害が多いと考えられる。

従って、取引先の不動産担保、個人保証に過度に依存することなく、事業価値を見極める融資手法を徹底することが重要である。

（「目利き機能」の向上）

取引先企業の事業価値を見極める融資を行うためには、様々な融資手法の活用もさることながら、まずは金融機関が「目利き機能」を向上させることが基本となる。

とりわけ、中小企業のうち、特に規模の小さい企業については、コスト面の制約から地域密着型金融の諸手法が十分に活用できていないとの指摘もある。公的金融や信用保証制度との適切な役割分担の下、とりわけ、これら中小企業のうち、特に規模の小さい先を主な顧客層とする協同組合金融機関が、コストも意識しつつ、日常的なコミュニケーションを活用した目利き機能の向上を図ることが重要である。具体的には、相互扶助の理念の下、商工会議所、商工会をはじめ、地域での各方面との連携の中で情報の非対称性を埋めていくことが求められる。

（定性情報の適正な評価、定量情報の質の向上）

「目利き機能」の発揮に当たっては、関係機関とも連携し、取引先企業の定性的な非財務情報の適正な評価を行うことがとりわけ重要である。その方策として、例えば、一定の規模の企業については、特許、ブランド、組織力、顧客・取引先とのネットワークといった中小企業の非財務の定性情報を制度化した、知的資産経営報告書の活用も選択技として考えられる。また、中小企業のうち、特に規模の小さい企業では、定量的な財務情報の質の向上も課題であるところ、会計参与制度の活用や「中小企業の会計に関する指針」の普及等を促すことも有用と考えられる。

また、金融庁「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」においても、事業価値を見極め

8 http://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/tosin/20070405.html

る融資手法の確立や、目利き機能の向上の必要性を指摘しつつ、手法の一つとして下記内容を推奨している。

(以下金融庁「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針 本編⁹」101ページより抜粋)

- ・特許、ブランド、組織力、顧客・取引先とのネットワーク等の非財務の定性情報評価を制度化した、知的資産経営報告書の活用
- ・経済産業省の推進する技術評価等と連携した取組み

注：上記のような手法が例示されているが、あくまで例示であり、各金融機関が自主的に重点を定めて取り組むべきものであることに留意が必要である。

以上の通り、地域密着型金融においては、中小企業の特性をかんがみ、非財務情報を適正に評価し事業価値を見極める（＝目利きする）融資手法（＝知的資産経営評価融資）の確立が強く求められているところである。

(2) 金融検査マニュアルにおける考え方

金融機関においては、企業への与信と知的資産評価の関連性が重要な関心事項であるし、当然ながら、金融機関の融資における与信管理と整合性を有するものでなければならないであろう。ここでは、「金融検査マニュアル別冊（中小企業融資編）¹⁰」（以下、金融検査マニュアル）の記述から知的資産経営評価融資に関連するポイントを整理したい。

(i) 債務者区分検証のポイント（企業格付）

金融検査マニュアルでは、中小企業の債務者区分は中小企業の潜在的な技術力等を勘案して、その経営実態を総合的に判断することと明記されている。自己査定（別表1）¹¹においても、同様の内容が記載されており、企業の技術力、販売力、経営者の資質やこれらを踏まえた成長性などの知的資産を勘案し債務者区分を判断した事例については、金融検査マニュアルの中で「運用例5及び6」として記載されている。

中小企業の特性を踏まえた債務者区分¹²と検証ポイントについての具体的内容については、以下の記載となっている。

9 <http://www.fsa.go.jp/common/law/guide/chusho.pdf>

10 http://www.fsa.go.jp/manual/manualj/manual_yokin/bessatu/y1-01.pdf

11 <http://www.fsa.go.jp/manual/manualj/yokin.pdf>

12 「債務者区分」とは、債務者の財務状況、資金繰り、収益力等により、返済の能力を判定して、その状況等により債務者を正常先、要注意先、破綻懸念先、実質破綻先及び破綻先に区分することをいう（「自己査定（別表1）、別表における留意事項」参照）。

■金融検査マニュアル別冊（中小企業融資編）の検証ポイント

（以下『金融検査マニュアル別冊（中小企業融資編）』3～7ページより抜粋）

2. 検証ポイント

中小・零細企業等の債務者区分については、その特性を踏まえて判断する必要があるが、その際の検証ポイントは、以下のとおりである。

また、次のような中小・零細企業等の特性にも留意する必要がある。

- ① 中小・零細企業は総じて景気の影響を受けやすく、一時的な収益悪化により赤字に陥りやすい面がある。
- ② 自己資本が大企業に比べて小さいため、一時的な要因により債務超過に陥りやすい面がある。

また、大企業と比較してリストラの余地等も小さく黒字化や債務超過解消までに時間がかかることが多い。

- ③ 中小・零細企業に対する融資形態の特徴の1つとして、設備資金等の長期資金を短期資金の借換えの形で融資しているケースがみられる。

以上のような中小・零細企業の経営・財務面の特性や中小・零細企業に特有の融資形態を踏まえ、赤字や債務超過が生じていることや、貸出条件の変更が行われているといった表面的な現象のみをもって、債務者区分を判断することは適当ではない。

