



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



独立行政法人

中小企業基盤整備機構

はじめに

中小企業基盤整備機構では、中小企業の成長・発展の原動力（企業価値の源泉）である“知的資産（財務諸表に表れない資産）”を明確にし、その活用による持続的成長を目指す経営について検討を行うために、平成18年に「中小企業知的資産経営研究会」を設置いたしました。これまで当研究会では、中小企業に知的資産経営を実践して頂くために「中小企業のための知的資産経営マニュアル」の作成等及びその普及等を図ってきたところであります。

その背景には、経済のグローバル化、少子高齢社会や知識社会への変遷など、我が国企業を巡る環境が大きな変革期を迎えている中で、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、強靱かつ持続的な成長を行っていくために、それら知的資産を的確に捉えながら相互にかつ効果的に組み合わせしていく経営（知的資産経営）が求められていることがあります。経済産業省においては、平成16年から知的資産経営の検討が進められ、具体的には産業構造審議会中間報告や開示ガイドラインの策定等を行うことで、企業における取り組みを促進しているところであります。

一方、このような流れの中、知的資産経営に取り組む中小企業経営者が、特に意識していることは、金融関係者からの適切な評価であり、また金融機関としても、平成19年に金融庁から公表された『中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針』に明記されたように“目利き能力の向上”、即ち知的資産評価力の向上がリレーションシップバンキングにおける喫緊の課題として注目をしているところであると考えております。

このような状況を踏まえ、当機構においてステークホルダーへの開示の有効性を検証する観点から、企業にとっての開示先のひとつである金融機関における知的資産の評価や、融資判断等における非財務情報の活用等について調査研究を進めるために、「中小企業知的資産経営研究会」の下に「中小企業知的資産経営ファイナンスワーキンググループ」を設置し、今後の知的資産経営の有効な活用法や知的資産経営マニュアルの改善等を含めた検討を行ってきました。

今回とりまとめた指針は、以下の2分冊としております。

【知的資産経営報告書作成支援調査・研究編】

ここでは、知的資産経営に対する普及・啓発の更なる強化を図る観点から、報告書の作成事例や幅広い活用を目指すために新たな報告書作成手法等をご紹介します。

第1章では、今回作成を支援した10社の知的資産経営報告書をご紹介します。第2章では、知的資産経営に取り組む企業の実態として、これまで作成に携わった支援者や作成企業についてヒアリングやアンケート調査等を行いながら、知的資産経営の活用や知的資産経営マニュアルの改善等について考察を行っております。また、第3章では、第1章及び第2章、更には分冊の知的資産経営ファイナンス調査研究等を踏まえ、新た

な試みとして「事業価値を高める経営レポート（知的資産経営報告書）」をご紹介します。

【知的資産経営ファイナンス調査・研究編】

ここでは、知的資産経営に対する評価や効果を検証する観点から、金融機関からみた評価の視点等について検証等を行っております。

第1章では、金融機関における非財務情報の活用の実態について、金融機関に対するアンケート調査や調査結果の分析による金融機関における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、各金融機関における違い等を検証しております。第2章では、第1章、更には分冊の知的資産経営報告書作成支援調査研究等を踏まえ、今後の非財務情報の有効活用のあり方について考察をしております。

なお、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、本年5月末に全国316個所で地域拠点が設置されました。本事業は中小企業の経営力向上をサポートしていくもので、その支援策のひとつとして“知的資産経営”も推進しております。このような支援事業も含め、今回の調査研究成果を通じて、より一層の知的資産経営の取り組みや知的資産の活用等に繋がることを願っております。

平成20年10月
独立行政法人中小企業基盤整備機構

知的資産経営ファイナンス調査・研究編

<目次>

－はじめに－

第1章. 金融機関における非財務情報の活用の実態について	
1. 金融機関のヒアリング調査結果	1
2. 金融機関向けアンケート調査結果	25
3. アンケート調査結果の分析	45
第2章. 今後の非財務情報の有効活用のあり方について	
1. 評価と分析の視点	63
2. 中小企業による非財務情報の作成課題と検証	63
3. 金融機関による非財務情報の利用課題と検証	65
4. 今後の非財務情報の有効活用のあり方	73

参 考

- ・「参考資料1」金融機関向けアンケート調査票
- ・「参考資料2」金融庁：中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針
- ・「参考資料3」金融審議会：地域密着型金融の取組についての評価と今後の対応について

【語句説明】

「p値」と「有意」について

本指針においてp値は、差があるかどうかを統計学的に判別するための指標として利用した。この値が小さいほど「差がない」という結果が生じる確率が低いことを意味し、差があるとみなす水準をp値で0.1とした。p値が0.1以下であれば統計学的に「差がある」ことをある程度認められるとし、有意であるとした。

第1章 金融機関における非財務情報の活用実態について

「金融機関における非財務情報の活用実態および今後の有効活用についての調査」概要

中小企業基盤整備機構では、昨年3月に「中小企業のための知的資産経営マニュアル」等を作成し、その普及等を行ってきたところであるが、今後更に知的資産経営を普及させ、有効的な活用を促進していくためには、ステークホルダーへの開示の有効性の観点から、企業にとっての開示先のひとつである金融機関における“知的資産”の評価や、融資判断等の非財務情報の活用等について調査研究を行う必要がある。

そこで金融機関における“知的資産”の評価や融資判断の現状及び融資判断時の非財務情報活用状況を検証するため、ヒアリング調査及び全国の金融機関に対してアンケート調査を実施した。

1. 金融機関のヒアリング調査結果

I. A金融機関

- ・取材日…………… 2008年3月19日
- ・調査対象金融機関… A金融機関
- ・金融機関対応窓口… 営業推進部門1名 融資企画部門1名 融資・審査部門2名

1. 金融機関における非財務情報の活用について

(1) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように収集・蓄積されていますか。

① 非財務情報の収集・蓄積等を行うために、何か定型的なフォーマットやシステム（顧客管理シートや同様のシステム）等を活用されていますか。ある場合、どのような項目を収集・蓄積されていますか。

- ・ 情報の収集・蓄積に関しては、平成16年9月に構築した顧客管理システムにおいて、渉外担当者が顧客訪問の際に集めた情報（非財務情報を含む）を入力、蓄積している。但し、融資審査のスコアリングなどには連動していない。
- ・ 業務推進では、「事業計画ヒアリングシート」（ワンシート）を用いて資金ニーズを発掘するように指導している。同シートには業績や経常運転資金などの財務に関する情報のほか、業界動向や事業計画、設備投資動向、更には特

徹的な個社別の動向や特徴を記載する項目があり、ヒアリングを通じて渉外担当者が顧客を把握すると共に、経営支援を行うことを目的としている。

- ・ また、「事業計画ヒアリングシート」に記載した企業を対象にして、営業店毎に毎月2社選定し、「個社別検討会」を開催している。

② 非財務情報の収集・蓄積について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）等がありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・ 中堅行員向け研修として「融資判断力養成研修」を実施。事業環境の全体像把握を目的とし、行員の目利き力向上を目指している。
- ・ ヒアリング力向上を目指し、行動手順などを記した実地調査手引書（平成10年7月に初版作成、その後更新あり。）などを作成している。

(2) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように活用評価されていますか。

① 収集・蓄積した非財務情報は、どのような形態で（どの範囲で）共有化されていますか。

- ・ 前述した顧客管理システム（平成16年9月に構築）において、渉外担当者が集めた顧客訪問の際に集めた情報（非財務情報を含む）を蓄積し、他部署の行員も閲覧・共有化できるようにしている。

※ その他、ヒアリング力向上を目指した実地調査手引書（平成10年9月に初版作成、その後更新あり。）などを作成している。

② 収集・蓄積した非財務情報は、融資判断に反映されていますか。反映されている場合、どのプロセス（格付・審査など）において、誰が、どのような方法で評価されていますか。

- ・ 第1次評価は財務面の定量分析で、非財務情報は考慮されない。非財務情報については、2次評価の際に案件別で稟議書などに記載される情報を考慮するが、従来用いられていた様なチェックシート形式のスコアリングによる評価は行っていない。（平成16年7月に廃止）

③ 仮に融資判断に反映されている場合、非財務情報（要素）の割合（ウェイト）はどの程度でしょうか。また、ネガティブチェックのみならず、ポジティブ

チェックにも活用されていますか。

- ・ 過去、スコアリングによる評価を行っていた頃は財務80%、非財務20%の割合。現在の比率については判明しない。但し、ネガティブチェックに用いられる警戒情報、注意情報は現在でも考慮される形となっている。

④ 具体的にどのような非財務項目を採用されていますか。例えば、定量化できる非財務項目だけでなく、定性的な非財務項目も採用されていますか。また、知的財産権なども具体的に評価の対象になっていますか。

- ・ 具体的な項目については非公開。ただ、非財務情報の中では経営者対応については記載されている場合があるが、保有しているだけでポイントになることはない。
- ・ 知的財産（知的財産権）を評価項目としていない。その理由は、
 - イ. マーケットがあるかどうか分からず、キャッシュ・フローとの結びつきが判断できない。
 - ロ. 専門性が高いものについて、個別行員の能力で評価することが難しい。（ゼネラリストである銀行員では判断が難しい。）

⑤ 審査（融資）部門は、非財務情報の評価に関するマニュアルや基準等をお持ちですか。

- ・ 非財務情報だけを取り扱ったものはないが、行員向けマニュアルとして「審査の手引き」を平成20年1月に作成、行員に配布している。企業の目利き及び審査局面における業種別のチェックポイントを記載している。具体的な記載項目は業種別の「審査のポイント」、「特有のリスクと分析ポイント」、「業種別添付資料」等。

⑥ 非財務情報の評価について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）はありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・ 前述した中堅行員向け研修として「融資判断力養成研修」を実施。その他、融資・審査部門から定期的に営業店に対して、情報提供を行っている。
- ・ 専門情報の習得、活用については本部や外部を通じて入手するようになってきている。

2. 非財務情報の効果的な活用方法について

① リレーションシップバンキングの取り組みの中で、非財務情報を活用していく検討を具体的にしていますか。

- ・ 顧客とのリレーションシップ強化という観点では、リレバン以降、顧客の経営支援等を実施するに当たって、行員の情報収集力強化と銀行としての仕組みづくりは実施してきている。具体的には研修やシステム構築、マニュアル作成などがそれに当たる。
- ・ 具体例を挙げると、再生計画を作る時にサマリーを作成するが、その際に非財務情報（知的資産情報）を活用している。

② 貴行において、（過去に比べて）これまで以上に非財務情報を活用していくといった流れはありますか。

- ・ 顧客支援やリレーションシップ強化では利用する流れは強くなったが、一方で融資判断としては、融資判断のスピード化が求められていることもあってシステムティックになりつつあり、従来に比べ非財務情報が使われなくなってきている実状もある。

Ⅱ. B金融機関

- ・取材日…………… 2008年3月28日
- ・調査対象金融機関… B金融機関
- ・金融機関対応窓口… 営業推進部門

1. 金融機関における非財務情報の活用について

(1) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように収集・蓄積されていますか。

① 非財務情報の収集・蓄積等を行うために、何か定型的なフォーマットやシステム（顧客管理シートや同様のシステム）等を活用されていますか。ある場合、どのような項目を収集・蓄積されていますか。

- ・ 以前は、顧客管理情報としてペーパーで蓄積してきたが、平成19年春頃より、情報セキュリティの観点から廃止した。（以降、行員個人ベースでの管理となっている。）

② 非財務情報の収集・蓄積について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）等がありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・ 営業店の渉外（得意先係）を対象に、目利き力向上を目的とした研修を2年前より実施している。業種別（製造業、卸・小売業など9業種に分類）にスタディグループ（1グループ10名程度）を組成し、業界特性や最近の動向、融資に当たってのチェックポイントなどを議論させる。最終的には参加者全員の前で答申を発表する。
- ・ 講師は融資・審査部門のほか、得意先の顧客や国民金融公庫など外部講師も招いている。

(2) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように活用評価されていますか。

① 収集・蓄積した非財務情報は、どのような形態で（どの範囲で）共有化されていますか。

- ・ 前述の通り、行内全てで共有化しているシステムはない模様。但し、ビジネスマッチングなどは本部の「企業支援センター」という部門が営業店に

投げかけ、情報収集を行っている。また、19年5月頃から、「技術・情報マップ」という形で、技術力のある取引先などのデータベースを蓄積しつつある。

- ・ 技術面などの他社との違いや市場の特性などは個別行員レベルでは収集に限界があることから、上記センターの担当者（3名）が官公庁などに情報収集し、営業店にフィードバックしている。

② 収集・蓄積した非財務情報は、融資判断に反映されていますか。反映されている場合、どのプロセス（格付・審査など）において、誰が、どのような方法で評価されていますか。

- ・ 非財務情報を融資判断に活用している。スコアリング偏重の融資システムの反省から、19年5月頃より、財務項目と非財務項目をミックスさせたモデルを構築・運用している。
- ・ 小規模な取引先もターゲットとしているため、財務項目の評価だけでは得意先の維持・獲得が難しい。
- ・ 信用格付けは9区分。審査部内の専門部署が実施している。
- ・ 非財務項目（定性項目）もスコア化（点数化）している。格付部門でスコアリングした後、審査担当者が営業店得意先係にヒアリングして内容を検証している。

③ 融資判断に反映されている場合、非財務情報（要素）の割合（ウェイト）はどの程度でしょうか。また、ネガティブチェックのみならず、ポジティブチェックにも活用されていますか。

- ・ 概ね財務情報80%、非財務情報20%のウェイト。
非財務情報については従来はネガティブチェック中心であったが、現在はポジティブチェックにも利用している。なお、ネガティブチェックの具体的項目は倒産歴、得意先の倒産、代表者の浪費度合などで、同項目などは格付けにも反映している。

④ 具体的にどのような非財務項目を採用されていますか。知的財産権なども具体的に評価の対象になっていますか。

- ・ 知的資産ガイドラインの7項目の中では、特に「②選択と集中」にある指標は用いられている。また、「③対外交渉力」や「④知識の創造」なども参考

になる。反面、経営者については非常に重要視されるが、「①経営スタンス」や「⑤チームワーク」、「⑥リスク管理」などに掲載している指標は、融資判断に用いられない。

⑤ 審査（融資）部門は、非財務情報の評価に関するマニュアルや基準等がありますか。

- ・ 審査（融資）部門のマニュアルはある。また、基準についても点数化するに当たっての基準はある。

⑥ 非財務情報の評価について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）はありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・ 審査部門在籍者（60名）に対して、行内で実施しているインハウス形式の定期的な研修はないが、外部研修などに積極的に参加し、スキルアップを図っている。

2. 非財務情報の効果的な活用方法について

① リレーションシップバンキングの取り組みの中で、非財務情報を活用していく検討を具体的に行っていますか。

- ・ リレバンのアクションプログラムが出て以降、具体的な取り組みが強化された。例えばビジネスマッチングなどでは「1. (2) ① (p. 5)」で記載の通り、技術力などの情報収集などを本部が中心となって行っている。

② 貴行において、（過去に比べて）これまで以上に非財務情報を活用していくといった流れはありますか。

- ・ 3～5年前までは、融資審査のスピード化が求められていたので、定量面での評価にやや偏っていた傾向があったが、1年前より融資判断においても非財務項目を評価に用いるようになった。

③ 企業が金融機関に対して効果的な知的資産情報の開示を行うための、重要なポイントは何でしょうか。

- ・ 知的資産経営報告書の課題は信頼性、信憑性であると考える。例えば、融資判断に用いる場合は、第3者のチェックがあると、フィルターを通過しているということで信頼性が担保できるのではないかと考える。

Ⅲ. C金融機関

- ・取材日…………… 2008年4月3日
- ・調査対象金融機関…… C金融機関
- ・金融機関対応窓口…… 営業推進部門1名 融資・審査部門2名

1. 金融機関における日財務情報の活用について

(1) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように収集・蓄積されていますか。

① 非財務情報の収集・蓄積等を行うために、何か定型的なフォーマットやシステム（顧客管理シートや同様のシステム）等を活用されていますか。ある場合、どのような項目を収集・蓄積されていますか。

- ・ 渉外部門における非財務情報収集ツールとして、定型化されたヒアリングシートを活用している。また、融資判断がつきにくい企業については前述したヒアリングシートだけでなく、別途詳細な情報を記入し管理を行っている。
- ・ シートに記入した内容について組織的かつシステムの的に管理を行っている。ヒアリングシートについてはマニュアルがあり、チェックシートではなく、文章で記入していく形である。

② 非財務情報の収集・蓄積について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）等がありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・ 非財務情報の収集・蓄積についての行員に対するスキルアップは以下の内容で行っている。融資・審査研修（入社2～3年）、経営支援セミナー（入社5～10年）、土日などは有志のみで事業再生などのセミナーを行っている。
- ・ セミナーの内容は審査・融資部門が担当しており、内製化している。スポットで年に数回外部コンサルタントなどを用いたセミナーも実施している。約10年前と比べ、セミナーの内容については変化が見られる。以前は粉飾決算の見分け方など財務情報を中心とした内容が主だったが、近年は定性情報、特に人にスポットを当てた見方をテーマとしている。また、企業を見る視点についても良い、悪いを判断するだけでなく、悪いところをどのようにすれば改善できるかという視点を重視したセミナーを行っている。

(2) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように活用評価されていますか。

① 収集・蓄積した非財務情報は、どのような形態で（どの範囲で）共有化されていますか。

- ・ 行内で導入している管理システムにより、渉外、融資、審査など、各部門が情報共有できるフレームワークが確立している。

② 収集・蓄積した非財務情報は、融資判断に反映されていますか。反映されている場合、どのプロセス（格付・審査など）において、誰が、どのような方法で評価されていますか。

- ・ 融資判断に反映されている。具体的な割合は判明しないが、財務7割、非財務3割というように推察される。融資判断がつきにくい企業に対しては別途詳細な情報を記入するシートを活用し、重点的に審査を行っている。

③ 仮に融資判断に反映されている場合、非財務情報（要素）の割合（ウェイト）はどの程度でしょうか。また、ネガティブチェックのみならず、ポジティブチェックにも活用されていますか。

- ・ 財務7割、非財務3割と推察される。主にネガティブチェックに利用しているが、ポジティブチェックに用いられる項目もある（項目は非公開）。

④ 具体的にどのような非財務項目を採用されていますか。例えば、定量化できる非財務項目だけでなく、定性的な非財務項目も採用されていますか。また、知的財産権なども具体的に評価の対象になっていますか。

- ・ 確立されたマニュアルがあり、定量評価時に用いられる非財務評価については15項目程度を有している（項目は非公開）。
- ・ 知的財産権についての評価は現状行っていない。知的財産そのものを評価するのではなく、知的財産がどのようにビジネスにつながり、キャッシュ・フローに結びついているかを評価視点としている。また、技術的な評価を行うスキルもない。

⑤ 審査（融資）部門は、非財務情報の評価に関するマニュアルや基準等をお持ちですか。

- ・ 渉外・融資・審査については非財務情報の評価に関するマニュアル・基準を

持っている。また、特異性のある商社・ノンバンク、病院、リース業界などに対しては、個々の業界にあわせた別のマニュアル・基準を有している。

⑥ 非財務情報の評価について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）はありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・ 「1. (1) ②の活動（p. 9）」にて非財務情報の評価についても行員のスキルアップを図っている。

2. 非財務情報の効果的な活用方法について

① リレーションシップバンキングの取り組みの中で、非財務情報を活用していく検討を具体的に行っていますか。

- ・ 現在試験的にだが、営業エリア内の企業（製造業）にスポットを当て、特にQCD（Quality、Cost、Delivery：品質、価格、納期）に特化したヒアリングシートを渉外担当に配布し、顧客・非顧客にかかわらず注目企業を銀行が主催するビジネスマッチングの場で支援している。情報収集は渉外担当が持つ営業ネットワーク、関係支援機関、周辺企業からの評価などを基にしている。