したがって、取引実績やキャッシュフローを重視して検証するとともに、貸出条件の変更の理由や資金の用途、性格を確認しつつ、債務者区分の判断を行う必要がある。

なお、検査においては、これら検証ポイントに加え、金融機関が自己査定を行う際のあらゆる判断材料の把握に努め、債務者の経営実態を総合的に勘案して債務者区分の判断を行うことが必要である。

【金融検査マニュアルにおける債務者区分】

（中略）

(3) 債務者区分

1. 債権の分類方法

債務者区分は、債務者の実態的な財務内容、資金繰り、収益力等により、その返済能力を検討し、債務者に対する貸出条件及びその履行状況を確認の上、業種等の特性を踏まえ、事業の継続性と収益性の見通し、キャッシュ・フローによる債務償還能力、経営改善計画等の妥当性、金融機関等の支援状況等を総合的に勘案し判断するものである。

特に、中小・零細企業等については、当該企業の財務状況のみならず、当該企業の技術力、販売力や成長性、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容、保証状況と保証能力等を総合的に勘案し、当該企業の経営実態を踏まえて判断するものとする。

（中略）

② 要注意先

ロ. 赤字企業の場合、以下の債務者については、債務者区分を正常先と判断して差し支えないものとする。

（中略）

(ロ) 中小・零細企業で赤字となっている債務者で、返済能力について特に問題がないと認められる債務者。

③ 破綻懸念先

特に、中小・零細企業については、必ずしも経営改善計画等が策定されていない場合があり、この場合、当該企業の財務状況のみならず、当該企業の技術力、販売力や成長性、代表者の役員に対する報酬の支払状況や資産内容、保証状況と保証能力等を総合的に勘案し、当該企業の経営実態を踏まえて検討するものとし、経営改善計画等が策定されていない債務者を直ちに破綻懸念先と判断してはならない。

【金融検査マニュアルにおける検証ポイント】

(中略)

2. 企業の技術力、販売力、経営者の資質やこれらを踏まえた成長性

企業の技術力、販売力、経営者の資質やこれらを踏まえた成長性については、企業の成長発展性を勘案する上で重要な要素であり、中小・零細企業等にも、技術力等に十分な潜在能力、競争力を有している先が多いと考えられ、検査においてもこうした点について着目する必要がある。

企業の技術力等を客観的に評価し、それを企業の将来の収益予測に反映させることは必ずしも容易ではないが、検査においては、当該企業の技術力について、以下の点を含め、あらゆる判断材料の把握に努め、それらを総合勘案して債務者区分の判断を行うことが必要である。

(1) 企業の技術力、販売力等

- (イ) 企業や従業員が有する特許権、実用新案権、商標権、著作権等の知的財産権を背景とした新規受注契約の状況や見込み
- (ロ) 新商品・サービスの開発や販売状況を踏まえた今後の事業計画書等
- (ハ) 取扱い商品・サービスの業界内での評判等を示すマスコミ記事等
- (ニ) 取扱い商品・サービスの今後の市場規模や業界内シェアの拡大動向等
- (ホ) 取扱い商品・サービスの販売先や仕入れ先の状況や評価、同業者との比較に基づく販売条件や仕入条件の優位性

(中略)

以上の企業の技術力、販売力、経営者の資質やこれらを踏まえた成長性を評価するに当たっては、金融機関の企業訪問、経営指導等の実施状況や企業・事業再生実績等を検証し、それらが良好であると認められる場合には、原則として、金融機関が企業訪問や経営指導等を通じて収集した情報に基づく当該金融機関の評価を尊重する。

また、

- (ア) 法律等に基づき技術力や販売力を勘案して承認された計画等（例えば、中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律の「経営革新計画」「異分野連携新事業分野開拓計画」等）
- (イ) 企業の技術力、販売力、経営者の資質等に関する中小企業診断士等の評価などを勘案するものとする。

上記の通り、金融検査マニュアルによれば、中小・零細企業の経営財務面の特性や特有の融資形態を踏まえて、財務状況といった表面的な現象のみならず経営実態を総合的に勘案して債務者区分を行うことが必要とされている。

知的資産経営評価融資において重要な点は、人的資産や、組織資産、関係資産等から構築される企業実態を総合的に勘案することであり、上記の金融検査マニュアルの観点と同じ方向性にあることが分かる。

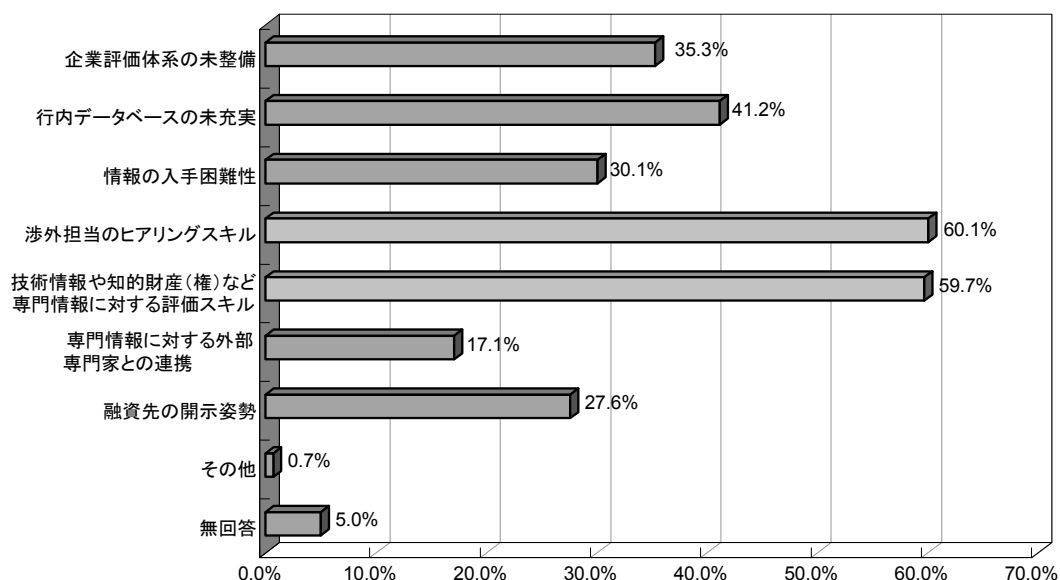
このように、地域密着型金融の取組や金融検査マニュアルでは、金融機関が中小企業の成長性や事業価値を見極め、企業実態を掌握することにより融資判断する際の金融機関自身の評価は、尊重されるべきと挙げられているが、次に金融機関での企業への目利き能力の発揮に際して実務面での課題について触れたいと思う。

4. 知的資産経営評価融資における金融機関の取組課題

金融機関における課題としては、「知的資産経営実践の指針」における調査が参考となる。この調査では、金融機関側においても、財務情報のみならず、知的資産等の非財務情報を融資判断時に活用している実態が明らかとなっている。しかしながら、非財務情報を活用した融資を行う上での金融機関側の課題も同時に浮き彫りにされている（図表3）。

具体的には、約60%の金融機関が、「営業担当者のヒアリングスキル向上」や、「技術情報や知的財産情報などの評価スキルの向上」が、中小企業へ非財務情報を活用した融資検討を行う上での課題と認識されており、知的資産経営に関する情報の収集スキルが十分でないと推測される。

図表3 非財務情報を活用した中小企業融資の課題



出所：(独) 中小企業基盤整備機構「知的資産経営実践の指針」(2008.10)

加えて、「知的資産経営実践の指針」の調査結果からは、非財務情報を収集するためのツール（ヒアリングシート等）に関する課題も明らかになっている（図表4）。

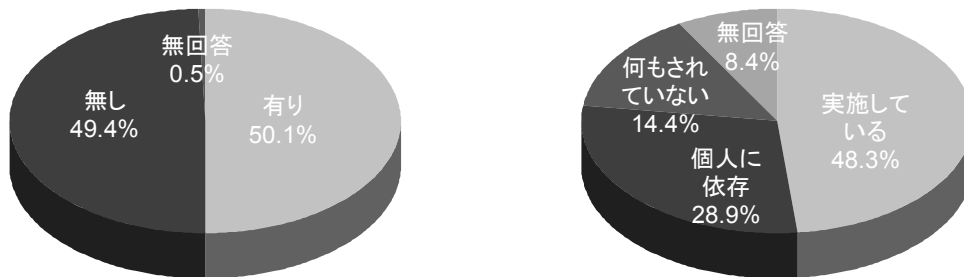
・知的資産情報を収集するための定型ヒアリングシートが整備されている銀行は半数弱で、依然

として過半数の金融機関は知的資産情報を定型的に収集していない。

- ・ヒアリングシートを活用している金融機関でも社内で統一された管理を実施している金融機関は半分に満たず、残りの半数以上は、個人的な管理にとどまる、もしくは何も管理されていない。

図表4 非財務情報の活用に関するヒアリングシートの行内整備体制、及び管理体制

非財務情報を収集するために定型ヒアリングシート等 定型ヒアリングシート等がある場合、社内で統一された
があるか？ 管理を実施しているか？



出所：(独) 中小企業基盤整備機構「知的資産経営実践の指針」(2008.10)