② 貴行において、（過去に比べて）これまで以上に非財務情報を活用していくといった流れはありますか。

- ・ 自己査定についての制度が始まったことによる影響が大きかったため、ここ10年くらいで、行内で非情報活用に関するマニュアルを策定した。肌感覚としては、過去と比べ融資判断の際に非財務情報の割合が拡大しているとも縮小しているとも感じない。顧客との関係性強化については前述したように（上記①）製造業にスポットを当てた活動を行っている。

③ 企業が金融機関に対して知的資産情報の開示を行うための、金融機関から見て重要となるポイントは何でしょうか。

- ・ 知的資産経営報告書は非財務情報を把握する際に参考になる。ただし、知的資産経営報告書があるからといって記入しているすべての内容を信頼はできない。理由として代表者が自分で考えて作成したかどうか、記載内容の信

頼性がどのように確保されているかが明確ではない。報告書内に事実に基づき裏づけされた数字などがある場合については信頼性を持てる。求める情報としては事業ドメイン別のキャッシュ・フロー、及び有価証券報告書に含まれる非財務情報などである。

IV. D金融機関

- ・取材日…………… 2008年4月10日
- ・調査対象金融機関…… D金融機関
- ・金融機関対応窓口…… 役員 営業部門長 審査部門長

1. 金融機関における非財務情報の活用について

(1) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように収集・蓄積されていますか。

① 非財務情報の収集・蓄積等を行うために、何か定型的なフォーマットやシステム（顧客管理シートや同様のシステム）等を活用されていますか。ある場合、どのような項目を収集・蓄積されていますか。

- ・ 取引先管理票というシートを用いて非財務情報を収集・蓄積し、その情報をシステムに入力している。
- ・ シートの内容については、非財務情報の中で定量化できる情報についてスコア化し、経営者センスや技術力など、定量化が困難な情報については文章として入力し、参考情報として利用している。

② 非財務情報の収集・蓄積について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）等がありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・ 研修は社内で定期的に行っている。財務に関する研修や債務者区分、債権分類などの研修はあるものの、以前と比べれば事業支援やビジネスマッチングに関するテーマも増加している。
- ・ 研修段階では企業の業種別の目利きの練習を行っているが、実務において業種別のマニュアルなどは作成しておらず、特段、予定もない。

(2) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように活用評価されていますか。

① 収集・蓄積した非財務情報は、どのような形態で（どの範囲で）共有化されていますか。

- ・ 顧客管理票を用いて、渉外担当者が顧客訪問の際に集めた情報（非財務情報

を含む)を蓄積し、他部署の行員も閲覧・共有化できるようにしている。

② 収集・蓄積した非財務情報は、融資判断に反映されていますか。反映されている場合、どのプロセス(格付・審査など)において、誰が、どのような方法で評価されていますか。

- ・ 融資判断に反映されている。プロセスとしては、1次測定時に財務情報と非財務情報を7対3の比率で評価し、2次測定で現金・預金、土地、有価証券などの保有資産を評価、3次測定で債務者区分を決定する。

③ 仮に融資判断に反映されている場合、非財務情報(要素)の割合(ウェイト)はどの程度でしょうか。また、ネガティブチェックのみならず、ポジティブチェックにも活用されていますか。

- ・ 融資判断に反映される財務情報・非財務情報のウェイトは概ね7対3。過去に6対4、5対5といったように非財務情報のウェイトを高くした融資を数件試したが、結果的にはほぼ7対3の比率で落ち着いている。結果的に非財務情報のウェイトを高くすると、自己査定時にエビデンスとして提出できないという問題も原因のひとつと考えられる。
- ・ 「1.(1)①(p.13)」で記載した参考情報は、企業のストロングポイントの把握など、ポジティブに使う面もあるが、あくまでも企業の概要を知るための参考情報との位置づけであり、融資判断への影響は少ない。

④ 具体的にどのような非財務項目を採用されていますか。例えば、定量化できる非財務項目だけでなく、定性的な非財務項目も採用されていますか。また、知的財産権なども具体的に評価の対象になっていますか。

- ・ 非財務情報については、主に「経営環境」「企業体質」「経営者」「その他」の4枠で区分しており、その4枠を更に細かく項目分けし、スコアリングしている。
- ・ 知的財産(知的財産権)自体は非財務情報の評価項目として見ていない。理由としては、知的財産がキャッシュ・フローに関係しているかどうか^が重要であり、知的財産そのものを評価するわけではないということ。また、専門性が高いものについて、個別行員の能力で評価することが難しいという点があげられる。

⑤ 審査（融資）部門は、非財務情報の評価に関するマニュアルや基準等をお持ちですか。

- ・ マニュアル・基準をもっている。④で記載したとおり、非財務情報を主に4つの枠に分類しそれぞれ個別に重み付けを施したスコアリングを行っている。

⑥ 非財務情報の評価について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）はありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・ 内容は把握していないが、研修は定期的に行っている。

2. 非財務情報の効果的な活用方法について

① リレーションシップバンキングの取り組みの中で、非財務情報を活用していく検討を具体的に行っていますか。

- ・ 従来から地域に根付いた金融機関として、日々経営者とのコミュニケーションはとっている。特筆してリレーションシップバンキングへの取り組みを行っている訳ではないが、他の地域金融機関と共同でビジネスマッチングを開催するといったイベントなども行っている。

② 貴行において、（過去に比べて）これまで以上に非財務情報を活用していくといった流れはありますか。

- ・ 「1.（2）③（p. 14）」で記載したように、従来から融資における非財務情報の活用については取り組みを行っており、その結果現状概ね7対3という比率で落ち着いている。個別案件ごとに比率が若干変動する事はある。
- ・ 地域密着型金融機関なので、非財務情報の重要性は高いと考えている。逆に、中小企業が企業情報のアピールが足りない面もあるのではないかと感じている。これからは付加価値を如何に付けられるのかが企業には問われており、品質管理、適応力、ネットワークなどの強化が企業に求められるのではないだろうか。

V. E金融機関

- ・取材日…………… 2008年4月10日
- ・調査対象金融機関…… E金融機関
- ・金融機関対応窓口…… 役員 審査部門長 審査部門マネジャー

1. 金融機関における非財務情報の活用について

(1) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように収集・蓄積されていますか。

① 非財務情報の収集・蓄積等を行うために、何か定型的なフォーマットやシステム（顧客管理シートや同様のシステム）等を活用されていますか。ある場合、どのような項目を収集・蓄積されていますか。

- ・ 渉外（得意先係）が顧客訪問時に情報を収集し、蓄積する仕組みになっている。システムとしては「CRMシステム」という名称で、5年前より営業店の渉外担当が顧客訪問時の情報を入力、蓄積し、全店でアクセス可能な仕組みになっている。
- ・ 融資にも関わる情報である上、顧客とのコミュニケーションには欠かせない情報であることから、重視して取り組んでいる。

② 非財務情報の収集・蓄積について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）等がありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・ 研修はポストのレベルに応じて実施されるが、例えば融資の新任担当者向けの研修においては、情報収集や目利きに関してレクチャーする。また、営業店から選抜し、1週間本部にて審査のチェックポイントなどをレクチャー、その内容を営業店に戻って他の行員に伝授していくといったトレーニー制度がある。

(2) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように活用評価されていますか。

① 収集・蓄積した非財務情報は、どのような形態で（どの範囲で）共有化されていますか。

- ・ 前述のCRMシステムは全店行員がアクセスできるシステム。また、その他詳細な非財務情報についても、融資意思決定時の判断材料として用いられて

いることから、営業店⇄本部間で何らかの形で情報交換ができる仕組みがある模様。

② 収集・蓄積した非財務情報は、融資判断に反映されていますか。反映されている場合、どのプロセス（格付・審査など）において、誰が、どのような方法で評価されていますか。

- ・ 格付け（1次評価段階）から非財務情報を活用し、判断に反映している。
- ・ 格付けにおいては、所定の項目があり、審査部門だけでなく渉外担当者もそのフレームについて共有化しているため、営業店の段階で格付けが行われる仕組みになっている。
- ・ フローは営業店での評価⇒審査部⇒与信管理部という流れで、ダブルチェックを行うようになっている。

③ 融資判断に反映されている場合、非財務情報（要素）の割合（ウェイト）はどの程度でしょうか。また、ネガティブチェックのみならず、ポジティブチェックにも活用されていますか。

- ・ 財務情報70%、非財務情報30%のウェイト。
- ・ 非財務情報についてはネガティブチェックだけではなく、ポジティブチェックにも利用している。
- ・ 同金融機関の営業エリアには、メガバンクを始め県内に本店を置く複数の地銀、隣接県の地銀、同市内に本店を置く金融機関などが数多く存在し、競争が非常に激しいため、非財務面も重視した融資判断を行っていかないと顧客を維持できない。そのため、従来より非財務情報は融資判断に利用していた。

④ 審査（融資）部門は、非財務情報の評価に関するマニュアルや基準等がありますか。

- ・ 与信管理部が作成した「信用格付けの手引き」（初版13年6月作成、17年10月と19年12月に改定）がある。これは紙ベースだけでなく、社内ネットワークシステムを利用して全行員がパソコンにて閲覧が出来る仕組みになっている。具体的な内容は格付けの構成や項目、配点（重み付け）等が掲載されている。

⑤ 非財務情報の評価について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）はありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・ 「1.（1）②（p. 16）」の活動にて、行員のスキルアップを図る教育制度について記載している。

2. 非財務情報の効果的な活用方法について

① リレーションシップバンキングの取り組みの中で、非財務情報を活用していく検討を具体的に行っていますか。

- ・ リレバンのアクションプログラムが出る前から、地域金融機関として非財務情報を収集し、活用していた。これは、融資面だけでなく企業支援という側面においても活用している。
- ・ 積極的に活用しているというよりは、積極的に活用しないと営業自体が出来ないとする。特に、顧客も古くから地元出身の経営者がほとんどである上、行員も同様であり、密接な関係性に基づいて、非財務情報を収集し、活用する形が出来上がっている。

② 貴行において、（過去に比べて）これまで以上に非財務情報を活用していくといった流れはありますか。

- ・ 流れとしては従来と同様であり、今後についても引き続き活用していただく。ただ、前述の「信用格付けの手引き」や諸システムなど、従来は個人の属性に依存していたものを組織として取り込んでいこうといった流れはある。

VI. F 金融機関

- ・取材日…………… 2008年4月10日
- ・調査対象金融機関…… F 金融機関
- ・金融機関対応窓口…… 営業統括部門4名

1. 金融機関における日財務情報の活用について

(1) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように収集・蓄積されていますか。

① 非財務情報の収集・蓄積等を行うために、何か定型的なフォーマットやシステム（顧客管理シートや同様のシステム）等を活用されていますか。ある場合、どのような項目を収集・蓄積されていますか。

- ・取引先信用調べという名称で渉外担当者が収集してきた情報をワンシートで理しており、収集された情報を入力、管理するシステムを行内で運用している。また、ここ1年以内にシステムを大幅に改善する予定で、現在渉外担当が入力している情報がそのまま稟議書のフォーマットに変換されるなど、顧客情報を業務上必要な資料に活用できる仕組みを構築中。収集する非財務情報は定量化できる非財務情報と定量化できないものがあり、定量化できない情報についてはメモ書きのように入力する。
- ・収集する情報としては後継者の有無、業歴、銀行取引などがあげられる。
- ・営業時の訪問履歴としても活用している。

② 非財務情報の収集・蓄積について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）等がありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・営業推進としての研修にて「事業承継」「SWOT分析」などの教育を行っている。また、目利き 트레이ニーと称して個社別の分析を行っている。教育については受講者に特別な制限は設けておらず、行員であれば誰でも参加できる。

(2) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように活用評価されていますか。

① 収集・蓄積した非財務情報は、どのような形態で（どの範囲で）共有化されていますか。

- ・ 非財務情報は渉外から審査まで誰でも確認できるようシステム化されている。

②収集・蓄積した非財務情報は、融資判断に反映されていますか。反映されている場合、どのプロセス（格付・審査など）において、誰が、どのような方法で評価されていますか。

- ・ 融資判断に反映している。ただし、格付時には倒産歴や不渡り、反社会的企業などの非財務要素のうち、ネガティブ情報は格付けに反映するが、基本的には、財務情報のみを用いる。非財務情報は5段階に分けられた取引方針に反映される。

③仮に融資判断に反映されている場合、非財務情報（要素）の割合（ウェイト）はどの程度でしょうか。また、ネガティブチェックのみならず、ポジティブチェックにも活用されていますか。

- ・ ウェイト分けは行われていない。前述したように財務情報で格付けを行い（格付けで利率が決まる）、非財務情報で取引方針を決める。

④具体的にどのような非財務項目を採用されていますか。定量化できる非財務項目だけでなく、定性的な非財務項目も採用されていますか。また、知的財産権なども具体的に評価の対象になっていますか。

- ・ どのような非財務項目を採用しているかは判明しなかったが、「商流を掴め」という指導の下、後継者教育や人事制度支援、ISO認証取得支援、M&A、販路開拓支援などリレバンを通じて企業の中に入り込み、「どの時期に融資が必要となりそうか」といった事を理解している。

⑤審査（融資）部門は、非財務情報の評価に関するマニュアルや基準等をお持ちですか。

- ・ 非財務情報の評価は「取引方針」という形で渉外担当が所属する支店の長が5段階の評価を行う。審査の際にその評価が変動することは無い。「取引方針」の決定は支店長に一任されている。

⑥ 非財務情報の評価について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）はありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・「1.（1）②（p. 19）」の活動にて、非財務情報の評価についても行員のスキルアップを図っている。

2. 非財務情報の効果的な活用方法について

① リレーションシップバンキングの取り組みの中で、非財務情報を活用していく検討を具体的に行っていますか。

- ・ 経営層の中には全業種における非財務情報の定量化フォームを検討したいと考えている。

② 貴行において、（過去に比べて）これまで以上に非財務情報を活用していくといった流れはありますか。

- ・ 非財務情報の活用は現時点で既に行っており、特別な改善が必要という認識は無い。

③ 企業が金融機関に対し効果的な知的資産情報の開示を行うための、重要となるポイントは何でしょうか。

- ・ 最終的には渉外担当が自分自身の目と耳で必ず確認するが、市場における企業の強み、差別化できているポイントなどをまとめている知的資産経営報告書があれば、ある程度の時間短縮になる。
- ・ 保証協会などで取り上げてくれれば、積極的に普及活動も支援できる。

Ⅶ. G金融機関

- ・取材日 …………… 2008年4月23日
- ・調査対象金融機関 …… G金融機関
- ・金融機関対応窓口 …… 営業支援部門1名 審査部門1名

1. 金融機関における非財務情報の活用について

(1) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように収集・蓄積されていますか。

① 非財務情報の収集・蓄積等を行うために、何か定型的なフォーマットやシステム（顧客管理シートや同様のシステム）等を活用されていますか。ある場合、どのような項目を収集・蓄積されていますか。

- ・ 渉外担当が日々の訪問記録を顧客管理支援システムに入力し、情報を蓄積している。主な蓄積情報としては「沿革」「取引経緯」「事業内容」「業況」「他行との取引」「事業計画」を記入している。入力はテキスト入力方式。
- ・ 顧客管理支援システムについては平成10年頃にスタートし、現行システムは平成14年頃より運用を行っている。
- ・ 上記記載内容を含めた顧客管理シートとして「総合取引管理票」を作成。前述した「沿革」「取引経緯」「事業内容」「業況」「他行との取引」「事業計画」以外に「格付」や「取引方針」、「取引履歴」、「財務情報」等がワンシートで記載されている。

② 非財務情報の収集・蓄積について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）等がありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・ 非財務情報の収集・蓄積について特別な研修などは実施していない。渉外活動全般に関して事業支援などのセミナーや目利きに対するセミナーを実施している。場合によっては外部のセミナーにも参加している。
- ・ 渉外を支援するセクションが業種別の目利き研修を営業店向けに行っている。主な業種は「医療・福祉」「特定法人」「建設・不動産」「バイオ・ナノテク・環境」「情報通信・ソフトウェア」等。業界別の情報収集や共有化についてはリレーションシップバンキングの取り組みが開始された平成15年以降に専門部署を設置して本格化させた。

(2) 日ごろの業務プロセスの中で、非財務情報をどのように活用評価されていますか。

① 収集・蓄積した非財務情報は、どのような形態で（どの範囲で）共有化されていますか。

- ・ 「顧客管理支援システム」を用いて管理している。共有範囲もある程度限定しており、システムのログを管理することで、誰がどの情報を閲覧したかを管理している。

② 収集・蓄積した非財務情報は、融資判断に反映されていますか。反映されている場合、どのプロセス（格付・審査など）において、誰が、どのような方法で評価されていますか。

- ・ 融資判断に反映されている。格付、取引方針、案件対応のプロセスにおいて非財務情報は活用されている。また、融資の際には顧客管理支援システムではなく、融資統合管理システムを用いて管理している。

③ 仮に融資判断に反映されている場合、非財務情報（要素）の割合（ウェイト）はどの程度でしょうか。また、ネガティブチェックのみならず、ポジティブチェックにも活用されていますか。

- ・ 格付においては財務情報 9 割、非財務情報 1 割のバランスで非財務情報を活用している。取引方針においては各営業店の支店長が最終的な判断を行っている（判断基準の制度化や、それを記載したマニュアル等はない）。案件対応については個社別に総合的な判断を行っている。

④ 具体的にどのような非財務項目を採用されていますか。例えば、定量化できる非財務項目だけでなく、定性的な非財務項目も採用されていますか。また、知的財産権なども具体的に評価の対象になっていますか。

- ・ 格付時に確認している主な非財務情報は以下のとおり。
「業界特性など」・・・ 技術力・販売力、業界内の地位・動向、取引関係
「経営者など」・・・ 経営能力・事業意欲、経営者の、後継者問題
「資金調達力など」・・・ 代表者の金融資産余力、所有不動産の担保余力
その他、資本系列、金融機関取引など
知的財産（権）については評価項目には入っていない。

⑤ 審査（融資）部門は、非財務情報の評価に関するマニュアルや基準等をお持ち

ちですか。

- ・ 格付を行う際には前述した内容をスコアリングしていく形式をとっている。ただ、案件対応時の判断については基準やマニュアルは設けておらず、財務情報と非財務情報を総合的に判断し決定している。

⑥ 非財務情報の評価について、行員のスキルアップを図る教育制度（研修等）はありますか。ある場合、具体的な内容や対象はどのようなものでしょうか。

- ・ 全国銀行協会の研修などに参加するようにしている。その他は1.（1）②の活動にて非財務情報の目利きについても、審査部スタッフが講師となって、営業店の渉外担当者に対する教育や情報提供を実施している。

2. 非財務情報の効果的な活用方法について

① リレーションシップバンキングの取り組みの中で、非財務情報を活用していく検討を具体的に行っていますか。

- ・ 「1.（1）②（p. 22）」で記載したような業種別の目利きについては今後も継続していく予定です。

② 貴行において、（過去に比べて）これまで以上に非財務情報を活用していくといった流れはありますか。

- ・ 非財務情報の活用は現時点で既に行っており、特別な改善が必要という認識はない。

2. 金融機関向けアンケート調査結果

I. 調査実施方法

【調査内容】

全国の金融機関575金融機関（都銀6行、地銀64行、第二地銀45行、信用金庫282庫、信用組合145組合、その他33金融機関）を対象に下記の項目について郵送による調査を実施し、439金融機関（有効回答率76.3%）の回答があった。

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

【調査方法】

郵送調査 + フォローコール

【調査実施期間】

2008年5月9日～2008年6月20日

Ⅱ. 調査結果の概要

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、貴行の仕組みとしてどのような情報をどのようなウェイトで活用されていますでしょうか。次の67項目について、あてはまる項目を丸で囲んでください。また、過去と現在を比べてその情報が重要視されるようになったかどうかについても丸で囲んでください。

設問1では、財務に関する情報13項目、経営者に関する情報13項目、外部環境に関する情報3項目、事業内容に関する情報6項目、得意先・仕入先に関する情報9項目、従業員に関する情報6項目、組織基盤に関する情報14項目、及びリスク対応に関する情報3項目の合計67項目について、次の3つの視点から5段階評価の回答を得た。

- (1-1) 営業支援時¹に重視するか否か（1が「全く重視していない」、3が「ふつう」、5が「かなり重視している」）。
- (1-2) 融資判断時に重視するか否か（1が「全く重視していない」、3が「ふつう」、5が「かなり重視している」）。
- (1-3) リレバアクションプログラム²発表前後での活用度の変化（平成15年3月以前と現在の比較）（1が「全く重視しなくなった」、3が「変わらない」、5が「かなり重視するようになった」）。

ここで財務に関する情報13項目及び非財務に関する情報54項目³の選定については、アンケート作成前に実施した8金融機関へのヒアリングにおいて、(a)格付自己査定時、(b)取引方針の決定時、及び(c)案件対応時のそれぞれの場面においてどのような情報を利用しているかを伺った調査結果を基礎としている。(a)～(c)の融資フローの各段階における位置付けについては設問(2-2-c)を、8金融機関へのヒアリング調査結果の概要については「1. 金融機関のヒアリング調査結果」をそれぞれ参照されたい。以下では主な調査結果を掲記することとする。全67項目の(1-1)営業支援、(1-2)融資判断、及び(1-3)時系列比較の5段階評価の平均点及び標準偏差については【資料編】に掲記しているので、併せて参照されたい。

¹ 「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。

² 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）。

³ 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を得ている。

【営業支援及び融資判断の財務情報上位10項目】

図表2-1-1及び図表2-1-2は、(1-1)営業支援時及び(1-2)融資判断時において重視されている財務情報の上位10項目である。項目名の前には、【資料編】の通し番号を付している。10項目のうち9項目が同一項目であり、特に1位のキャッシュ・フロー(営業支援4.27点・融資判断4.53点)、2位の経常利益(営業支援3.97点・融資判断4.18点)、及び3位の債務償還可能年数(営業支援3.92点・融資判断4.17点)は同一順位となっており、これらの項目が際だって重視されていることが確認される。また下位の売上高経常利益率(営業支援3.49点・融資判断3.62点)や回転期間(営業支援3.49点・融資判断3.68点)とは異なり、上位の3項目は融資判断時の利用度が営業支援時をそれぞれ0.2ポイント超上回っており、これらの項目が融資判断時により積極的に利用されることが確認される。

図表2-1-1 営業支援時の財務情報上位10項目

No.	営業支援	平均	標準偏差
1	7. キャッシュフロー	4.27	0.7059
2	2. 経常利益	3.97	0.6627
3	8. 債務償還可能年数	3.92	0.7279
4	1. 売上高	3.75	0.6675
5	3. 自己資本額・総資本額	3.73	0.6881
6	6. 自己資本比率	3.65	0.6725
7	13. 利益成長率	3.53	0.6277
8	10. 売上高経常利益率	3.49	0.6569
9	11. 回転期間	3.49	0.6426
10	12. 売上成長率	3.48	0.6351

図表2-1-2 融資判断時の財務情報上位10項目

No.	融資判断	平均	標準偏差
1	7. キャッシュフロー	4.53	0.5525
2	2. 経常利益	4.18	0.6334
3	8. 債務償還可能年数	4.17	0.6687
4	3. 自己資本額・総資本額	3.92	0.6831
5	1. 売上高	3.91	0.6569
6	6. 自己資本比率	3.87	0.6634
7	11. 回転期間	3.68	0.6938
8	10. 売上高経常利益率	3.62	0.6660
9	4. 流動比率	3.57	0.6344
10	13. 利益成長率	3.57	0.6452

【営業支援の非財務情報上位26項目及び融資判断の非財務情報上位21項目】

図表2-1-3及び図表2-1-4は、前述で財務情報で10番目に利用されている項目の平均点(営業支援では売上成長率3.48点、融資判断では利益成長率3.57点)を上回っている非財務情報の項目の一覧である。営業支援では実に非財務項目54項目のうちほぼ半数の26項目が3.48点を上回っている。融資判断においても非財務項目54項目のうち約40%の21項目が3.57点を上回っている。これらの項目については財務情報と同程度以上に融資または営業支援の意思決定時に重視されることが確認される。

非財務情報については、財務情報とは様相を異にして、営業支援時と融資判断時では積極的に重視する項目が大きく異なることが確認される。融資判断時においては、1位の資金調達余力4.01点、2位の経営者の個人資産3.99点、3位の他行との取引状況3.96点と伝統的な非財務項目が上位を占める。ここでは7位に関係会社3.88点、8位に主力金融機関の有無3.86点がランクしていることから、事業価値に関する目利きというよりはむしろ伝統的な不動産担保や個人保証を重視する姿勢がまだまだ根強いことが確認される。特に経営者の個人資産については営業支援時に比べて0.

3ポイントも高い（営業支援時は13位の3.69点）。

本指針の主眼である知的資産経営⁴に関連する項目としては、3位の他行との取引状況、7位の関係会社及び8位の主力金融機関の有無以外に、後継者の有無3.95点（4位）、経営管理能力3.93点（6位）、事業内容の変遷3.85点（9位）、及び技術の優位性3.85点（10位）がランクしていることが特徴的である。

一方、営業支援時においては、知的資産経営に関連する項目が上位10項目内に8項目がランクされている。具体的には、経営管理能力3.93点（2位）、技術の優位性3.92点（3位）、後継者の有無3.91点（4位）、事業内容の変遷3.85点（5位）、主力事業の優位性3.82点（7位）、製品・商品・サービスの採算性3.81点（8位）、経営者の人格3.79点（9位）、及び他行との取引状況3.79点（10位）が積極的に重視されていることが確認される。

⁴ 知的資産とは「従来のバランスシート上に記載されている資産以外の無形の資産であり、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・ブランド等）、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク等財務諸表には表れてこない目に見え難い経営資源の総称」をいう。また、知的資産経営とは自社の強み（知的資産）をしっかりと把握し、それを活用することで業績の向上に結びつける経営のことをいう。

図表 2-1-3
営業支援時の非財務情報上位26項目（平均3.48点以上）

No.	項目名	平均	標準偏差
1	5 2. 経営計画	3.97	0.680
2	1 4. 経営管理能力	3.93	0.642
3	3 1. 技術の優位性	3.92	0.649
4	2 2. 後継者の有無	3.91	0.626
5	3 0. 事業内容の変遷	3.85	0.674
6	4 4. 資金調達余力	3.83	0.680
7	3 5. 主力事業の優位性	3.82	0.650
8	3 4. 製品・商品・サービスの採算性	3.81	0.674
9	1 7. 人格	3.79	0.678
10	4 3. 他行との取引状況	3.79	0.662
11	3 3. 製品・商品・サービスの優位性・ブランド	3.74	0.633
12	4 2. 主力金融機関の有無	3.71	0.673
13	2 4. 経営者の個人資産	3.69	0.672
14	6 4. 関係会社	3.69	0.661
15	2 8. 景気の動向・景気感応度	3.69	0.626
16	2 9. 競合他社の状況	3.66	0.634
17	5 1. 経営理念	3.62	0.654
18	1 6. リーダーシップ	3.62	0.664
19	6 7. コンプライアンス体制	3.61	0.731
20	3 6. 得意先とその状況	3.58	0.645
21	3 2. 知的財産（権）	3.56	0.696
22	1 5. 企画力・アイデア力	3.53	0.635
23	2 3. 健康状態	3.52	0.598
24	6 3. 親会社の支持体制	3.52	0.643
25	5 4. ビジネスモデル	3.52	0.661
26	6 6. 法的リスクへの対応	3.51	0.683

図表 2-1-4
融資判断時の非財務情報上位21項目（平均3.57点以上）

No.	項目名	平均	標準偏差
1	4 4. 資金調達余力	4.01	0.623
2	2 4. 経営者の個人資産	3.99	0.592
3	4 3. 他行との取引状況	3.96	0.603
4	2 2. 後継者の有無	3.95	0.567
5	5 2. 経営計画	3.95	0.606
6	1 4. 経営管理能力	3.93	0.586
7	6 4. 関係会社	3.88	0.641
8	4 2. 主力金融機関の有無	3.86	0.626
9	3 0. 事業内容の変遷	3.85	0.592
10	3 1. 技術の優位性	3.85	0.596
11	3 5. 主力事業の優位性	3.84	0.620
12	3 4. 製品・商品・サービスの採算性	3.81	0.625
13	2 8. 景気の動向・景気感応度	3.80	0.622
14	1 7. 人格	3.78	0.656
15	2 9. 競合他社の状況	3.73	0.597
16	3 3. 製品・商品・サービスの優位性・ブランド	3.68	0.585
17	6 3. 親会社の支持体制	3.66	0.629
18	6 7. コンプライアンス体制	3.64	0.759
19	3 6. 得意先とその状況	3.63	0.626
20	2 3. 健康状態	3.61	0.602
21	6 6. 法的リスクへの対応	3.60	0.705

【リレバアクションプログラム発表後に重視するようになった項目】

図表2-1-5は、「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28日）公表後により積極的に活用されるようになった財務情報の上位10項目である。順位は異なるものの、10項目すべてが図表2-1-2に掲記した融資判断時に重視されている上位10項目と同一であることが特徴的である。ここではリレバアクションプログラム公表後に積極的に活用されている項目が融資判断に直結していることが確認される。特に時系列平均第1位のキャッシュ・フローの4.14点、第2位の債務償還可能年数の3.84点は、これらの項目がリレバアクションプログラム公表後に相当に積極的に活用されるようになったことを意味している。このことは、これらの項目が融資判断時の利用度もそれぞれ第1位、第3位であることから確認される。

図表2-1-5 リレバアクションプログラム発表後の時系列比較—財務情報

No.	項目名	時系列平均	標準偏差	営業支援時平均	標準偏差	融資判断平均	標準偏差
1	7. キャッシュフロー	4.14	0.735	4.27	0.706	4.53	0.552
2	8. 債務償還可能年数	3.84	0.742	3.92	0.728	4.17	0.669
3	2. 経常利益	3.35	0.588	3.97	0.663	4.18	0.633
4	3. 自己資本額・総資本額	3.35	0.578	3.73	0.688	3.92	0.683
5	6. 自己資本比率	3.33	0.540	3.65	0.672	3.87	0.663
6	11. 回転期間	3.27	0.500	3.49	0.643	3.68	0.694
7	13. 利益成長率	3.22	0.454	3.53	0.628	3.57	0.645
8	1. 売上高	3.21	0.526	3.75	0.668	3.91	0.657
9	10. 売上高経常利益率	3.21	0.473	3.49	0.657	3.62	0.666
10	4. 流動比率	3.20	0.471	3.42	0.635	3.57	0.634

図表2-1-6は、「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」公表後により積極的に活用されるようになった非財務情報の上位10項目である。ここでは財務情報と様相を大きく異にして上位10項目のうち図表2-1-4に掲記した融資判断時に重視されている項目と一致するのは経営計画3.58点、事業内容の変遷3.51点、経営管理能力3.51点、技術の優位性3.43点、後継者の有無3.43点、及び関係会社3.40点の6項目である。1位のコンプライアンス体制3.60点、5位の法的リスクへの対応3.45点、及び8位の営業秘密の漏洩リスクへの対応3.40点は、図表2-1-4に掲記した融資判断時にはそれぞれ18位、21位、及びランク外であり、昨今の食品業界における産地及び賞味期限の偽装問題、住宅建築業界における耐震強度の偽装問題、及び生保・損保業界における保険金の不払い問題等からも理解されるように企業のリスク対応・管理能力が資金調達においても決定的に重要となっていることが確認できる。また融資判断時にはランク外であった知的財産（権）3.39点が10位にランクしていることが特徴的である。融資判断時の上位10項目にもランクインしていた事業内容の変遷、経営管理能力、技術の優位性、後継者の有無、及び関係会社といった知的資産に関連する項目は従来も重視されていたが、その程度がより高くなっていることが確認される。

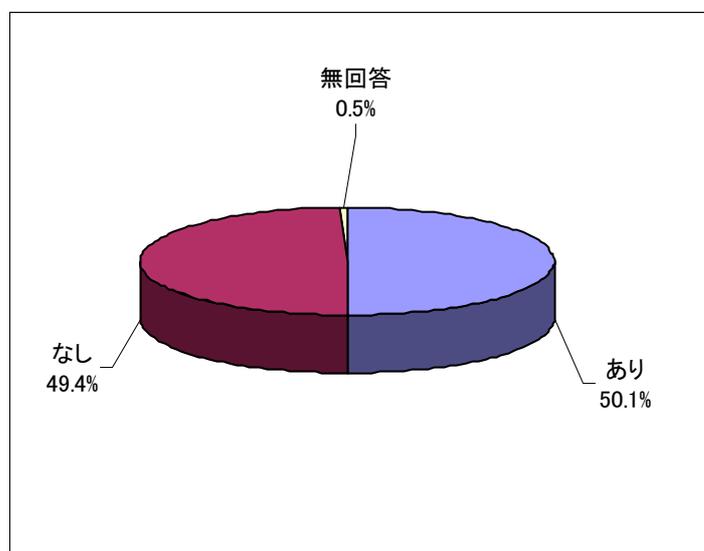
図表2-1-6 リレバアクションプログラム発表後の時系列比較—非財務情報

No.	項目名	時系列平均	標準偏差	営業支援時平均	標準偏差	融資判断平均	標準偏差
1	67. コンプライアンス体制	3.60	0.713	3.61	0.731	3.64	0.759
2	52. 経営計画	3.58	0.641	3.97	0.680	3.95	0.606
3	30. 事業内容の変遷	3.51	0.598	3.85	0.674	3.85	0.592
4	14. 経営管理能力	3.51	0.613	3.93	0.642	3.93	0.586
5	66. 法的リスクへの対応	3.45	0.657	3.51	0.683	3.60	0.705
6	31. 技術の優位性	3.43	0.590	3.92	0.649	3.85	0.596
7	22. 後継者の有無	3.43	0.587	3.91	0.626	3.95	0.567
8	65. 営業秘密の漏洩リスクへの対応	3.40	0.628	3.39	0.683	3.34	0.706
9	64. 関係会社	3.40	0.593	3.69	0.661	3.88	0.641
10	32. 知的財産（権）	3.39	0.576	3.56	0.696	3.44	0.668

設問2 非財務情報の活用状況について

（設問2-1） 非財務情報の活用に関する社内整備体制

（設問2-1-a） 主な非財務情報の収集方法について、定型のヒアリングシート、チェックシートなどはありますか。



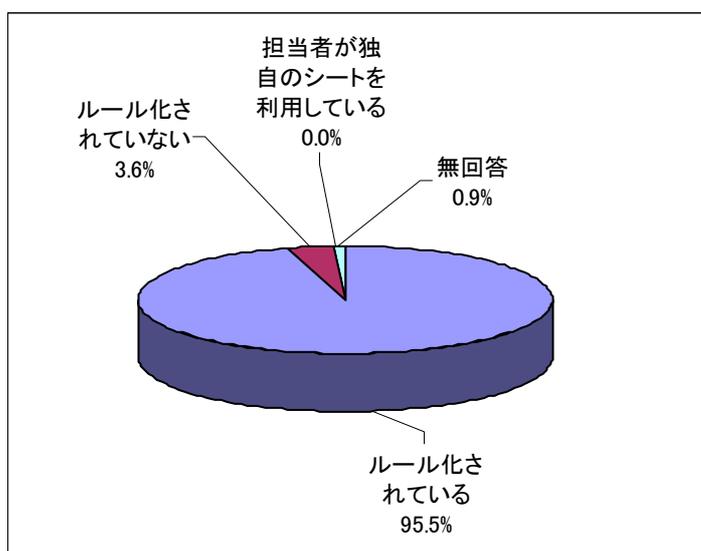
過半数の50.1%の金融機関が、非財務情報を定型的なヒアリングシートまたはチェックシートを利用して収集していることが確認される。翻って考えると、過半数に近い49.4%の金融機関はまだ現状において非財務情報を定型的に収集していないことが浮き彫りになったとも言える。自由記述をしていただいた代表的な定型的なシート名

称は次の通りである。

【定型的なヒアリングシートまたはチェックシートの名称】

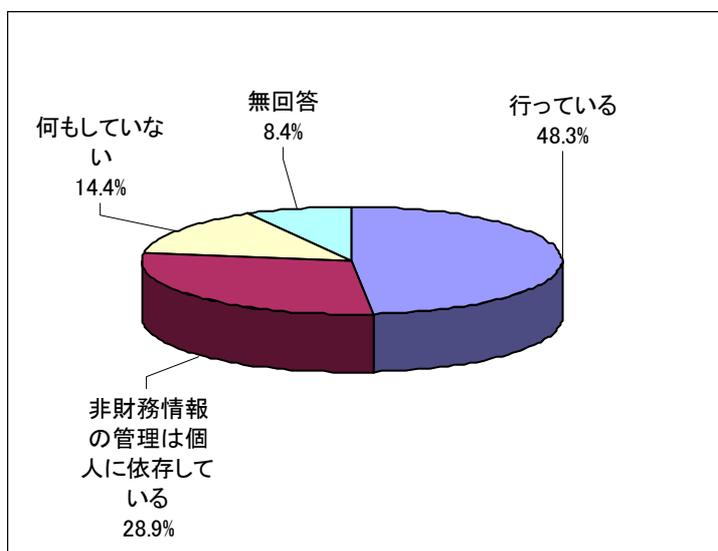
- モニタリングシート／モニタリング管理表／モニタリング記録表
- 格付・定性分析表／格付システムの定性項目一覧表／格付システム定性情報シート
- 企業格付定性情報チェック／企業格付定性情報入力表
- 経営者・企業資質チェックシート／経営評価シート
- 取引先評価表の定性情報チェック項目
- 信用格付一定性情報／信用格付システム内定性評価
- 信用調査票一定性評価基準配点票
- 定性情報チェックシート／定性情報判定評価表／定性評価シート
- 非財務情報（知的資産経営）の評価チェックリスト（日本公認会計士協会・大阪商工会議所作成分）／非財務定性評価表

（設問 2-1-b） 定型のヒアリングシート、チェックシートなどは社内的にルール化されたものですか。



非財務情報が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されている場合には、95.5%とほとんどの金融機関が社内でルール化していることが確認される。

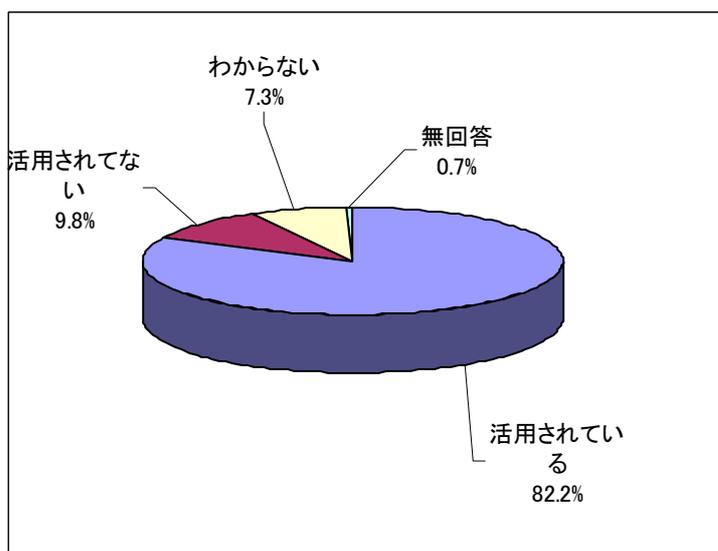
(設問 2-1-c) 社内で統一された(システム化された)非財務情報の管理を行っていますか。