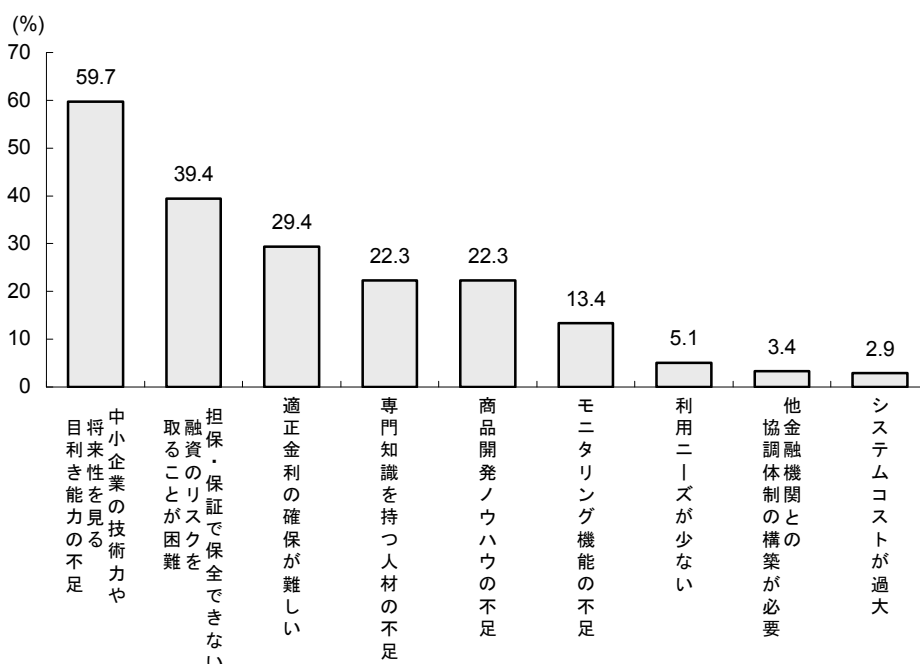
この調査から、定型ヒアリングシートを活用し、かつ社内で統一された管理を実施している金融機関の数は、全体の約25%と依然限られている。

つまり、金融機関は目利き能力の向上が大きな課題と認識しながらも、大多数の金融機関では、非財務情報（知的資産経営評価）に着目したヒアリングシート等のツール整備が不十分であり、かつ組織として統一したツールの作成に至っていないと考えられる。従って、前述のヒアリングや評価等の個人的なスキルの不足と合わせて、定型のヒアリングシートやチェックシート等の組織的なツール面でのインフラ整備が課題と言える。

これらの現状から、企業支援を行う金融機関の営業担当者に求められる取組としては、知的資産に着目した非財務情報収集を実際に行うことであり、その具体的な手段として、知的資産経営評価チェックシート等の活用が考えられる。

また、「2008年版中小企業白書」においても同様の問題が指摘されている。本白書（第3部第2章 地域における中小企業金融の機能強化）の実態調査では、地域金融機関が担保や保証に過度に依存しない融資推進上の課題が挙げられている。これらの中で、最も課題と考えられているのが「中小企業の技術力や将来性を見る目利き能力の不足」となっており（図表5）、ここでも約6割の金融機関が課題として認識している。また、約4割の金融機関は、「担保もしくは保証できない融資のリスクをとることが困難」としているが、これも目利き能力の不足に起因した課題と考えられる。

図表5 地域金融機関における担保・保証に過度に依存しない融資推進上の課題



資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の資金調達環境に関する実態調査」(2007.12)
出所：2008年版中小企業白書

●金融機関の取組課題に関するまとめ

「知的資産経営実践の指針」や「2008年版中小企業白書」の調査をまとめると、以下の項目が課題として挙げられる。

- ・ 非財務情報のヒアリングスキルの向上
- ・ 技術情報や知的財産権等の専門情報の評価スキルの向上
- ・ 技術力や将来性を見る目利きスキルの向上
- ・ 非財務情報の定型ヒアリングシート等のツール整備

現状では上記課題が存在しながらも、今後、知的資産経営に対するヒアリングから評価までのスキルが向上されて行くことにより、中小企業の成長性や事業価値を見極めた融資拡大の可能性が期待されると考えられる。また、各スキルの不足とヒアリングシート等のツールの未整備が課題となっていることは無関係ではなく、一つの解決手段として、ヒアリングシートの活用が具体的な案件でのヒアリングスキルの向上につながり、ヒアリングシートの継続的な活用により目利き能力や評価スキルが蓄積されることも十分に想定される。

そこで次に、本年4月に金融機関の目利き力向上に資する方策の検討などを目的として設置した「知的資産経営評価融資委員会」での検討内容及びその報告書「知的資産経営評価融資の秘訣」の内容についてご紹介したいと思います。