社内で統一的に非財務情報の管理を行っている金融機関は全体の48.3%であった。ここでは社内的に定型のヒアリングシート等がルール化されていると回答した金融機関(設問2-1-b)のうち8割の168金融機関が「行っている」と回答している。本設問によって、定型のヒアリングシート等をルール化して利用している金融機関はシステムティックに非財務情報を管理していることが確認された。

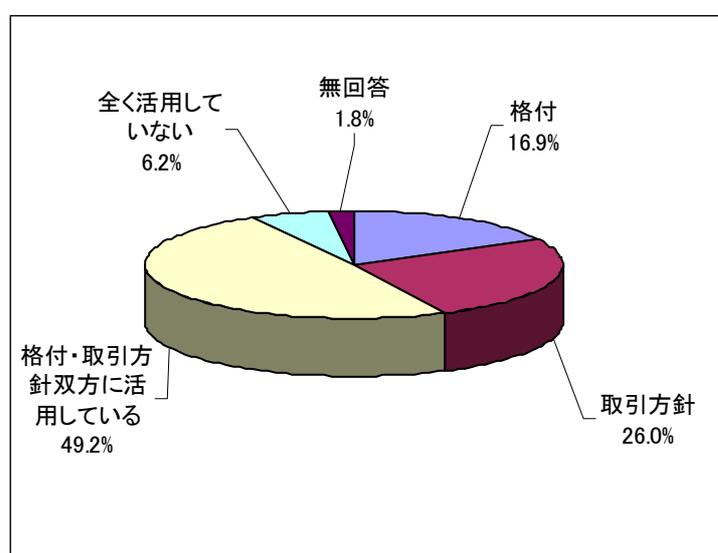
(設問 2-2) 融資フローにおける非財務情報の活用状況

(設問 2-2-a) 融資判断の中で非財務情報が活用されていますか。



設問（２－１－a）において、非財務情報に関して定型のヒアリングシートまたはチェックシートを導入している金融機関は約半数であることを確認したが、融資判断において非財務情報を利用している金融機関は実に８２．２％（３６１金融機関）に達し、利用していない金融機関はわずかに９．８％（４３金融機関）であった。この結果は設問（２－１－c）の結果と整合的である。すなわち、非財務情報をデューデリジェンスにおいて非システムティックにしか利用していない金融機関が相当数に上ることが確認される。

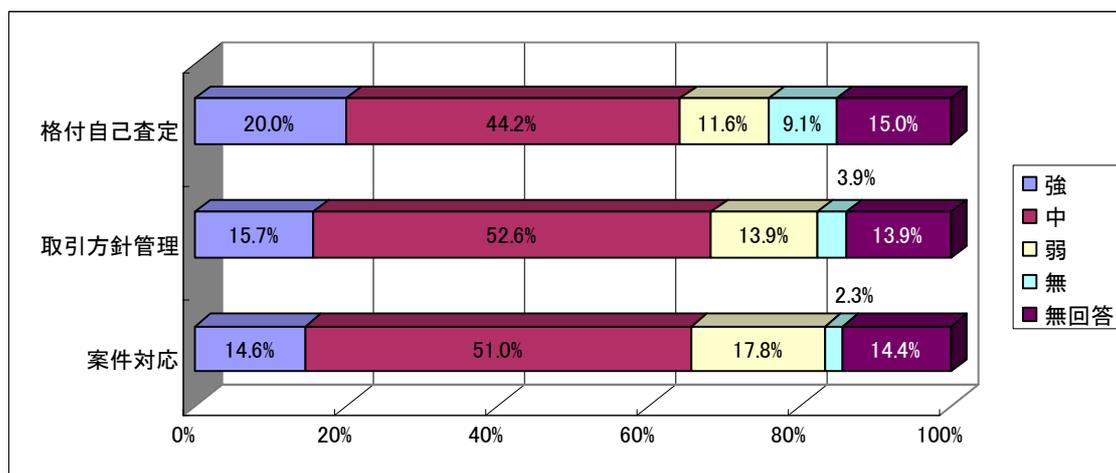
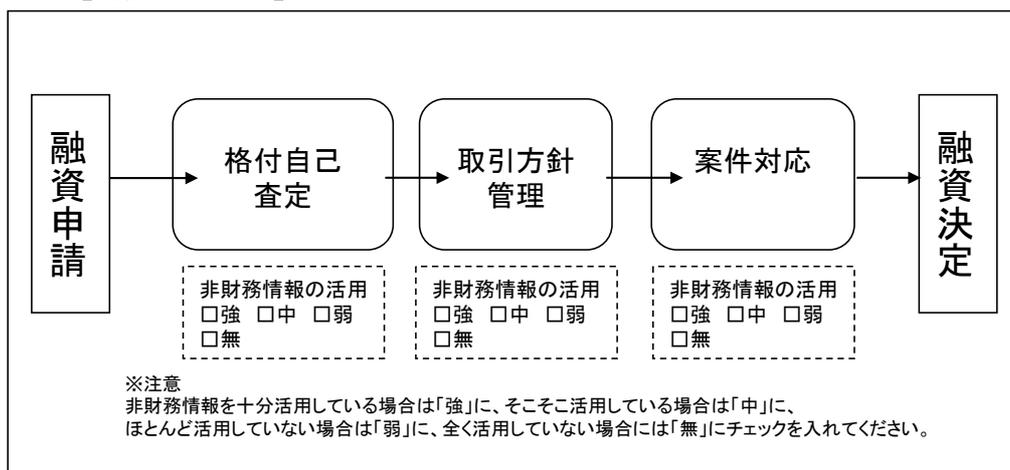
（設問２－２－b） 融資フローのどの部分で非財務情報を活用されていますか。



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。（設問２－１－a）～（設問２－１－c）の結果と総合すると、非財務情報に関する定型的なシートは導入していない（設問２－１－a）が格付けへの利用は積極的に行っている（設問２－２－b）金融機関が相当数に上ること、また非財務情報をシステムティックには管理していない（設問２－１－c）が格付自己査定には積極的に利用している（設問２－２－b）金融機関が相当数に上ることが確認される。

(設問2-2-c) 以下の【融資フロー例】内に記載されている流れの中で、実際に非財務情報を活用している部分については、点線で囲まれている「非財務情報の活用 □強 □中 □弱 □無」のチェックボックスにチェックを入れてください。また、融資フローが異なる場合は、次ページに記載しております【その他融資フロー図】の枠内に融資フロー及び非財務情報の活用の有無をご記入下さい。

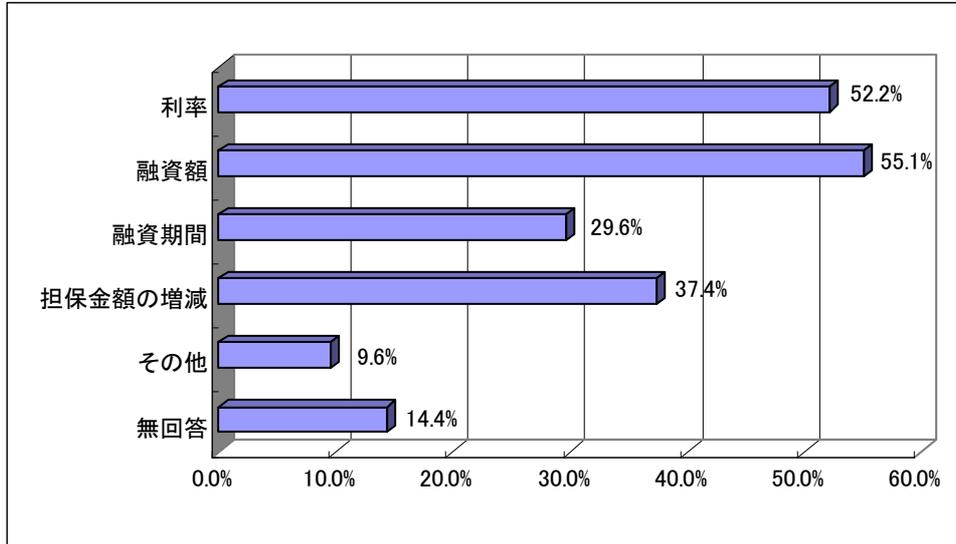
【融資フロー例】



格付自己査定、取引方針管理、及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強くまたは中位に非財務情報を利用していることが確認される。(設問2-2-b)においては、取引方針策定時の75.2%は下回るものの実に66.1%の金融機関において格付自己査定時に非財務情報が活用されていることが確認された。特に本設問において、格付自己査定時に強く利用される割合20.0%が取引方針管理時に強く利用される割合15.7%を大きく上回っていることは特筆に値する。

(設問2-2-d) 融資決定までに非財務情報が影響を与える項目について、あてはまるものを丸で囲んで下さい(複数回答可)。

1. 利率 2. 融資額 3. 融資期間 4. 担保金額の増減 5. その他 ()



非財務情報は、1. 利率には52.2%、2. 融資額には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。また融資期間にも29.6%、担保金額の増減にも37.4%と過半数には及ばないが30%前後の金融機関が影響を与えると回答している。ここでは、非財務情報が利率、融資額等の融資時の実質的な変数に影響を与えることが判明したことはきわめて重要な意義をもつ。

自由記述としては、非財務情報が総合判断、格付自己査定、及び取引方針等に影響を与えるという回答が目立った。

(設問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

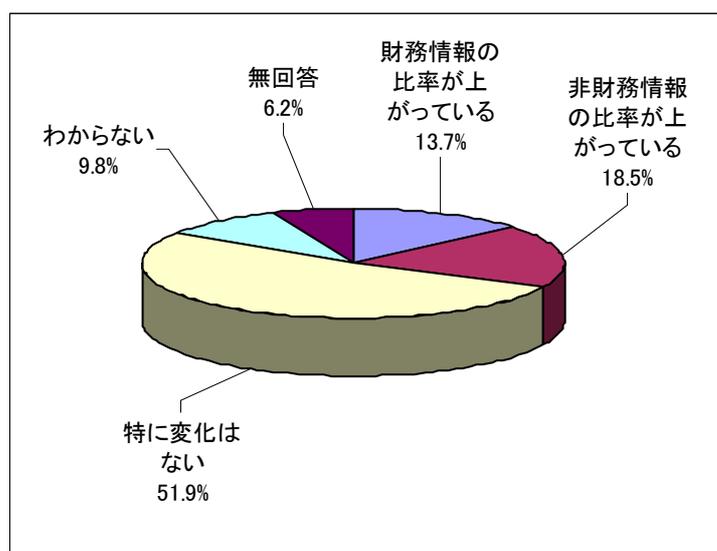
(設問2-3-a) 融資判断における財務情報と非財務情報の比率はおおよそ何対何でしょうか。また、その比率に対する理由もお答え下さい。

財務情報：非財務情報の利用度の比率は、平均して72.1：27.9であった。ここでは、財務情報と非財務情報の比率を合計した値を100として算出した割合より平均値を求めている。融資判断時において非財務情報は実に27.9%のウェイトで利用されていることが浮き彫りとなった。これらの比率を決定する代表的な回答は次の通りであった(各分布については、p. 49図表3-4-1参照)。

- 100：0 → 経営側の判断／評価の困難性
- 80：20 → 財務情報の補完／非財務情報はいずれ財務情報に反映される／ノウハウの不足／恣意性の排除
- 60：40 → 信用金庫の特徴である地域密着性、目きき能力より非財務情報も重視／中小企業においては、経営者の人格、経営能力等の非財務情報が融資判断に占める割合が大きい／取引先の構成が中小零細企業が多く、財務情報が少ないため、個人の資産背景等に頼るケースが多い／非財務情報は未来が中心であり今後の展開が重

- 要である
- 50 : 50 → 両者は相互に補完し合う情報である／中小零細企業との取引が多く、財務情報の変動は大きく取引先の実態を図る為には非財務情報の収集は不可欠／中小零細企業の多くは経営者の力量で左右される
- 40 : 60 → 中小企業においては財務情報では見えない情報が多い

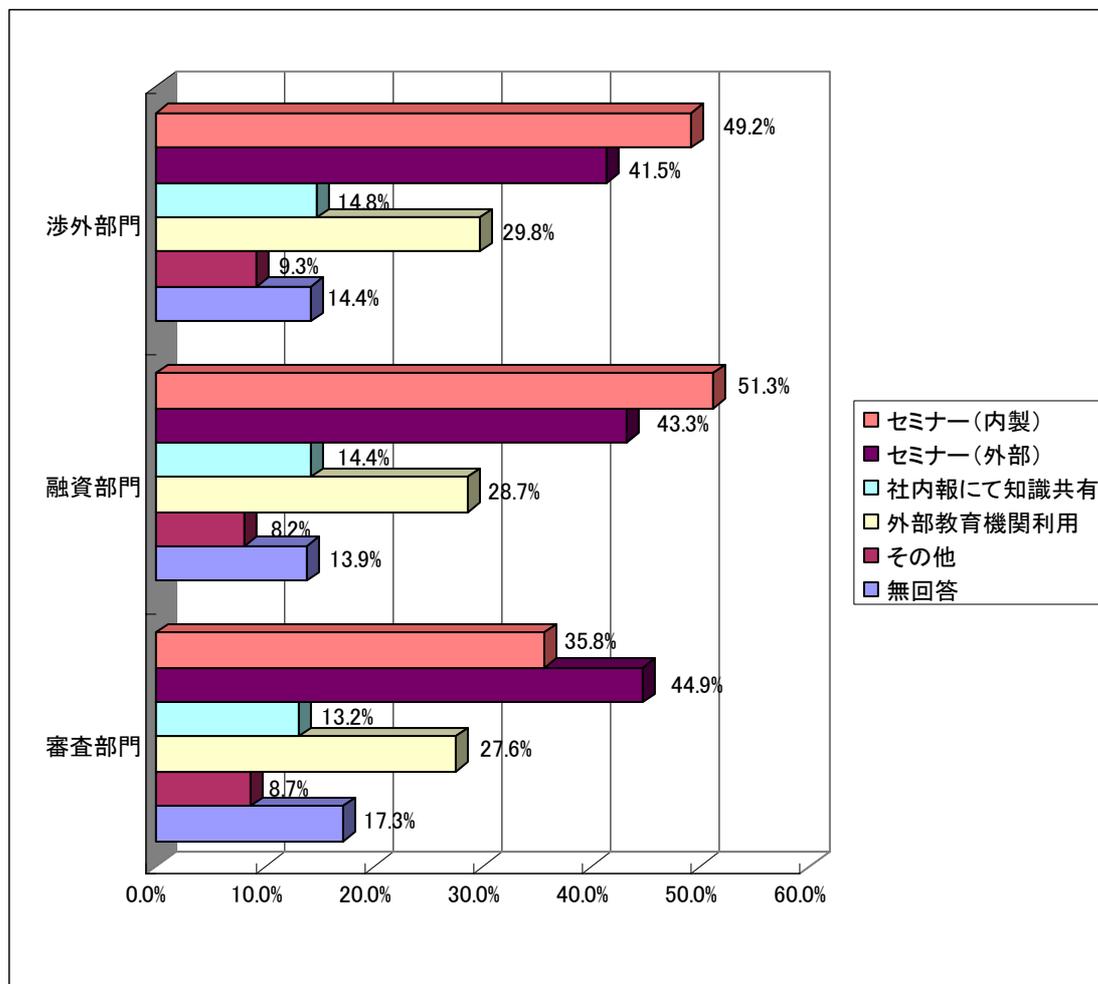
(設問 2-3-b) また、過去と比較して財務情報と非財務情報の比率は変化していますか。



非財務情報の比率が上がっていると回答した金融機関が 18.5%と、財務情報の比率が上がっていると回答した金融機関の 13.7%を上回っている。本結果は、金融庁が「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」一部改正（平成 19 年 8 月 24 日）において「定性情報を含めた地域での情報を活かし、取引先の事業価値を見極めて融資を行うのが地域密着型金融の基本である」と謳っている方向性と整合的である。

設問3 行員に対する教育について

(設問3-1) 非財務情報の収集や融資審査のスキルアップに対して渉外・融資・審査それぞれの部門でどのような研修を行っていますか(複数回答可)。



渉外、融資、及び審査のいずれの部門においても、40%を超える金融機関において内製及び外部のセミナーを活用することによって非財務情報の収集や融資審査のスキルアップが図られていることが確認される。また約30%弱の金融機関においては外部教育機関が活用されている。社内報等の文書のかたちで知識が共有されている金融機関は15%前後であり、前二者と比較するとかなり少ないことが確認される。

【渉外部門の研修内容の具体的なテーマ・内容】

- 審査担当者による勉強会
- 渉外スクール(企業分析のポイント(含む定性分析ポイント)・企業情報収集のポイント)
- 法人融資渉外研修会—会社のコア、コンピタンス発見へのアプローチ
- 法人ソリューション営業研修: お客様の経営課題解決支援手法
- 融資渉外研修: お客様のビジネスモデルに着目した実態把握手法
- 渉外者研修—貸出審査能力養成講座

○ 融資セールス・スキルアップ講座

【融資部門の研修内容の具体的なテーマ・内容】

- 業種別定性分析とアドバイスポイント講座・融資総合判断力養成講座
- 融資スキルの高い人材養成プログラムに基づく集合研修、通信講座
- 融資案件トレーニー ・融資研修会
- 融資推進セミナー（外部）・定期的な融資部門担当者会議（内部）
- サンプル企業を教材とした現状把握及び改善策の方向性の検討、これに基づく経営改善計画書の作成
- 実態バランスシート作成、償還能力判定 信用格付、自己査定
- 融資法務講座、事業所融資推進講座

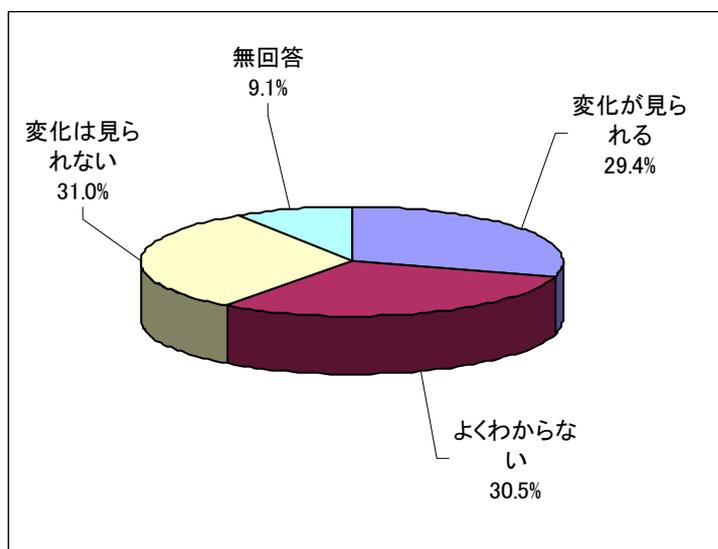
【審査部門の研修内容の具体的なテーマ・内容】

- 業種別審査スペシャリスト養成研修会、コンサルタント養成の研修
- 審査トレーニー研修（内製）・営業店審査、融資当局マニュアル研修（融資部、担当代理）
- 業種別審査マニュアル
- 現物の申請稟議書により審査役に代り実際の審査を行う
- 実態バランスシートの検証
- 信用格付けにおける定性評価の正確化
- 倒産勉強会

また、各部門に共通して実施されている興味深い研修内容の具体的なテーマ・内容にはつぎがある。

- 目利き案件発掘会議
- 目利き力の増強（定量分析、定性分析）
- SWOT分析について、ヒアリングポイントの確認
- 外部コンサルを活用した、非財務情報に着目する目利き力養成講座
- 知的財産権担保融資に関する事項
- 地域密着型金融及び金融検査マニュアル「中小企業融資編」に沿った研修

(設問3-2) また、行員に対する教育内容は全体的に過去と比較し変化していますか。



(設問3-3) 変化が見られる場合、それはどのような内容からどのような内容への変化ですか。

【以前の内容】

- 財務分析を中心とした研修
- 画一的な企業の財務分析、アプローチ等の研修
- 営業推進面に重点をおいた研修
- 財務分析等審査中心
- 財務分析などの融資審査に関する基本的な事柄についての研修が主であった
- 財務諸表の見方や融資稟議書の書き方といった実務面を中心とした内向きの研修
- 業務知識の修得

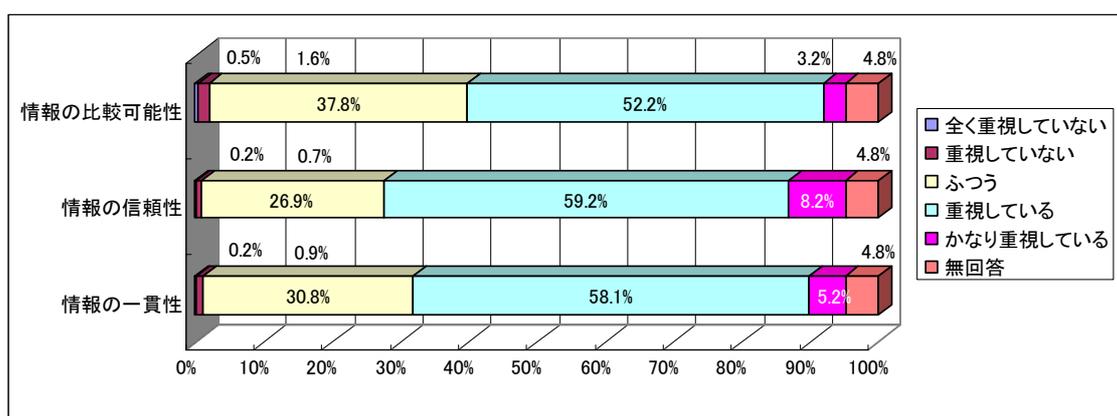
【現在の内容】

- 財務分析に加え、定性面の分析手法も、研修の中に取り込むようになった
- 多角的な企業分析、顧客の立場に立った企業支援等に重点
- コンプライアンス、リスク管理に重点をおいた研修
- 相談能力等総合的な指導能力へ
- 実際に企業訪問を行う、あるいはケーススタディを行うなど、以前と比べより実践的な研修となっている
- 顧客支援の手法や情報収集、提供といった外向きの研修
- 目利き力、業種別特性情報力の育成

行員に対する教育内容に変化が見られると回答した金融機関は29.4%であった。ここでは財務分析から定性面を含めた総合的な分析へ、またコンプライアンス・リスク管理を重視する研究内容へと大きく変化していることが浮き彫りとなっている。また相談能力等の総合的な指導能力の充実を図るといった営業支援重視の姿勢も伺うことが出来る。更にケーススタディ等のより実践的な教育が重視されていることが確認される。従前より目利き力、業種別特性情報力の育成等の研修が積極的に行われるようになっており、リレバンアクションプログラムで目指されている取引先の事業価値を見極める「目利き機能」の向上が実践的に研修で行われていることが特徴的である。

設問4 今後の課題について

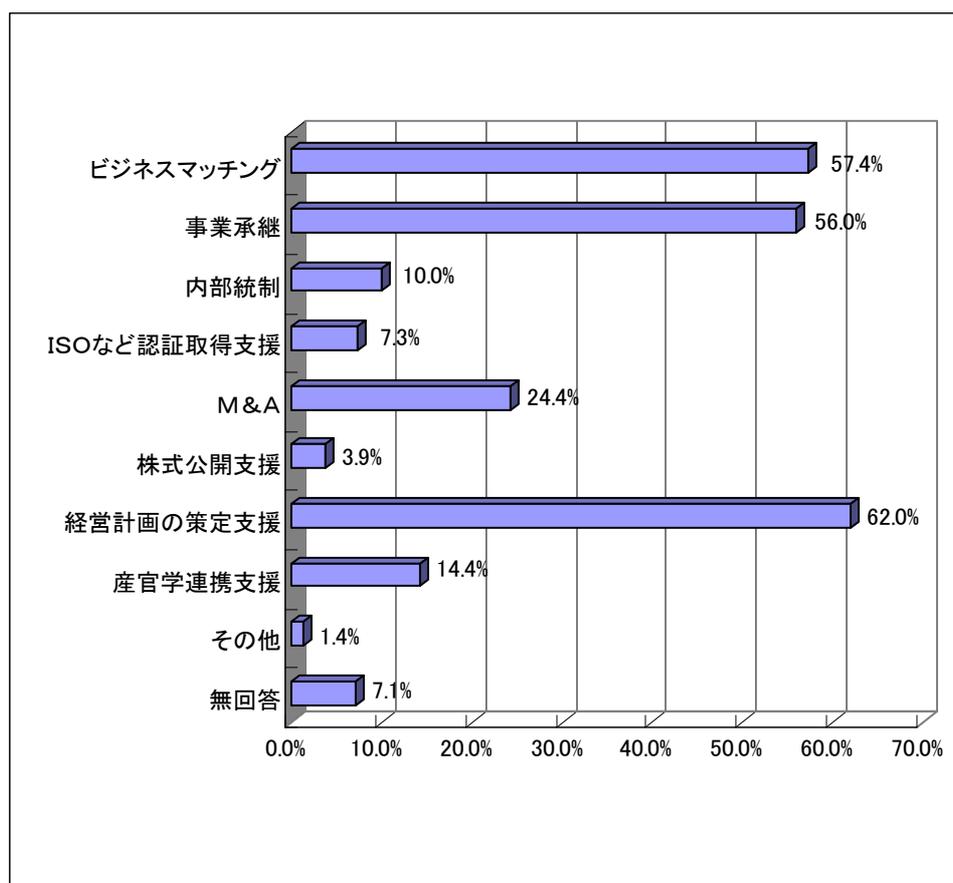
(設問4-1) 非財務情報全般から見た「情報の比較可能性」、「情報の信頼性」、及び「情報の一貫性」について、今後はどの程度重視されると思うかについてあてはまる項目を丸で囲んでください。



「情報の信頼性」が重視されると回答した金融機関の割合が最も高く、「かなり重視している」が8.2%、「重視している」が59.2%といずれも一番ウェイトが高い。ただし「情報の比較可能性」を「かなり重視している」または「重視している」と回答した金融機関も55.4%、「情報の一貫性」を「かなり重視している」または「重視している」と回答した金融機関も63.3%と過半数を大きく上回り、非財務情報にも財務情報と同様に情報の信頼性、比較可能性及び一貫性が要求されていることが確認された。

(設問4-2) 中小企業への営業支援活動において、非財務情報の活用がより重要視されていくと考えられる分野はありますか。あてはまるものを丸で囲んで下さい(複数回答可)。

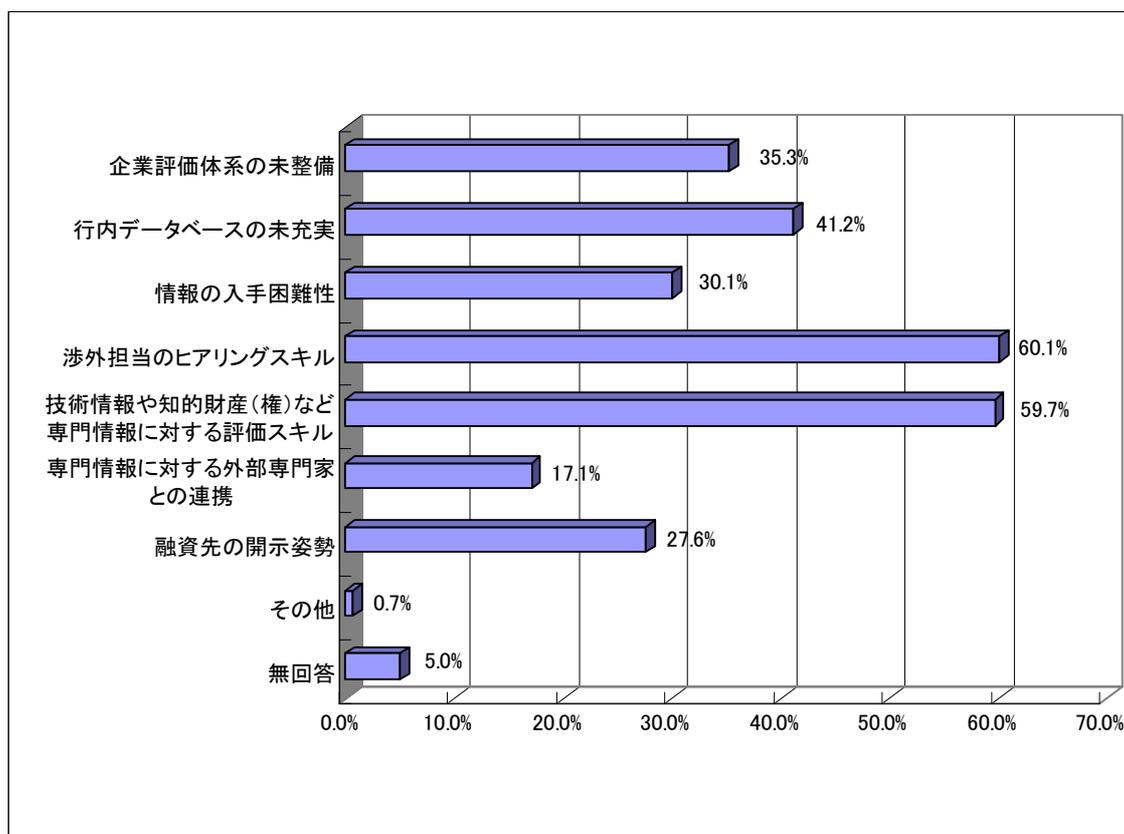
1. ビジネスマッチング 2. 事業承継 3. 内部統制 4. ISOなど認証取得支援 5. M&A 6. 株式公開支援 7. 経営計画の策定支援 8. 産官学連携支援 9. その他()



中小企業への営業支援活動において、非財務情報が今後より重要視されていくと考えられている分野のトップは経営計画の策定支援の62.0%であり、これにビジネスマッチング57.4%及び事業承継56.0%が続く。これらの3分野が過半数を超えた回答を得ており、他の分野を圧倒的に上回る。これにM&Aの24.4%、産官学連携14.4%、内部統制10.0%、ISOなど認証取得支援7.3%が続く。その他の回答は1.4%しかないので、営業支援についてはほぼこれら8分野で非財務情報の利用が期待されていると考えて良いであろう。

(設問4-3) 非財務情報を活用した中小企業融資における課題のうち、当てはまるものを丸で囲んで下さい(複数回答可)。

1. 企業評価体系の未整備
2. 行内データベースの未充実
3. 情報の入手困難性
3. 渉外担当のヒアリングスキル
4. 技術情報や知的財産(権)など専門情報に対する評価スキル
5. 専門情報に対する外部専門家との連携
6. 融資先の開示姿勢
7. その他()



非財務情報を活用した中小企業融資において課題だと考えられている項目のトップは渉外担当のヒアリングスキルの60.1%であり、これに技術情報や知的財産など専門情報に対する評価スキル59.7%が続く。概ね行員のスキルアップを図ることによって非財務情報を活用した中小企業融資がより積極的に実施されることが期待される調査結果となっている。これらの2項目が過半数を超えた回答であり、これに行内データベースの未充実の41.2%、企業評価体制の未整備35.3%、情報の入手困難性30.1%が30%を超えて続く。情報の入手困難性以外の2項目は社内体制の整備によって克服できることが示唆され、行員のスキルアップとともに今後の非財務情報の積極的な利用に展望を抱くことを期待させる調査結果となっている。これに融資先の開示

姿勢 27.6%、専門情報に対する外部専門家との連携 17.1%が続く。その他の回答は0.7%しかないので、非財務情報を活用した中小企業融資における課題については、ほぼこれら7項目で網羅されると考えて良いであろう。特に金融機関の努力によって克服することの出来ない項目は情報の入手困難性と融資先の開示姿勢の2項目のみであることは特筆に値する。

(設問4-4) 中小企業融資に関して自行の融資の流れや仕組みに対する疑問や改善希望などございましたら、個人のご意見で結構ですので、ご記入下さい。

本調査の主眼である知的資産経営に関する非財務情報の利用という観点から、興味深かった今後の中小企業融資に対する意見は次の通りであった。

- 地域金融機関においては、非財務情報の有用性は認識され活用してきたが、近年重要視されるものの評価の度合いは財務状況とのバランスをどの様にするかという点については確立されていない。現状では評価よりもセンスの立場(渉外及び審査)となっている。
- 取引先の非財務評価を担当者任せにしている所があり、担当・役席者・支店長といった現場の人間複数で協議・訪問などを行い情報の精度を高めていきたい。
- 融資実行後のモニタリングによる適切なフォローが重要と感じる。年1回決算期のフォローのみでは取引先の業況悪化をタイムリーに捉え切れず、経営改善支援や与信管理が遅れる事例が増加していると思われる。経済環境が複雑化・スピードアップする現在、非財務面も含めた情報蓄積、活用の重要性が増している。
- 中小企業といっても零細事業者が多数を占めているので経営者の問題意識がない。
- 当庫の使命は「地域経済の活性化を支援」することであり、そうした使命の追求達成に努力している。
- 今年度から企業信用格付に定量分析に加え定性情報を加味することとしている。現在「非財産情報」については当庫としてのルール、システムがなく、今後対応の検討が必要であると考えている。
- 非財務面の情報の蓄積がなされているものの、まだ不十分である。
- スコアリングによる格付精度を向上し、その上で比較的財務情報に近い非財務情報を含めて経営計画を策定し、融資提案を行うシステムの構築を希望している。

3. アンケート調査結果の分析

3-1. アンケートにおける分類別の利用度の実態

図表3-1には、アンケート調査実施時における分類別の金融機関の利用度の実態を、「営業支援時」、「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。分類は「財務情報」（13項目）、「外部環境」（3項目）、「事業内容」（6項目）、「得意先・仕入先」（9項目）、「従業員」（6項目）、「組織基盤」（14項目）及び「リスク対応」（3項目）である。

融資判断時においては、「外部環境」（3.98点）及び「事業内容」（3.92点）が「財務情報」（4.03点）と同程度に高い。ここでは、事業概況と企業のポジショニングを積極的に認識することが「財務情報」と同程度に融資判断時に重視されることが明らかとなっている。これに続くのが「得意先・仕入先」（3.65点）及び「リスク対応」（3.62点）であった。「従業員」（3.22点）が一番低いのは、証券アナリストが企業業績を予測するときにも「従業員」関連の情報をあまり利用していないとする分析報告と整合的である（榊原・與三野・Hansson, 2005）。

一方、榊原・與三野・Hansson（2005）では、証券アナリストは企業業績の予測に「リスク対応」関連の情報もあまり利用していないと報告されていたが、本調査結果では融資判断時、更には営業支援時（3.63点）にも積極的に利用されることが確認できるとともに、リレバンアクションプログラム発表後の利用度ではトップの3.60点であった。これは昨今の食品業界における産地及び賞味期限の偽装問題、住宅建築業界における耐震強度の偽装問題、及び生保・損保業界における保険金の不払い問題等を契機として、企業の事業価値の見極めにはリスク対応能力の有無が不可欠であると金融機関において再認識されていることを表す特徴的な結果であろう。

また、個々の項目では、融資判断時と営業支援時ではその利用の程度は大きく異なるが（図表2-1-3及び図表2-1-4を参照）、本調査時の分類別において融資判断時に積極的に重視される「外部環境」、「事業内容」、「得意先・仕入先」、及び「リスク対応」が概ね営業支援時にも重視されていることが確認される。

図表3-1 アンケートにおける分類別平均点

分類	営業支援平均	融資判断平均	時系列平均
財務情報	3.64	4.03	3.23
経営者	3.51	3.64	3.13
外部環境	3.70	3.98	3.16
事業内容	3.81	3.92	3.27
得意先・仕入先	3.57	3.65	3.14
従業員	3.17	3.22	3.05
組織基盤	3.37	3.51	3.15
リスク対応	3.63	3.62	3.60

3-2. 知的資産（人的資産・関係資産・構造資産）の利用度の実態

図表3-2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」、「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。ここでは3-1において、特に「経営者」に関連する項目と「従業員」に関連する項目ではその利用度が大きく異なることが確認されたので、人的資産については「人的資産-経営者」と「人的資産-従業員」に細分類した上で掲記している。具体的には、「人的資産-経営者」が10項目、「人的資産-従業員」が6項目、「関係資産」が11項目、及び「構造資産」が22項目である。

なお、各知的資産は、中小企業のための知的資産経営マニュアルには次のように、定義されている。

- 人的資産： 従業員が退職時に一緒に持ち出すことのできる資産をいう。例えば、イノベーション能力、想像力、ノウハウ、経験、柔軟性、学習能力、モチベーションなどのことを指す。
- 構造資産： 従業員が退職しても企業内に残留する資産をいう。例えば、組織の柔軟性、データベース、文化、システム、手続き、文書サービスなどを指す。
- 関係資産： 企業の対外的関係に付随した全ての資産をいう。例えば、イメージ、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などを指す。

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「構造資産」の3.40点が続く。「人的資産-従業員」は3.10点と最も低い。「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（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）、及び得意先とその状況（3.63点）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（3.93点）、人格（3.78点）、及び健康状態（3.61）点の3項目である。更に「構造資産」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（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）及び法的リスクへの対応（3.60点）と実に8項目に上る。本調査では、「構造資産」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される。

融資判断時において平均点が3.60点以上と重視されている項目については、営業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。

図表 3-2 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. 業界歴	3.26	3.35	3.05
20. 経営暦	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. 親会社の支持体制	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

3-3. 金融機関の種別による融資判断時の利用度に関する実態

図表3-3には、金融機関の種別による融資判断時におけるアンケート分類別の平均点の一覧を掲記している。ここではサンプル数が6行と少数ではあるが、財務情報及び非財務情報のいずれにおいても都市銀行の平均点が最も高いことが確認される。また「従業員」を除いてほぼすべての分類において金融機関の規模が小さくなるにしたがって利用度の平均点が低くなっていくことも確認される。特に「外部環境」及び「事業内容」では、地銀と信用組合の間にそれぞれ0.38ポイント及び0.27ポイントの隔りがある。

一方で、非財務情報の活用比率については、第二地銀の23.8%を除いて地銀が28.1%、信用金庫が28.0%及び信用組合が28.9%とすべての地域金融機関において28%以上である。このことを同時に考慮すると、地域金融機関においては融資判断時に非財務情報の利用比率は平均的に高いものの、融資判断に結び付けるほどのインパクトは都市銀行に比べて低いことが浮き彫りとなっている。3-4において明らかとなるが、特に主な顧客を中小企業とする地域密着性が重視される地域金融機関においては、非財務情報の積極的な利用に対する意識度合いは相対的に高い。今後の積極的な展開が期待されるところである。

図表3-3 金融機関種別によるアンケート分類別平均点一覧—融資判断

銀行種別	N	財務情報		経営者		外部環境	
		平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
全体	428	4.03	0.7016	3.64	0.6001	3.98	0.5658
都銀	6	4.10	0.8710	3.81	0.8765	4.17	0.7895
地銀	42	3.97	0.6964	3.55	0.6293	3.89	0.7265
第二地銀	34	3.81	0.7581	3.55	0.5798	3.75	0.5961
信用金庫	243	3.79	0.6992	3.54	0.6405	3.68	0.6285
信用組合	99	3.70	0.7425	3.50	0.6453	3.51	0.6162
その他	4	4.65	0.5173	4.15	0.8658	4.50	0.6124