5. 「知的資産経営評価融資の秘訣」の概要

(1) 知的資産経営評価融資の考え方

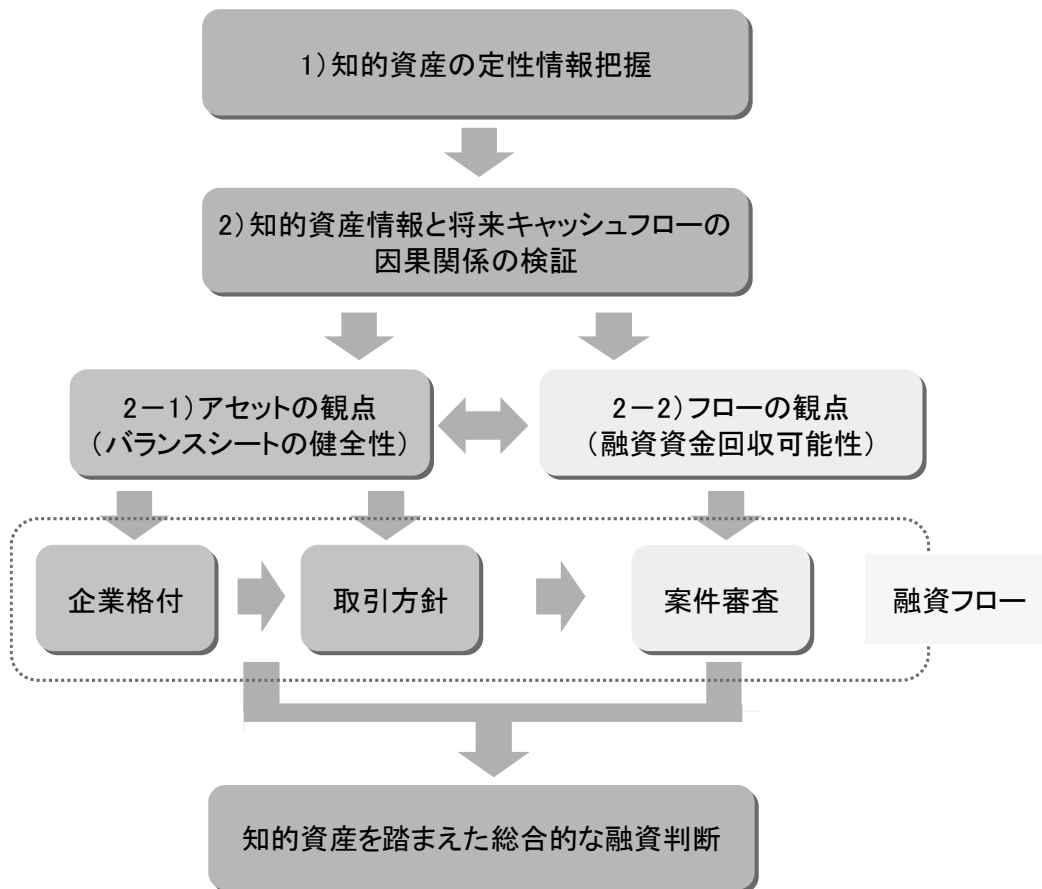
金融機関における現状の取り組み課題は、「定性的な非財務情報」をどのように把握し、企業の成長力を評価していくかが考えられるが、まずは非財務情報を収集する局面として、①平時におけるコミュニケーション（経営支援および営業支援のための知的資産経営の情報収集）と、②融資判断のための情報収集が挙げられる。

前者①においては、日常的なコミュニケーション等を通じて、財務情報に表れにくい知的資産情報とそれらの組み合わせによる一連の流れについて把握し、企業と金融機関の間に生じている情報の非対称性の解消を試みることで双方の理解が進み、融資時のみならず、営業支援や経営支援等の金融機関における付加的な支援につながることを期待される。

また、後者②については、すでに「知的資産経営実践の指針」において、融資判断時に定型ヒアリングシートを活用する金融機関が重視する知的資産情報のポイントや融資条件で影響を与える知的資産情報の項目が明らかにされており、知的資産情報を定型ヒアリングシートで収集している金融機関は、そうではない金融機関と比べ、融資判断（企業格付、取引方針、案件対応）や融資条件に知的資産情報を活用する度合いが高いことが確認できる。

これらを踏まえ、本研究会においては、各金融機関における既存の融資審査のプロセスと齟齬をきたすことのないように、図表6のような知的資産経営評価融資のフレームワークを検討した。

図表6 知的資産経営評価融資のフレームワーク



このフレームワークは、融資フローに沿って、知的資産情報を融資判断に活用するための枠組みであり、この目的は、知的資産の側面から企業の実態を把握することで、将来性を加味した融資判断の一つの根拠を構成することである。

ベースとしている金融機関の融資フローは、まず「企業格付（財務情報・非財務情報の確認やコーポレートリスク審査等による行内格付）¹³」および、企業格付や取引地位¹⁴等に基づく「取引方針¹⁵」の決定がなされ、次に、企業格付や取引方針に従って継続取引を行う方針の企業ないしは継続取引をすでに行っている企業の具体的な資金調達ニーズに応じて、融資対象の個別案件についての「案件審査」が行われることを想定している。

以下、この融資フローをベースに知的資産情報をどのように把握し、企業の成長力を評価すべきか、その考え方を図中 1) ~ 2-2) の解説を中心に説明する。

1) 知的資産の定性情報把握

知的資産は、事業実態に深く関係する人的資産、組織資産、関係資産から構成されるが、これらの要素を日常のコミュニケーションにおいて収集するとともに、客観性を持たせる意味でも、また以後の組織として合理的な意思決定を行う意味でも、ヒアリングシート等を活用し、情報を蓄積することが重要である。

2) 知的資産情報と将来キャッシュフローの因果関係の検証

次に、融資検討先より確認された知的資産に関する定性情報が、具体的に融資検討先の将来キャッシュフローにどのような影響を与えるかについて整理し、因果関係を検討することが重要である。