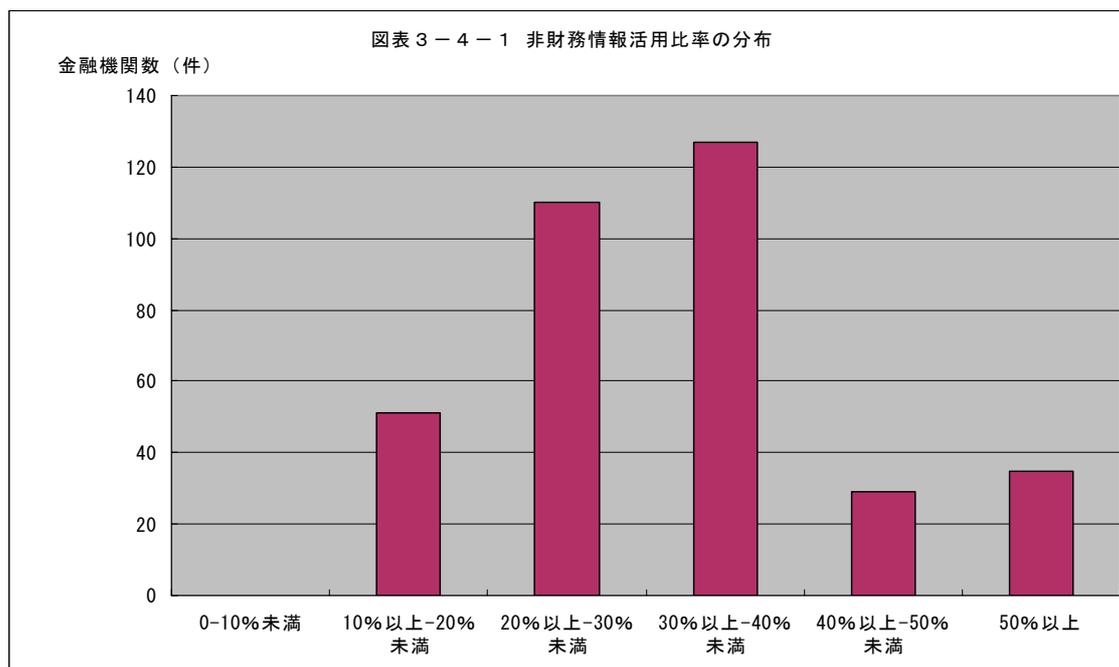
銀行種別	N	事業内容		得意先・仕入先		従業員	
		平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
全体	428	3.92	0.5829	3.65	0.5856	3.22	0.6650
都銀	6	4.14	0.7871	4.00	0.7698	3.47	0.6449
地銀	42	3.86	0.6149	3.63	0.7079	2.93	0.6360
第二地銀	34	3.81	0.5839	3.66	0.6391	3.07	0.5853
信用金庫	243	3.76	0.6007	3.56	0.6369	3.07	0.5951
信用組合	99	3.59	0.6661	3.45	0.6625	3.02	0.6195
その他	4	4.46	0.7626	4.11	1.1154	3.71	0.9345

銀行種別	N	組織基盤		非財務情報 活用比率
		平均値	標準偏差	
全体	428	3.55	0.6557	27.9%
都銀	6	3.84	0.8716	27.5%
地銀	42	3.39	0.7082	28.1%
第二地銀	34	3.42	0.7426	23.8%
信用金庫	243	3.34	0.6784	28.0%
信用組合	99	3.21	0.6802	28.9%
その他	4	4.09	0.9193	40.0%

3-4. 非財務情報活用比率の分布

図表3-4-1は、非財務情報の活用比率の分布である。財務情報：非財務情報の利用度の比率は平均で72.1：27.9であった（設問2-3-a）。また、図表3-4-2は、非財務情報の活用比率別金融機関構成比である。ここでは、10%未満の利用比率の金融機関が9行、10%以上20%未満の利用比率の金融機関が51行、20%以上30%未満の利用比率の金融機関が110行、及び30%以上40%未満の利用比率の金融機関が127行であり、40%未満の利用比率の金融機関が全体の84.1%を占める。さらに40%以上50%未満の利用比率が29行であり、50%未満の利用比率の金融機関はじつに全体の92.4%にのぼる。利用比率の低い金融機関は、その理由として主に「評価の困難性」や「恣意性の排除」を挙げているが、なかには「非財務情報はいずれ財務情報に反映される」と考えて、あえて積極的に非財務情報を利用しない金融機関も数行あったのが特徴的である。

一方、50%以上の利用比率の金融機関が27行とじつに少数であるが非財務情報を財務情報よりも高いウェイトで活用している金融機関もあった。「中小企業においては財務情報では見えない情報が多い」（60%）及び「財務情報の信頼性不足、非財務情報を重視せざるをえない企業規模」（70%）等の意見からも、特に主な顧客を中小企業とする地域密着性が重視される地方銀行、信用金庫、及び信用組合では、非財務情報を必然的に重視しなければならない意見が目立ったのが特徴的である。



図表3-4-2 非財務情報活用比率別金融機関構成比

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%

3-5. 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3-5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掲記している。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（10%の有意水準）。本調査結果によると、融資判断時に非財務的情報を利用してしている金融機関は実に82.2%（361行）に達し、利用していない金融機関はわずかに9.8%（43行）であった（設問2-1-b）。特に業界内のシェア・ポジション、知的財産（権）といった「構造資産」に分類される項目と企画力・アイデア力、経営管理能力といった「人的資産—経営者」に分類される項目がその利用度に0.3点以上の差があることが確認される。

図表3-5 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。

3-6. 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3-6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（3-4の20%未満はすべて10%以下であった）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掲記している。本調査結果によ

ると、融資判断時の財務情報：非財務情報の利用度の比率は、平均して72.1：27.9であった（設問2-3-a）。ここでは事業内容の変遷（構造資産）のみがその利用度において有意に差がある（10%の有意水準）ことが確認される（平均で0.19点の差）。

図表3-6 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

3-7. 融資フローにおける非財務情報の活用段階と活用比率の関係

図表3-7は、融資フローにおける非財務情報の活用段階と活用比率の関係を掲記している。本調査結果によると、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%であった（設問2-2-b）。格付け段階においてのみ非財務情報を利用している金融機関（61行）の非財務情報の活用比率は平均で23.8%であるのに対して、取引方針にも利用している金融機関の平均活用比率は28%を超えることが確認される（格付け及び取引方針の179行の平均活用比率が29.0%、取引方針のみの93行の平均活用比率が28.2%）。

図表3-7 融資フローにおける非財務情報の活用段階と活用比率の関係

融資フローにおける 非財務情報の活用区分	N	非財務情報の 活用比率の平均	標準偏差
格付け及び取引方針	179	29.0%	0.1333
格付け	61	23.8%	0.1186
取引方針	93	28.2%	0.1437
全く活用していない	17	31.2%	0.2998
無回答	2	10.0%	0.0000

3-8. 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

図表3-8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掲記している。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（10%の有意水準）。本調査結果によると、過半数の50.1%の金融機関が、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確認された（設問2-1-a）。

3-5とは異なり利用度に0.3点以上の差がある項目はなく、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「構造資

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。他の知的資産に関連する項目で0.15点以上の差がある項目は、親会社の支持体制と得意先とその状況（いずれも関係資産）であった。

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。

図表3-8 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。

3-9. 金融機関種別による非財務情報の活用ステージの相違

図表3-9-1は、各金融機関種別に格付自己査定時にどの程度非財務情報を利用しているかを分布として表したものである。図表3-9-2は取引方針管理時における利

用度の分布、図表3-9-3は案件対応時における利用度の分布である。(設問2-2-c)においては、融資フローにおける格付自己査定、取引方針、及び案件対応それぞれの場面においてどのような強度で非財務情報を活用しているかを質問している。

ここではサンプル数が6行と少数ではあるが、いずれのステージにおいても全ての都銀において利用度が「中」以上と回答されている。また地域金融機関においては、「強」と回答した比率はいずれのステージにおいても地銀が最も高いことが特徴的である(格付自己査定時26.6%、取引方針管理時17.2%、及び案件対応時21.9%)。更にいずれのステージにおいても過半数の第二地銀と信用金庫が「強」または「中」と回答していることも特徴的である。

図表3-9-1
金融機関種別による非財務情報の活用ステージ - 格付自己査定

格付自己査定	強	中	弱	無	無回答
都銀	16.7%	83.3%	0.0%	0.0%	0.0%
地銀	26.6%	35.9%	3.1%	1.6%	32.8%
第二地銀	15.6%	42.2%	11.1%	4.4%	26.7%
信用金庫	16.3%	38.3%	11.0%	9.6%	24.8%
信用組合	11.0%	25.5%	9.0%	6.9%	47.6%
信託銀行	3.0%	6.1%	0.0%	0.0%	90.9%
計	15.3%	33.7%	8.9%	7.0%	35.1%

図表3-9-2
金融機関種別による非財務情報の活用ステージ - 取引方針管理

取引方針管理	強	中	弱	無	無回答
都銀	50.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%
地銀	17.2%	32.8%	14.1%	1.6%	34.4%
第二地銀	13.3%	46.7%	8.9%	2.2%	28.9%
信用金庫	13.1%	46.5%	12.8%	3.2%	24.5%
信用組合	7.6%	37.2%	8.3%	3.4%	43.4%
信託銀行	3.0%	3.0%	0.0%	3.0%	90.9%
計	12.0%	40.2%	10.6%	3.0%	34.3%

図表3-9-3
金融機関種別による非財務情報の活用ステージ - 案件対応

案件対応	強	中	弱	無	無回答
都銀	33.3%	66.7%	0.0%	0.0%	0.0%
地銀	21.9%	31.3%	12.5%	0.0%	34.4%
第二地銀	6.7%	55.6%	8.9%	0.0%	28.9%
信用金庫	12.4%	42.9%	17.7%	1.4%	25.5%
信用組合	5.5%	37.2%	11.0%	3.4%	42.8%
信託銀行	6.1%	0.0%	0.0%	3.0%	90.9%
計	11.1%	39.0%	13.6%	1.7%	34.6%

3-10. 利率に影響を与える非財務情報

図表3-10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掲記してい

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（10%の有意水準）。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た（設問2-2-d）。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「構造資産」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、そしてきわめて興味深いのが資格・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1項目上位に入っていることである。これらの知的資産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。

図表3-10 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。

3-11. 融資額に影響を与える非財務情報

図表3-11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掲記している。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（10%の有意水準）。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（設問2-2-d）。特に0.19点以上の差がある上位10項目に着目すると、営業秘密の漏洩リスクへの対応、主力事業の優位性、コンプライアンス体制、社内の取組、企業ブランド、及び人事評価システムといった「構造資産」に分類される項目が6項目も入っていることが確認される。なかでもリスク対応に関する項目が2項目も入っているところが特徴的である。また経営者の人格といった「人的資産－経営者」に分類される項目が1項目、得意先とその状況、

得意先との関係、及び仕入れ先とその状況といった「関係資産」に分類される項目が3項目それぞれ入っている。このように上位10項目がすべて知的資産に関する情報であることは特筆に値する。

最後に実質的に融資額に影響を与えると回答した金融機関においては、実に45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興味深い。

図表3-11 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. 経営層	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とp値が0.1以下のものを差の降順で並び替えてある。

※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

3-12. 融資期間に影響を与える非財務情報

図表3-12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掲記している。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（10%の有意水準）。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た（設問2-2-d）。特に0.20点以上の差がある上位11項目に着目すると（10位に2項目がある）、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「構造資産」に分類される項目が5項目も入っている。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。更に親会社の支持体制、得意先との関係、得意先とその状況、及び主力金融機関の有無といった「関係資産」に分類される4項目が入っており、上位11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11項目のうち10項目が知的資産に関する情報である。

最後に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が深い。

図表3-12 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	-2.968	***
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

3-13. 担保金額の増減に影響を与える非財務情報

図表3-13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掲記している。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（10%の有意水準）。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た（設問2-2-d）。

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様相を異にして、親会社の支持体制、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。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。また転出比率といった「人的資産-従業員」に分類される項目は他の実質的な変数では上位に入っていなかったことは注目に値する。最後に転出比率とともに、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。「人的資産」トータルでは、上位10項目に4項目が入っており、「関係資産」に次ぐ重要性が浮き彫りとなった。

図表3-13 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。

【資料編】

全67項目の①事業支援、②融資判断、および③時系列比較の5段階評価の平均点

分類名	項目名	①営業支援		②融資判断		③時系列	
		平均	標準偏差	平均	標準偏差	平均	標準偏差
財務情報	1. 売上高	3.75	0.668	3.91	0.657	3.21	0.526
	2. 経常利益	3.97	0.663	4.18	0.633	3.35	0.588
	3. 自己資本額・総資本額	3.73	0.688	3.92	0.683	3.35	0.578
	4. 流動比率	3.42	0.635	3.57	0.634	3.20	0.471
	5. 固定長期適合率	3.32	0.590	3.41	0.608	3.13	0.413
	6. 自己資本比率	3.65	0.672	3.87	0.663	3.33	0.540
	7. キャッシュフロー	4.27	0.706	4.53	0.552	4.14	0.735
	8. 債務償還可能年数	3.92	0.728	4.17	0.669	3.84	0.742
	9. 総資本経常利益率	3.38	0.638	3.45	0.660	3.17	0.456
	10. 売上高経常利益率	3.49	0.657	3.62	0.666	3.21	0.473
	11. 回転期間	3.49	0.643	3.68	0.694	3.27	0.500
	12. 売上成長率	3.48	0.635	3.52	0.659	3.18	0.430
	13. 利益成長率	3.53	0.628	3.57	0.645	3.22	0.454
経営者	14. 経営管理能力	3.93	0.642	3.93	0.586	3.51	0.613
	15. 企画力・アイデア力	3.53	0.635	3.36	0.578	3.26	0.491
	16. リーダーシップ	3.62	0.664	3.49	0.612	3.21	0.448
	17. 人格	3.79	0.678	3.78	0.656	3.25	0.514
	18. 代表者年齢	3.45	0.600	3.47	0.588	3.17	0.419
	19. 業界歴	3.26	0.580	3.35	0.604	3.05	0.378
	20. 経営歴	3.36	0.562	3.41	0.579	3.06	0.355
	21. 人脈	3.32	0.591	3.25	0.560	3.06	0.337
	22. 後継者の有無	3.91	0.626	3.95	0.567	3.43	0.587
	23. 健康状態	3.52	0.598	3.61	0.602	3.18	0.411
	24. 経営者の個人資産	3.69	0.672	3.99	0.592	3.32	0.565
	25. 事業の専念度	3.36	0.598	3.37	0.599	3.10	0.355
	26. 対外広報活動	3.15	0.535	3.08	0.506	3.06	0.310
外部環境	27. 業界内シェア・ポジション	3.48	0.625	3.53	0.620	3.18	0.399
	28. 景気の動向・景気感応度	3.69	0.626	3.80	0.622	3.36	0.553
	29. 競合他社の状況	3.66	0.634	3.73	0.597	3.27	0.485
事業内容	30. 事業内容の変遷	3.85	0.674	3.85	0.592	3.51	0.598
	31. 技術の優位性	3.92	0.649	3.85	0.596	3.43	0.590
	32. 知的財産(権)	3.56	0.696	3.44	0.668	3.39	0.576
	33. 製品・商品・サービスの優位性・ブランド	3.74	0.633	3.68	0.585	3.37	0.524
	34. 製品・商品・サービスの採算性	3.81	0.674	3.81	0.625	3.37	0.558
	35. 主力事業の優位性	3.82	0.650	3.84	0.620	3.35	0.555

全67項目の①事業支援、②融資判断、および③時系列比較の5段階評価の平均点

分類名	項目名	①営業支援		②融資判断		③時系列	
		平均	標準偏差	平均	標準偏差	平均	標準偏差
得意先・仕入先	36. 得意先とその状況	3.58	0.645	3.63	0.626	3.18	0.418
	37. 仕入先とその状況	3.42	0.635	3.42	0.603	3.12	0.368
	38. 得意先との関係	3.42	0.608	3.41	0.610	3.14	0.383
	39. 仕入先との関係	3.32	0.566	3.30	0.556	3.10	0.332
	40. 顧客満足度	3.45	0.630	3.32	0.582	3.22	0.461
	41. 販促活動・広告宣伝活動	3.23	0.547	3.12	0.502	3.09	0.339
	42. 主力金融機関の有無	3.71	0.673	3.86	0.626	3.27	0.517
	43. 他行との取引状況	3.79	0.662	3.96	0.603	3.34	0.564
	44. 資金調達余力	3.83	0.680	4.01	0.623	3.36	0.594
従業員	45. 従業員数	3.17	0.598	3.13	0.535	3.07	0.337
	46. 社員平均年齢とその前年比	2.99	0.565	2.95	0.571	3.04	0.325
	47. 転出比率	3.06	0.594	3.04	0.605	3.08	0.369
	48. インセンティブ・システム	2.83	0.596	2.77	0.615	3.00	0.303
	49. ノウハウ	3.35	0.685	3.23	0.641	3.16	0.455
	50. 資格・技術保有者	3.35	0.627	3.24	0.594	3.16	0.423
組織基盤	51. 経営理念	3.62	0.654	3.45	0.592	3.25	0.475
	52. 経営計画	3.97	0.680	3.95	0.606	3.58	0.641
	53. 企業ブランド	3.38	0.617	3.32	0.592	3.15	0.430
	54. ビジネスモデル	3.52	0.661	3.43	0.616	3.27	0.494
	55. 事業所数	3.00	0.546	2.99	0.579	3.00	0.285
	56. 労使関係の円滑度	3.14	0.585	3.09	0.596	3.05	0.323
	57. 社内改善提案制度 ・改善実施件数	3.02	0.605	2.87	0.582	3.04	0.336
	58. 人事評価システム	2.94	0.575	2.81	0.582	3.01	0.305
	59. 教育の充実度	3.19	0.593	3.03	0.561	3.08	0.338
	60. ITシステムの導入状況	3.14	0.572	3.06	0.571	3.18	0.433
	61. 社内の仕組	3.38	0.650	3.28	0.633	3.27	0.528
	62. 研究開発への取組	3.36	0.647	3.26	0.592	3.17	0.432
	63. 親会社の支持体制	3.52	0.643	3.66	0.629	3.20	0.453
	64. 関係会社	3.69	0.661	3.88	0.641	3.40	0.593
リスク対応	65. 営業秘密の漏洩リスクへの対応	3.39	0.683	3.34	0.706	3.40	0.628
	66. 法的リスクへの対応	3.51	0.683	3.60	0.705	3.45	0.657
	67. コンプライアンス体制	3.61	0.731	3.64	0.759	3.60	0.713

第2章 今後の非財務情報の有効活用のあり方について

1. 評価と分析の視点

前述の金融機関における非財務情報の活用実態を受けて、本章では、金融機関からみた中小企業の知的資産経営に対する評価とその効果の検証を行うとともに、知的資産経営ファイナンスの促進に向けての非財務情報の有効活用のあり方を検討することにした。

一般に開示情報の有効性は、情報の送り手としての企業の「知って欲しい情報」がどの程度情報の受け手としての開示対象先が「知りたい情報」と合致するかによって評価される。この自社が「知って欲しい情報」と開示対象先が「知りたい情報」の許容枠(ストライクゾーン)が合致する範囲で「理想的な開示情報」が決定される(産業構造審議会新成長政策部会経営・知的資産小委員会「中間報告書」p. 37; 中小企業基盤整備機構「中小企業のための知的資産経営マニュアル(以下知的資産経営マニュアル)」p. 66)。この場合、この2つの情報にギャップが生じた場合、情報の受け手は送り手に対して開示情報の改善を要求するという形でフィードバックをなすか、他の補完的情報を得ようとする。このように、情報の供給サイドを需要サイドとの相互作用の中で、開示すべき情報の範囲と内容が把握されることになる。

知的資産経営報告書を通じて開示される非財務情報の有効性についても、中小企業が「知って欲しい情報」が、開示対象先としての金融機関が「知りたい情報」となっているかどうかの側面から評価するとともに、今後の非財務情報の有効活用に向けての具体的方策が検討されなければならない。

2. 中小企業による非財務情報の作成課題と検証

知的資産経営報告書は、企業が策定した価値創造のストーリー(定性情報)とその裏付け指標(定量情報)を併用することによって、企業の知的資産経営の実態を広くステークホルダーに提示し、知的資産経営についてその共感を得ようとするものである(「知的資産経営マニュアル」p. 66)。有効かつ効率的な知的資産経営報告書を作成するためには、企業は次のように報告書作成のディメンジョンに即した課題を履行しなければならない。

I. 「明確な経営理念・企業戦略の表明」

知的資産経営を実施するにあたって、企業の信念・目的・戦略を明確に表明し、それを達成するための具体的経営方針を明示しなければならない。

II. 「必要不可欠な知的資産項目の把握」

企業の戦略等を達成するのに必要不可欠な知的資産項目が全て、かつ、戦略との整合性をもって把握し、選択されなければならない。

Ⅲ. 「有効かつ整合性ある価値創造ストーリーの策定」

知的資産による企業の価値創造プロセスを戦略・方針と整合性をもってストーリー形式で明瞭に表示されなければならない。

Ⅳ. 「説得力ある裏付け指標の開示」

価値創造ストーリーの裏付け指標によって説得力あるものとするとともに、知的資産経営がいかに成功したかについての業績指標を提供しなければならない。

以上の4つの視点から、「知的資産経営報告書作成支援調査・研究編」の対象となったモデル企業について、知的資産経営報告書の作成実態を検証し、評価することをしたい。その結果は、次のように要約的に摘記される。

- I. 知的資産経営の第1ステップは、「過去～現在」の経営哲学、経営方針、戦略を確認し、これに基づく投資実績と業績を確認することから始まる（「知的資産経営マニュアル」p. 55）。モデル企業はいずれも「経営理念」とそれを具体化するための「経営方針（品質方針・環境方針・食品安全方針・社員心得等）」を掲げ、企業が目指すべき方向を提示している。内容的には、モデル企業の多くがモノづくり企業であることから、技術や品質を通じた社会貢献（仁張工作所、橋永金属等）や顧客満足主義（富士工作所、クア・アンド・ホテル等）を謳う企業が多い。しかし、哲学や方針、戦略等に基づいた投資実績をまとめることは概して困難であり、財務業績数値（売上高推移等）を記載するに止まっているケースが多い。
- II. 第2ステップは、企業の強みの源泉をなす知的資産を明確に把握することであり、そのための分析ツールとして「知的資産経営マニュアル」ではSWOT分析が例示されている（p. 55－56）。しかし、SWOT分析を実施したものの、開示された情報を見る限り、外部分析の部分に力点を置いた報告書が多く、その結果、各社が提示した知的資産が経営方針、戦略等と整合性を持った真に企業の競争優位性を持つものであるとの説得力が不十分なものも少なくない。今後の報告書作成において、経営方針や戦略との整合性も考慮した自社の強み分析と効果的な開示に更なる改善が期待されよう。
- III. 次に、価値創造の源泉である知的資産の源泉・蓄積のヒストリーを記述し、それが将来の事業計画の中でどのように育成・発展されようとしているかといった価値創造ストーリーを策定しなければならない。これは知的資産経営報告書の中核をなす部分であり、自社の強みとしての知的資産が価値創造プロセスの中で

のように組み込まれつつ、企業の成長を図り、また、更なる成長を図ろうとしているかを体系的に、かつ、ビジュアルとして明快に提供するものでなければならない。しかし、本モデル企業の多くは個々の知的資産の解説に終始し、全体としての価値創造の体系的ストーリーを展開する点で今後の改善が望まれよう。なお、ユーエイキャスターの報告書は、「過去～現在～将来」の推移の中で価値創造ストーリーを描いてはいないが、同社の「知的資産ロードマップ」は、企業の経営理念・社是との整合性を意識しつつ、同社の強みの体系図を一覧表示した点で参考になろう。

IV. 知的資産の内容について、モデル企業では人的資産、構造資産、及び関係資産の名称は用いられていないものの、内容的には構造資産に属する「品質保証システム」、構造・人的資産に属する「改善力・提案力」、関係資産に属する「顧客対応力・顧客満足度」や「ネットワーク・会員力」、また、人的資産に属する「人材育成力・教育力」などが含まれる。

V. 最後に、知的資産経営報告書では、企業の主たる価値創出源泉と知的資産マネジメントの実態が適切に反映されるように、最適な重要業績評価指標（KPI）が選択されなければならない。ただし、本モデル企業のほとんどの報告書が、価値創造ストーリーを裏付けるのに最適なKPIを提示するという観点では、更なる検討が必要であるといえよう。

その中であって、仁張工作所の報告書に関しては、KPIを重視し、顧客満足度や客先クレーム発生件数、改善提案件数など裏付けデータを整備することによって自社の知的資産を説得力あるものとしている点は、大いに参考になるであろう。

以上、本モデル企業の知的資産経営報告書について、各社ともに自社の強みを活かした知的資産経営の実態を浮き彫りにしようとした点は評価されるであろう。しかし、同経営報告書に盛り込まれる情報量が中小企業にとって過重負担となり、全体として体系的かつ説得力ある価値創造のストーリー策定は決して容易ではない点においては、更なる工夫の余地があるといえよう。

3. 金融機関による非財務情報の利用課題と検証

I. 金融機関による非財務情報の評価

まず、本指針第1章の調査結果について、次の3点から問題を整理し、評価を行う

ことにしたい。

1. 金融機関にとって非財務情報はどの程度、また、どのような状況において有用であるかー「有用性の範囲と状況(コンテキスト)」
2. 非財務情報の中でどのような項目・指標が金融機関にとって有用であるかー「有用性の高い非財務項目」
3. 非財務データは、金融機関によるキャッシュ・フロー予測にどのように影響するであろうかー「非財務情報とキャッシュ・フローとの関連性」

1. 有用性の範囲と状況(コンテキスト)

銀行、信用金庫等の日常業務において非財務情報がどのような場において、どの程度活用されているか、これまで体系的な調査研究はほとんど実施されてこなかった。本調査研究の結果について、特に融資決定に焦点を置きつつ分析を行い、評価を試みたい。

第1に、金融機関において温度差はあるものの、金融機関は一般に非財務情報の重要性を認識しているといえる。海外の調査報告では、金融機関は無形資産のような非財務情報に対してごく限られた範囲で関心をもつに過ぎず、概して非財務情報に対して馴染みがないとされる(PRI SM 2003)⁵。しかし、本調査結果では、金融機関は「取引先管理票」といったシートを用いて日常業務プロセスの中で非財務情報を記録し、顧客管理支援システムに入力することによって情報の収集・分析を図っている。これらの顧客管理シートには、相手先企業の事業内容や業況、他行との取引、事業計画等の非財務情報が網羅されており、蓄積されたデータは、他の担当者も閲覧でき、情報の共有化が図られている。また、金融機関は融資担当者向けの社内外の研修・セミナーを通じて非財務情報の収集や評価の仕方について指導を行い、従業員のスキルアップに努めている。

第2に、非財務情報の活用比率について、融資決定に反映される「財務情報一対一非財務情報」の比重は、概ね「7対3」である(「図表3-4」参照)。データ上も、第二地銀(23.8%)を除いて、都銀(27.5%)、地銀(28.2%)、信用金庫(28.0%)、信用組合(28.9%)ともに約30%を示し、金融機関の規模による顕著な差異は認められない。金融機関は、一方では、地域内での競争の激化に伴い、以前よりも非財務情報を融資判断に利用するようになり(A金融機関)、他方では、非財務情報のウェイトを高くすれば、自己査定時にエビデンスとして立証

⁵ PRI SM(2003), “BANKING and VENTURE CAPITAL METRICS” (Morck, F., Hall, M. and Vali, E.), Policy Research into Innovation and Measurement Practice in the Intangible Economy, Work Paclage 7.

しにくいとの問題をもつ(B金融機関)。この最適な妥協点として設定されたのが、概ね30%の活用比率であろう。これは、機関投資家が投資意思決定を行う際の非財務情報の活用比率(意思決定情報の約3分の1)ともほぼ合致するものである(古賀2005 p. 211)。

第3に、非財務情報の活用ステージについて、多くの金融機関は融資局面のいずれかのステージで、非財務情報を「中」程度以上の利用度で活用しているという点が指摘される(「図表3-9-1」～「図表3-9-3」参照)。融資決定の第1ステップである格付ステージでは、公表財務データに基づき格付スコアリングモデルを参照してデフォルト率を算定するので、このステージではより財務情報に比重が置かれざるを得ない。しかしながら、格付ステージにおいても公表財務データによる格付は、経営者や企業特性等の定性項目によって補正が加えられ、格付ステージで非財務情報を適切に評価しえず、成長力をもった企業を誤って切り捨てることにもなりかねないので、格付自己査定においても非財務情報は判断に極めて重要な影響をなすといえよう。

第4に、個別案件対応において非財務情報が融資額、利率、担保金額、融資期間の具体的条件について一定の影響を及ぼす点に留意されたい。従来、先行研究では、これらの具体的条件に対する非財務情報の影響については意見が分かれ、合意ある結果は得られていなかった(古賀・榊原・與三野2007)⁶。本調査では、非財務情報が特に「融資額(55.1%)」や「利率(52.2%)」に影響を与え、また、「担保金額の増減(27.4%)」や「融資期間(29.6%)」に対しても一定の影響をなす点が明示され、しかも、それぞれに対して具体的にどのような非財務情報が関係するかをデータの裏付けた点は知的資産経営ファイナンスのあり方を考える上で重要な示唆に富むものであろう。

最後に、非財務情報の利用をめぐって、金融機関は非財務情報をポジティブ・チェック(前向き評価)にもネガティブ・チェック(弱みの発見)にも利用すると推定される。従来、非財務情報の評価の困難性に加えて、金融機関のリスク回避的安定志向の性格から、ネガティブ・チェックとして非財務情報を利用する傾向が強いと考えられてきた(山下2007 p. 176-177)⁷。しかし、上記のような非財務情報の融資スキームにおける役立ちから、金融機関はネガティブにもポジティブにも非財務情報を利用していると考えるのが合理的であろう。実際、ある地方銀行で

⁶ 古賀智敏・榊原茂樹・與三野禎倫 編著(2007),『知的資産ファイナンスの探求』,中央経済社

⁷ 山下忠康(2007),「知的資産と金融機関の融資意思決定」(古賀・榊原・與三野編著、同上書、第9章所収),中央経済社

は、定性情報を「-1~+2」の範囲で評価することによって、ポジティブにもネガティブにも利用する点が指摘されている。

以上、総じて非財務情報は金融機関の融資スキームに予想以上に活用されているといえるが、また、それ以上にビジネスマッチングや事業承継、経営計画の策定支援など営業支援活動において、非財務情報はより一層重要な役割をもつであろう。

2. 有用性の高い非財務項目

本調査の結果から、融資判断を行う際に考慮する非財務情報について、次の3つの特徴が挙げられる。

第1に、有用性の高い非財務項目として大きく「資金調達余力」、「経営者の個人資産」、「後継者の有無」、「経営管理能力」等の経営者の人的色彩の強い人的資産、「他行との取引状況」や「関係会社」、「主力金融機関の有無」といった関係資産、及び「経営計画」や「事業内容の変遷」、「技術の優位性」等の構造資産が挙げられる（「図表2-1-4」参照）。この中で経営者の資金調達余力や個人資産、関係資産等は主として融資のデフォルト損失の担保資産価値を補強する項目として重視されるのに対して、経営計画や経営管理能力、事業内容の変遷等は企業の将来キャッシュ・フローの創出能力に著しく影響し、融資のデフォルト確率に関する無形価値を判断する項目として重視される。また、後継者の有無や他行との取引状況、関係会社に関する情報は、広く中小企業の将来的存続の可能性を裏付けるデータとして考慮される。従来、金融機関においては特に「経営者の質」と「競争的ポジション」の2つが強調されてきたが（PRISM 2003）、本調査でも経営者の質としての経営管理能力、競争的ポジションの一部を反映する技術の優位性が同様に考慮されている。

第2に、格付自己査定、取引方針決定、及び案件対応という融資決定のステージにあたってほぼ同様の非財務情報が活用されている。いずれのステージにおいても、「経営計画」、「経営者の個人資産」、「資金調達余力」及び「他行との取引状況」が重視される共通項目をなす。また、格付自己査定ステージと案件対応ステージでは「経営管理能力」をいかに評価するかが重要になり、また、取引方針決定ステージでは「主力金融機関の有無」が重要項目になっている。

第3に、利率、融資額、融資期間、及び担保金額といった融資条件決定において重視される非財務情報には、いく分差異が認められる。利率の変更では将来キャッシュ・フローの創出能力（デフォルト確率）の評価に役立つ「経営計画」や「製品・サービス等の優位性・ブランド」が重視され、融資額の決定ではデフォルト確率の

評価に資する「経営管理能力」とデフォルト損失の評価に役立つ「資金調達余力」等が重視される。また、融資償還期間の決定では「資金調達余力」の他に、「関係会社」や「主力金融機関の有無」、「他行との取引状況」といった関係資産の評価によって融資先企業の信用リスクが判定される。デフォルト損失に備えた担保金額の変更では「経営者の個人資産」の他に、将来キャッシュ・フローに影響する「経営管理能力」や「経営計画」等が重要な非財務項目となっている。従来⁸の先行研究(古賀・榊原・與三野2007)では、これらの融資条件に対して非財務情報がいかに影響するかは必ずしも明らかではなかっただけに、本調査データは、非財務情報の役割を検討する上で重要な知見をなすといえる。

3. 非財務情報とキャッシュ・フローとの関連性

融資先企業の信用リスクに大きな関心をもつ金融機関にとって、非財務情報が企業の将来キャッシュ・フローの予測にいかに関与かが最もクリティカルな問題である。このような非財務情報とキャッシュ・フローとの関連性について、次の3つの側面から検討することにしよう。

- (1) 事前的キャッシュ・フローと事後的キャッシュ・フローとの関係
- (2) 財務情報と非財務情報の連携
- (3) 合理的キャッシュ・フローモデルの構築と非財務情報のあり方

(1) 事前的キャッシュ・フローと事後的キャッシュ・フローとの関係

金融機関の信用リスク分析に伴うキャッシュ・フローとして、デフォルト確率に係る「事前的キャッシュ・フロー」と、デフォルト損失に係る「事後的キャッシュ・フロー」の2つがある。前者のデフォルト確率を評価するためには、融資先企業の将来キャッシュ・フローの創出能力に焦点づけてデフォルトの発生可能性を予め評価しなければならない。他方、後者のデフォルト損失の評価では、担保資産価値を考慮しつつデフォルト損失額を事後的に評価しなければならない。この場合のキャッシュ・フローはデフォルト発生後の事後的キャッシュ・フローである。従来⁸の融資決定では、物的資産型経済を背景として、デフォルト時の損失に充当する担保資産の評価に大きな関心が寄せられ、担保資産として土地・建物等の物的資産や有価証券等の金融資産が大きなウェイトを占めてきた(古賀2005 p. 150-153)⁸。

しかしながら、知識創造型経済の台頭に伴って、金融機関のビジネス形態も「資産担保ベース型」から顧客との関係を重視した地域密着型「リレーションシップ

⁸ 古賀智敏(2005), 『知的資産の会計』, 東洋経済社

バンキング」へと重点シフトするようになった(金融庁2008)⁹。その結果、融資決定の焦点も資産担保によるデフォルト損失の軽減指向から、デフォルト確率に影響する将来キャッシュ・フロー創出指向へとシフトし、事後的キャッシュ・フロー指向から事前的キャッシュ・フロー指向へと大きく移行するようになった。

このようなリレーションシップバンキングの台頭とともに、金融機関の事業支援や融資のあり方も融資先企業の新たな事業価値創造の可能性ないし企業の成長力の評価に向けられるようになり、本調査で示された経営管理能力や技術力、主力事業の優位性等、よりソフトで主観的な非財務情報の積極的活用がますます求められるようになってきている。

(2) 財務情報と非財務情報の連携

金融機関の融資決定スキームでは、定量的・財務情報と定性的・非財務情報とが併用され、全一体となって融資決定に資することが明らかである。財務報告や業績尺度は、企業が当該期間にいかにも有効に経営資源を利用したかという経営実態を提供する点で融資決定目的に対して適合的であり、金融機関の有用な情報を提供する。しかし、財務情報は、あくまで過去の実態を提供するのみであり、企業がどれほどの利益なりキャッシュ・フローをもたらすかについては必ずしも適切に反映するものではない。

企業の将来利益の稼働能力より適切に把握するためには、企業の価値創出源泉、リスクや不確実性に関する質的・将来指向的信息が併せて必要となる。人的資産・構造資産、及び関係資産の知的資産を用いて価値創造活動を行った結果がキャッシュ・フローや利益等の効果をもたらすといえる。つまり、企業間での財務実績の差異は知的資産といった無形価値に起因するものであり、財務情報と非財務情報とは両者ともに連携を図りつつ、全一体となって融資決定に役立つ情報を提供する。

(3) 合理的キャッシュ・フローモデルの構築と非財務情報のあり方

前述のように、財務諸表で開示されない企業価値を分析・評価するためには、金融機関は信頼し得るキャッシュ・フロー予測と諸仮定を策定することが重要になる。このようなキャッシュ・フロー予測は、無形資産と有形資産との統合化を図り、個々の無形資産相互間の密接な相互作用に留意した「体系的アプローチ」によるものでなければならない(PRI SM 2003 p. 28-29)¹⁰。

① 諸仮定とキャッシュ・フローモデルとの統合化：合理的なキャッシュ・フ

⁹ 金融庁(2008),「平成19年度における地域密着型金融の取組み状況について」

¹⁰ PRI SM(2003),“BANKING and VENTURE CAPITAL METRICS”(Morck,F., Hall,M. and Vali,E.), Policy Research into Innovation and Measurement Practice in the Intangible Economy, Work Paclage 7.