留意すべきことは、事業価値は、事業コアとなる知的資産と他の知的資産（人的資産、組織資産、関係資産）との相互連鎖の過程の中で創出されるということである。たとえば、頭の整理としては、図表7のようにイメージすることが可能であろう¹⁶。

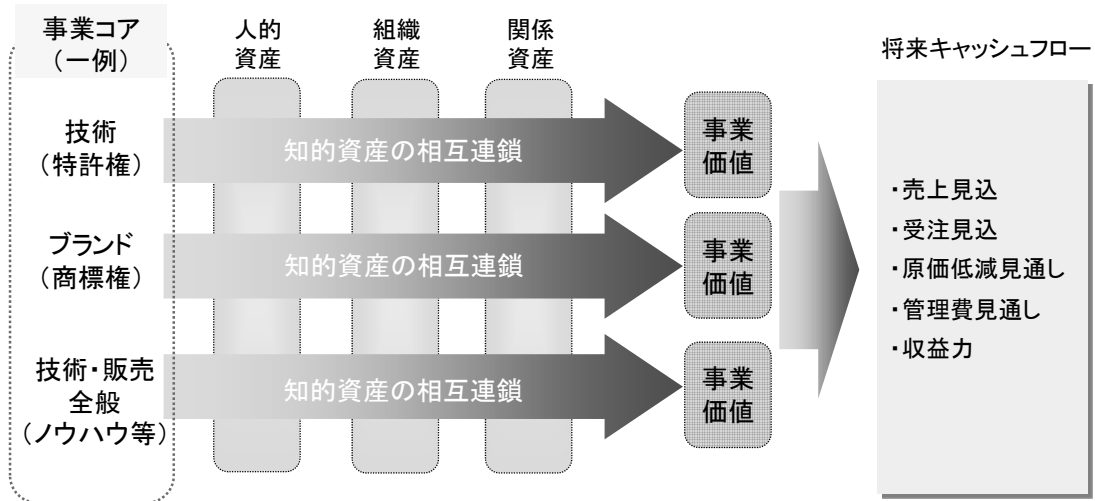
13 すべての金融機関に共通というわけではないが、企業格付においては、日常的なコミュニケーション等を通じて、企業の営業支援や経営支援を行いつつ収集した情報が一定程度寄与することが多いと考えられる（筆者ヒアリング結果）。

14 取引地位とは、金融機関が取引先に対しての取引順位の関係、すなわちメイン行であるのか、サブメイン行であるのかを表す。

15 取引方針は、一般的に、企業格付や取引地位のほかに、取引先への担保設定状況、長期的な取引関係の実績、取引の採算性等を総合的に勘案して決定される。

16 もっとも、技術力に定評のある企業であっても、その技術を生産工程で活用するために技術人材のノウハウが必要であり、それらをもとに生産される商品の品質が、素晴らしい販売網と広告により消費者から広く認知され支持されることで、ブランド（商標）の価値が向上する等、現実には図表7で示されるよりも複雑な相関関係であろう。

図表7 事業価値が創出される過程



2-1) 企業格付・取引方針における知的資産経営評価の考え方（アセットの観点）

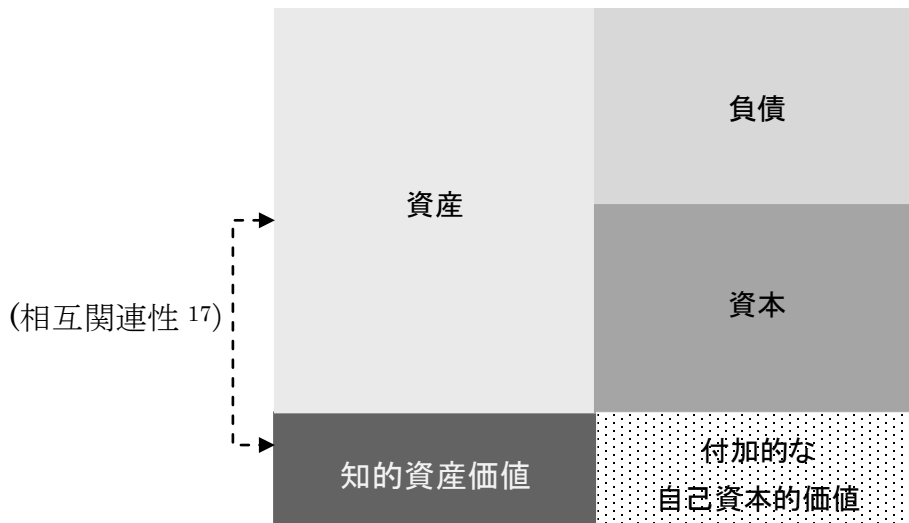
1)、2)を踏まえ、次にバランスシートの健全性を検討する必要がある。これは「金融検査マニュアル」においてもすでに指摘されているとおり、財務データは企業格付や取引方針の基礎ではあるが、財務データのみで企業実態の判断を行うのでは不十分な場合があると考えられる。

この場合に有効な手段として、非財務面の定性情報を掌握することでより詳細な実態把握を行い、決算書等の財務データを中心に評価された企業格付や取引方針を見直すことが考えられる。自社開発された技術や知的財産権、優秀な人材等の知的資産は、原則バランスシートに計上されていないことから、企業格付や取引方針の基礎である財務データに、可能な限り知的資産の定量的な価値を組み入れることは、実態バランスの掌握に向けた一つの有効な手段といえよう。

たとえば、図表8に示すような実態バランスが想定される。知的資産の価値を捉えた実態バランスを根拠とすることで、過去の事業結果である業績のみを評価するスタンスから、企業の将来性などの企業実態を把握したより適切な企業格付や取引方針の設定が可能となるであろう。

図表8 知的資産評価による実態バランスの概念図

知的資産評価による実態バランスの考え方



2—2) 案件審査における知的資産経営評価の考え方（フローの観点）

企業格付や取引方針の決定後、ないしは同時期に、融資検討先からの申し出による融資の案件審査が行われる。ここでは、知的資産情報と将来キャッシュフローの因果関係分析を根拠とした融資回収の可能性を考える必要がある。

収益性の検証は、いわば、売上の蓋然性や費用の根拠を追求することであり、そこから生まれる収益およびキャッシュフローの確実性を精査することである。また、売上は価格や数量、費用は初期コストや売上原価等のファクターから確認することになるが、そのファクターの背景に知的資産を構成する各要素との因果関係が多く存在する。

そこで、企業格付や取引方針の判断時において根拠とされた知的資産を参考にしながら、案件審査では知的資産と収益性の関連性から、知的資産に基づく事業収支や将来キャッシュフローを検証することが重要である。それにより知的資産経営評価融資による融資回収の可能性を精査することが可能となるであろう。

(2) 知的資産経営評価融資の営業フローチャート

以上のような知的資産評価融資の観点を踏まえた上で、研究会においては、融資等検討先である企業に対する知的資産情報の把握から、融資審査フローにおける知的資産情報の分析および評価、融資審査までの一連の営業活動の流れを営業フローチャートとして取りまとめ、各営業ステップに応じた営業ツール等を提案している。

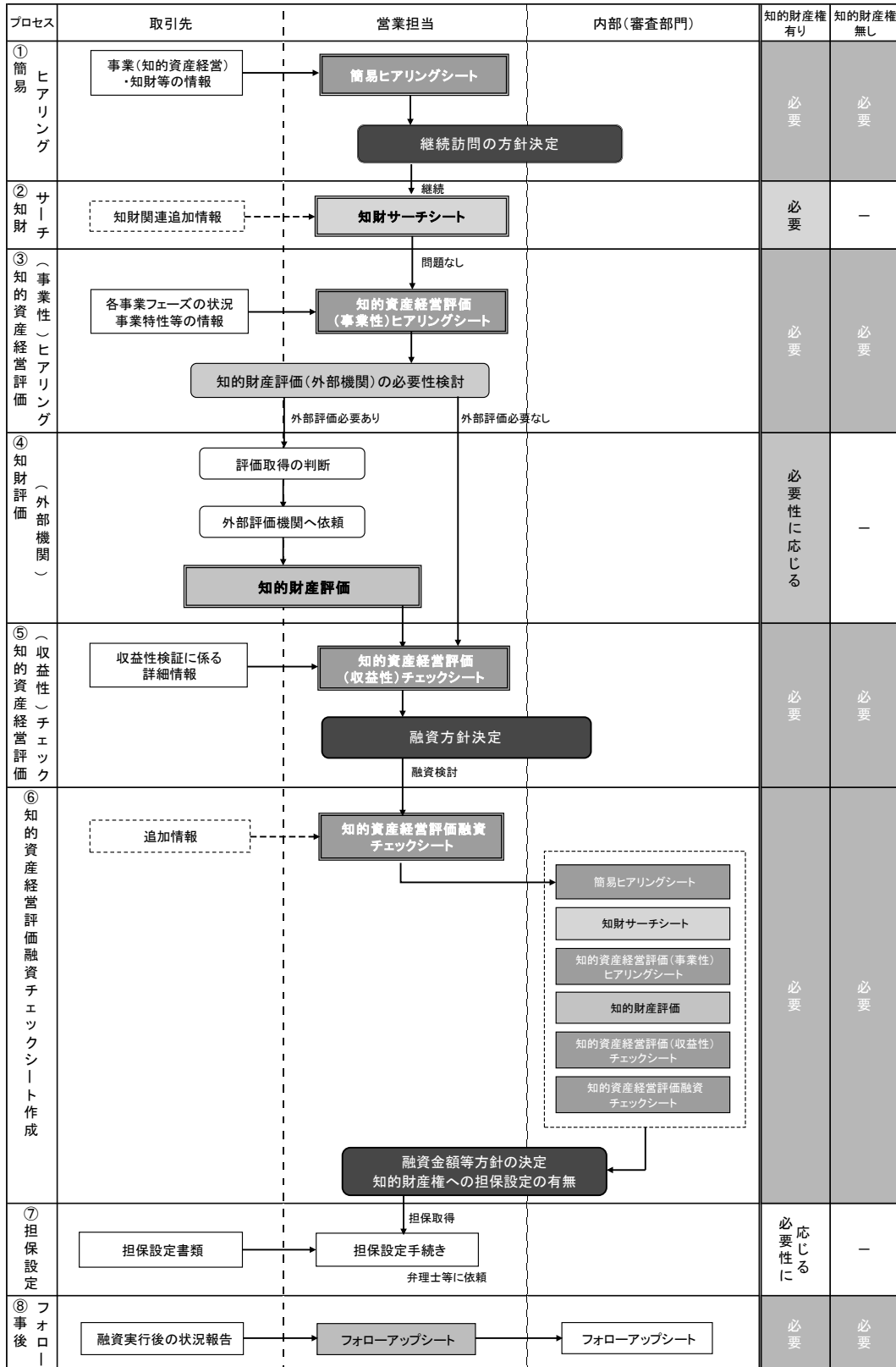
本稿では、営業フローチャートのモデルケース（図表9）および簡易ヒアリングシートの一部（図表10）について掲載するが、詳細は「知的資産経営評価融資の秘訣」を参照されたい。

これらの営業ツールは、知的資産経営に対するヒアリングから評価までのスキルアップに向け

17 オンバランス資産は個々に独立して簿価上の経済価値を有するが、会計上オフバランスされた知的資産価値は、オンバランス資産との相互関連性の中で初めて創出される価値であることに注意されたい。

て重要な観点を網羅的に取りまとめており、金融機関における継続的な活用により目利き能力や評価スキルが磨かれ、中小企業の成長性や事業価値を見極めた融資拡大を期待したい。

図表9 営業フローチャートのモデルケース



図表10 簡易ヒアリングシート（抜粋）

(A-1)

平成●●年●●月●●日

①簡易ヒアリングシート(知的資産経営一般編-製造業)

1. 会社概要		
	会社名	
	代表者名	
	担当者名	
	連絡先	
	事業内容	
人的 資産	経営者の経歴・資質	
	経営者の事業戦略	
	経営者の営業力	
	経営者の財務管理能力	
2. 事業概要(主たる事業)		
有形 資産	主たる製品(名)	
組織 資産	製品用途	
	製造体制	
	技術の特徴	
	競合及び 競合の強み弱み	
	ノウハウの存在	
関係 資産	販売先(見込)	
	販売先の導入メリット	

6. おわりに

本稿においては、冒頭において知的資産経営の基本的概念に触れつつ、本年4月に公表された「知的資産経営評価融資の秘訣」を中心にその内容を紹介した。本報告書を作成するまでの間、さまざまな方々から多くの貴重なご意見を頂戴したが、それも、企業と金融機関との間に生じている情報の非対称性をいかに解消すべきか、目利き力向上のためにいかなる方策を講ずるべきかについて、金融機関も含めた皆様が高い関心を持っている証左であると思われる。

さまざまな機会に申し上げていることではあるが、企業の技術力等の競争優位の分析・評価や企業の将来性の分析・評価にあたっては、企業の保有する知的資産を個別にそれ単体で捉えるのではなく、コアとなる知的資産を中心に他の知的資産との相互連鎖の過程で事業価値が創出される点を踏まえ、将来キャッシュフローへのつながりを把握することが重要である。

そのためには、知的資産情報や企業の状況等についての理解がまずもって不可欠であり、たとえば平時より情報収集を行い企業の競争優位にかかる情報を収集することや、融資審査プロセスにおいて単に財務情報だけではなく、経営者の資質など総合的な事業の将来性に係る判断が可能となる知的資産情報を収集することが挙げられる。本報告書に示される考え方や営業フローチャート等の支援ツールがそのお役に立てれば幸甚である。

また、本年9月には、知的資産の価値評価の一環とし、知的財産を他社の開発、生産、販売などに利用した際の対価であるロイヤリティの料率を事業分野ごとに整備することなどを目的として研究会を設置する予定であり、技術力を有する企業へのより適正な評価に向けた環境整備に今現在も鋭意取り組んでいるところである。

さらに、一方で企業の競争力の源泉であっても開示に馴染まない技術ノウハウ等の営業秘密の保護も競争力の維持・強化の観点からは欠かせない。この点、ノウハウ等の無形の知的資産の保護・活用を十分に図るべく、本年4月に不正競争防止法を改正し、営業秘密の侵害に対する刑事罰の強化を行ったところであり、今年度は、営業秘密の管理ガイドラインを改訂する予定である。

これらの取り組みを進めることで、秘匿するべきところは秘匿し（営業秘密）、開示すべきところは開示をし（知的資産経営情報開示）、開示情報をもとに企業の競争力の源泉を金融機関が評価する（知的資産経営評価）という取り組みが相互補完的に機能することが重要である。

リーマンショック以降、景況は厳しさが増し楽観視できない状況ではあるが、金融機関の目利き力の向上や事業の将来性評価のために本報告書の活用を促すことと、企業に対する知的資産経営報告書等による適切な情報開示を引き続き推奨することで、優れた技術などを有する企業へのさらなる支援が可能となるよう環境づくりに励んで参る所存である。