ローモデルを構築するためには、まず企業の価値創造の中核をなすキー価値創出ドライバーを把握しなければならない。そのためには、企業の価値創出に貢献すると推定される企業の主要な知的資産がどのような仮定のもとで、どのようにキャッシュ・フローに影響するかを一覧表示した詳細かつ体系的なキャッシュ・フロー仮定リストを作成するののも一つの方法である。知的資産を用いた企業の価値創造ストーリーについても、その前提を明確に示すとともに、その裏付けとなる参照資料・データを示すことによって一層説得力あるものとなる。

- ② 知的資産相互間の相互作用と連携：企業のキャッシュ・フローモデルは有形資産と無形資産との相互連携、無形資産としての知的資産相互間の影響に留意した相互作用的・動的なものでなければならない。企業で活用される知的資産は、特許権や著作権、商標権等の知的財産権を除いた部分は、原則として何らかの形で人的要素に関連した価値創出ドライバーであり、その大部分は相互に影響し合って企業価値創出をなす（PRISM 2003 p. 29）。たとえば、顧客満足度の測定値も企業のマーケット・シェアや利益データと関連づけて一層意味ある情報となる。したがって、これらの無形価値ドライバーについての正確な因果関係の分析が情報キャッシュ・フロー評価のキー（鍵）となる点に特に留意されたい。

II. 知的資産経営ファイナンスの視点からの知的資産経営報告書のあり方

以上の分析結果を踏まえて、非財務情報の送り手としての知的資産経営報告書の作成企業の「知って欲しい情報」が、どの程度重要な開示対象先の1つをなす金融機関の「知りたい情報」と合致するかを明らかにし、知的資産経営報告書のあり方を検討してみたい。

1. まず、融資先企業の信用リスクの評価に主たる関心をもつ金融機関のクリティカルな情報は、融資額を回収するに余りある融資先企業の将来キャッシュ・フローの稼得能力に関する情報であり、将来キャッシュ・フローと知的資産との合理的かつ信頼性をもったリンク（結びつき）が最も重要な課題となる（PRISM 2003 p. 49-50）¹¹。
2. 先に述べたように、信用リスク分析としてデフォルト損失の評価とデフォルト確率の評価の2つが含まれるが、近年の地域密着型リレーションシップバン

¹¹ PRISM(2003), "BANKING and VENTURE CAPITAL METRICS" (Morck, F., Hall, M. and Vali, E.), Policy Research into Innovation and Measurement Practice in the Intangible Economy, Work Paclage 7.

キングの進展に伴い、特にデフォルト確率の評価のための企業の継続的事業活動によるキャッシュ・フローの創出能力に一層焦点が置かれつつある。また、ビジネスマッチングや事業承継等、融資先企業の積極的事業支援にますます関心を寄せる金融機関にとっては、相手先企業の「成長力＝将来キャッシュ・フロー創出能力」に焦点がある。

3. このような金融機関にとってクリティカルな非財務情報は、将来キャッシュ・フロー創出の中核をなす経営管理能力など経営者の資質に関する情報のほかに、企業の将来的競争優位性の予測に役立つ経営計画や技術力、事業の優位性に関する情報である。しかしながら、これらの評価は融資担当者の主観的評価に大きく依存するので、他行との取引状況や主力金融機関の有無、関係会社等、より客観的な裏付け情報にも留意して融資判断を行おうとしている。
4. 他方、融資先企業が知的資産経営報告書を作成するのは、必ずしも融資目的のみを意図するものではない。本指針に取り上げられた知的資産経営報告書の作成支援企業に対する調査結果でも、報告書作成の主たる目的として、「自社の製品・サービスの顧客・ユーザー向け」及び「従業員・就職希望者向け」を目的とするものが最も多く、「金融機関・投資家向け」のみと単独目的としてあげた企業はほとんど皆無であった。その結果、これらの企業にとっては、将来キャッシュ・フロー創出に関する詳細な分析情報よりも、顧客対応力や顧客満足度、品質や技術力などを包括的かつ外観的に提供することになった。しかし、顧客満足度や顧客サービス等と将来キャッシュ・フローとの直接的リンケージを求めることは概して困難であり、本調査結果でも、これらの非財務情報は金融機関ではあまり重視されていない。

このように、金融機関が「知りたい情報」と顧客・ユーザーや従業員など広くステークホルダー全般を想定した中小企業が「知って欲しい情報」とは、情報作成のスタンスや具体的開示内容、開示方法に齟齬が生じ、情報ギャップが生じるのは当然のことである。知的資産経営自体がそれぞれの企業コンテキストの中で独自性をもったものなので、開示スタイルや内容等について各企業の間である程度のバリエーションが生じるのも理解できよう。しかし、要は知的資産経営報告書を単なる自社の宣伝広報誌やステークホルダー向け社会責任レポートとしてではなく、知的資産を活用した知的資産経営の成果と将来的目標を掲げた情報ソースをなすものであり、中小企業のイノベーションと経営変革のベンチマークをなすものとして、知的資産経営報告書の経営的意義が大いに強調されなければならない。

4. 今後の非財務情報の有効活用のあり方

最後に、知的資産経営報告書に記載される非財務情報の有効活用に向けて、利用者としての金融機関、作成者としての中小企業、及び政策策定者の三者それぞれがいかに対応すべきかを提示し、本報告書の課題としたい。

I. 金融機関の取り組みについて

金融機関の取り組みに関しては、特に非財務情報・定性情報の利用に対する金融機関の意識改革、知的資産の分析・評価手法の改善、及び知的資産経営ファイナンス促進の人材育成・融資体制作りの3つがあげられる。

1. 「金融機関の意識改革の必要性」

従来、金融機関は概ねリスク回避的な保守的意識と行動特性をもつ傾向にあり、知的資産の評価の失敗によって責任を負うことを恐れて、財務データに過度に依存しがちであった。しかしながら、近年の知識創造型経済への経済基盤の移行に伴い、金融機関は規模・形態にかかわらず、地域密着型リレーションシップバンキングへと変容せざるを得ず、伝統的な土地担保融資型から企業の成長力重視融資型へと変貌しつつある。しかし、個々の金融機関の文化に差異はあるものの、本調査結果から、伝統的リスク回避指向からの脱皮に戸惑う金融機関の意識状況が浮き彫りにされていると考える。

2. 「非財務・定性評価の方法論の構築」

知的資産の多くは無形で把握しにくく、かつ、評価も困難であるので、測定・分析のためのツールが得られないことが多い(金融庁2007「監督指針」¹²；山下2007)¹³。このような知的資産のうち特許やブランド等は一定の計量分析手法を用いて計量化を図るとともに、計量化困難な経営管理能力、組織力、技術力、顧客関係等の知的資産については、キャッシュ・フローとの関連を分析・把握する方法論を各金融機関の状況に即して構築・改善することが期待される。

3. 「人材育成・知的資産経営ファイナンス制度の整備」

知的資産経営報告書を用いたファイナンスを促進するためには、それを実施する人材の育成と知的資産をベースとしたファイナンスを金融機関として取り組

¹² 金融庁(2007),「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」

¹³ 山下忠康(2007),「知的資産と金融機関の融資意思決定」(古賀・榊原・與三野編著、同上書、第9章所収)、中央経済社

む制度的基盤が整備されなければならない。このような非財務情報を的確に把握し、取引先企業の事業価値を見極めることができる「目利き」人材の育成と、公的金融や信用保証制度との適切な役割分担のもとで、中小企業を対象とした融資を積極的に展開できる制度作り等を推進していくことが併せて必要であろう(金融庁2007)¹⁴。

Ⅱ. 企業の取り組みについて

中小企業サイドからの知的資産経営報告書の作成・開示の拡充化を図るためには、金融機関の場合と同様に、中小企業経営者の認識を高めるとともに、伝達手段としての知的資産経営報告書を通じた「対話」の質を改善する社内ノウハウの蓄積とツールを工夫するとともに、それを支援する人材育成プログラムの整備が重要である。また、専門知識等を有する各士業等の活用も有効的であると考えられる。

1. 「中小企業経営者による知的資産経営の認識の必要性」

知的資産経営報告書を作成・開示する企業がまだまだ少数に止まっている大きな原因の1つは、知的資産経営が中小企業のイノベーションと経営革新をもたらすにも関わらず、その作成負担を上回るほどのベネフィットの認識が経営者に欠如していることによるであろう。知的資産を活用した経営や報告書開示の一般的認識は、必ずしも高くはない。そのための方策として、関係官公庁・地方自治体等が普及のためのオピニオン・リーダーとなって継続的普及に努めるとともに、高度成長企業や業績の高い中小企業について、知的資産経営のベスト・プラクティスの優れた事例を取り上げるのも1つの方法であろう。

2. 「知的資産報告書の改善と対話の質的向上の促進」

知的資産経営報告書は、自社の優れた知的資産を活用することによって、イノベーションと企業の変革能力を広くステークホルダーに提供しようとするものである。そのためには、企業の価値創造プロセスの中核となる知的資産項目を的確に把握し、企業の価値創造ストーリーを通じてステークホルダーとの対話の質を高めるスキルを高めていくことが必要である。また、知的資産経営報告書の作成にあたっては、「機密性—対—公開性」、「独自性—対—比較可能性」の相矛盾する要求の中で自社の置かれている状況に即して最適なバランスをとった開示形態が求められなければならない。

3. 「知的資産経営に精通した人材育成プログラムの必要性」

¹⁴ 金融庁(2007), 「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」

中小企業における知的資産経営を確立し促進するためには、知的資産の活用・管理に精通し経営者による知的資産経営報告書作りを補助する人材育成プログラムと定期的研修活動が準備されなければならない。今後ますます、自社の技術や専門性の評価に精通し、市場や顧客ニーズを理解するとともに、知的財産権の評価と管理に関しても適切な知識と技法を具備する人材の育成が求められるであろう。

また、企業内の人材育成に加えて、知的資産経営報告書を作成する上で外部専門家の活用も有効的であると考え。特に納得性のある知的資産の把握やキャッシュ・フローとの関連性の分析を行っていくためには相応のノウハウや経験、専門知識が必要であり、各種専門の士業等¹⁵からのアドバイス等は有効かつ効果的であると考え。

Ⅲ. 政策策定者の取り組みについて

最後に、知的資産経営報告書の普及と非財務情報の有効活用を図るために最も重要な役割が期待されるのが、関係機関の政策策定者である。政策策定者がイニシアティブを取ることができる具体的方策として、次の4つがあると考え(RICARDIS 2006 p. 98-99)¹⁶。

1. 「中小企業の間での知的資産経営報告書の認識の促進」

現行の開示ガイドラインの活用を中小企業に奨励し、認識を高めるとともに、知的資産経営に関するインターネット・ポータルを開設することによってベスト・プラクティス事例の共有化を図る方法がある。また、関係機関・団体等のイニシアティブのもとで、例えば表彰制度等を創設することでベスト・プラクティスを促進したりすることや、特定のベンチャー企業を対象とした報告書作成支援等から始めることによって、広く一般的な適用を目指すことなども一考ではないかと考える。

※なお、我が国においては経済産業省が既に知的資産経営ポータルサイト (http://www.meti.go.jp/policy/intellectual_assets/index.html) を開設しており、開示事例、調査研究報告、各主体（アカデミア、地方政府、海外政府・海外事業者等）の取り組み、紹介がされている。

2. 「中小企業による知的資産経営報告書の改善支援」

¹⁵ 例えば、中小企業診断士や税理士、公認会計士、弁護士、司法書士、行政書士、弁理士、技術士、経営コンサルタント、商工会議所・商工会等の経営指導員等。

¹⁶ RICARDIS (2006), Reporting Intellectual Capital to Augment Research, Development and Innovation in SMEs, European Commission.

知的資産経営報告書の作成支援を行う人材を育成・教育することによって、同報告書の質的有効性の改善を図ることが重要と考える。

3. 「中小企業による知的資産経営報告書の活用の普及」

「中小企業向け知的資産開示実務指針」を作成し、知的資産情報開示によってどのような効果が得られるかを端的に理解できる形で提供する。また、中小企業に対する公的資金の重要な評価要件として、同経営報告書を利用することもできる。また、本指針でとりまとめた「事業価値を高める経営レポート（知的資産経営報告書）」についても、今後の普及において活用していくことが普及促進の上で効果的ではないかと考える。

4. 「知的資産情報開示の統一化の促進」

企業間での知的資産情報開示の差異を取り除きつつ、開示の統一性を図ることによって、情報の比較可能性を促進すると考える。

以上、非財務情報の有効活用は、関係政策策定者のイニシアティブのもとで、情報作成者としての中小企業、情報利用者としての金融機関等が相互連携・協力しつつ推進することによって実現するものである。関係機関・企業等の更なる取り組みが大いに期待される場所である。

《参考文献》

PRISM(2003)

“BANKING and VENTURE CAPITAL METRICS” (Morck, F., Hall, M. and Vali, E.), Policy Research into Innovation and Measurement Practice in the Intangible Economy, *Work Package 7*.

RICARDIS(2006)

Reporting Intellectual Capital to Augment Research, Development and Innovation in SMEs, European Commission.

金融庁(2003)

「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」

金融庁(2005)

「地域密着型金融の強化の推進に関するアクションプログラム」

金融庁(2007)

「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」。

金融庁(2008)

「平成19年度における地域密着型金融の取組み状況について」。

古賀智敏(2005)

『知的資産の会計』東洋経済社。

古賀智敏・榊原茂樹・與三野禎倫 編著(2007)

『知的資産ファイナンスの探求』中央経済社。

古賀智敏・榊原茂樹・姚俊(2008)

「知的資産情報と投資意思決定有用性—「ファンド・マネジャー」対「ベンチャーキャピタル」『国民経済雑誌』第197巻5号、p. 1-13。

独立行政法人中小企業基盤整備機構(2007)

『中小企業のための知的資産経営マニュアル』。

山下忠康(2007)

「知的資産と金融機関の融資意思決定」(古賀・榊原・與三野編著、同上書、第9章所収)中央経済社。

参 考 资 料

金融機関における非財務情報の活用実態 および今後の有効活用についての調査

各位

独立行政法人中小企業基盤整備機構
経営基盤支援部長 仁賀 建夫

調査へのご協力をお願い

拝啓 時下、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素は中小企業基盤整備機構の事業運営に関しご協力賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、中小企業基盤整備機構では、中小企業の成長・発展の原動力（企業価値の源泉）である“知的資産（財務諸表に表れない資産）”を明確にし、その活用による持続的成長を目指す経営について検討するために、平成18年に「中小企業知的資産経営研究会」を設置し、これまでの間、中小企業に知的資産経営を実践して頂くための「中小企業のための知的資産経営マニュアル」等を作成し、その普及等を行ってきたところであります。

今後は、ステークホルダーへの開示の有効性の観点から、企業にとっての開示先のひとつである金融機関における知的資産の評価や、融資判断等の非財務情報の活用等について調査研究を進めることで、今後の活用方法やマニュアルの改善等の検討を深めていきたいと考えております。

つきましては、金融機関に対しアンケート調査をさせて頂くことで、今後の取り組みに資したいと考えておりますので、ご多忙のところ大変恐縮ではありますが、可能な範囲でご回答願えれば幸いです。よろしくお願い致します。

敬具

恐れ入りますが、同封しております返信用封筒にアンケート回答用紙を入れ、

5月23日（金）までにご返送下さい。

金融機関名	
回答部署名	部 課
ご担当者名	

<調査の趣旨に関する問い合わせ先>

独立行政法人中小企業基盤整備機構
経営支援部事業承継・知的資産経営支援室
担当：市原、高柳
東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル
TEL：03-5470-1576 FAX：03-5470-1526

<調査内容に関する問い合わせ・ご返送先>

本調査受託機関
株式会社帝国データバンク
産業調査部産業政策研究課
担当：宮谷
東京都港区南青山2-5-20
TEL：03-5775-3164 FAX：03-5775-3168

【1. 本調査でお答えいただきたい内容】

本調査において具体的にお答えいただきたい点は以下の通りです。

1. 中小企業への事業支援に活用している非財務情報とその運用方法について
2. 中小企業への融資判断に活用している非財務情報とその運用方法について
3. 今後の非財務情報の活用に関する課題

【2. アンケートに関する注意点】

1. 本調査は独立行政法人中小企業基盤整備機構が（株）帝国データバンクに委託して実施しているものです。
2. 本調査におきましては完全に機密を厳守し、調査結果は統計的に処理し、個票データは絶対に公表されることはありません。
3. 本調査の結果は商用その他の目的に転用されることはありません。
4. アンケート内容について不明な点などございましたら、本調査の受託機関である（株）帝国データバンクまでお問い合わせ下さい。
5. アンケート内容については選択式が大半ですが、（複数回答可）と記載されているものについては該当する選択肢すべてを丸で囲んでください。また、（複数回答可）と記載されていないものについては単一選択でご回答下さい。
6. 本文中に記載のある文言の中で、以下の文言に説明を加えておりますので、ご参照下さい。

【語句説明】

- A. 知的資産経営 知的資産とは「従来のバランスシート上に記載されている資産以外の無形の資産であり、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・ブランド等）、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク等財務諸表には表れてこない目に見え難い経営資源の総称」です。また、知的資産経営とは自社の強み（知的資産）をしっかりと把握し、それを活用することで業績の向上に結びつける経営の事です。
- B. 非財務情報 会計数値としての財務情報以外の情報です。ここでは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みます。
- C. 営業支援 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）を支援していく事です。企業再生といった意味ではございませんのでご注意ください。
- D. 時系列比較 凡そ10年前と比較した際に、重視するようになったか、逆に重視しなくなったかをお答え下さい。

【3. アンケート】

A. 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、貴行の仕組みとしてどのような情報をどのようなウェイトで活用されていますでしょうか。あてはまる項目を丸で囲んでください。また、過去と現在を比べてその情報が重要視されるようになったかどうかについても丸で囲んでください。

< 記入例 >

項目名	視点	重要性				
経営歴	①営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	⑤ かなり重視している
	②融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	③ ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
	③時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	③ 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった

※①事業支援に重視するか否か（5が最も重要） ※②融資判断に重視するか否か（5が最も重要）

※③リレバアクションプログラム発表前後での変化（平成15年3月以前と現在の比較）

※1ページ【語句説明】欄に説明があります。

No.	分類	項目名	視点	重要性				
1		売上高	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
2		経常利益	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
3		自己資本額・総資本額	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
4	財務情報	流動比率 (当座比率)	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
5		固定長期適合率	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
6		自己資本比率	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
7		キャッシュフロー	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
8		債務償還可能年数	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった

No.	分類	項目名	視点	重要性					
9	財務情報	総資本経常利益率	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
10		売上高経常利益率	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
11		回転期間 (売掛債権・仕入債務・ 棚卸資産等)	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
12		売上成長率	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
13		利益成長率	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
14		経営者	経営管理能力 (計数感覚を含む)	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
				融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
				時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
15			企画力・アイデア力	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
	融資判断			1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
	時系列比較			1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
16	リーダーシップ		営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
17	人格		営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
18	代表者年齢		営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
19	業界歴		営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	

No.	分類	項目名	視点	重要性					
20	経営者	経営歴	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
21		人脈	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
22		後継者の有無	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
23		健康状態	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
24		経営者の個人資産	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
25		事業の専念度 (公職等に過度に就きすぎ ていないか等)	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
26		対外広報活動 (経営者による社外に向け た情報発信)	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
27		外部環境	業界内シェア・ ポジション	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
				融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
				時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
28			景気の動向・ 景気感応度	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
				融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
				時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
29			競合他社の状況	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
				融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
				時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
30	事業内容	事業内容の変遷 (不採算部門の見直し 実績を含む)	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	

No.	分類	項目名	視点	重要性				
31	事業内容	技術の優位性	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
32		知的財産(権)	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
33		製品・商品・サービスの優位性・ブランド	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
34		製品・商品・サービスの採算性	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
35	主力事業の優位性 (売上比・利益費・利益率)	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
		融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
		時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
36	得意先・仕入先	得意先とその状況	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
37		仕入先とその状況	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
38		得意先との関係 (力関係等含む)	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
39		仕入先との関係 (力関係等含む)	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している
			時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった
40	顧客満足度	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
		融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
		時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	
41	販促活動・ 広告宣伝活動	営業支援	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
		融資判断	1 全く重視していない	2 重視していない	3 ふつう	4 重視している	5 かなり重視している	
		時系列比較	1 全く重視しなくなった	2 重視しなくなった	3 変わらない	4 重視するようになった	5 かなり重視するようになった	

No.	分類	項目名	視点	重要性	
42	金融機関	主力金融機関の有無	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	
43		他行との取引状況	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	
44		資金調達余力	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	
45		従業員	従業員数	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
				融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
				時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった
46	社員平均年齢とその前年比		営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	
47	転出比率		営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	
48	インセンティブ・システム (年棒制を含む)		営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	
49	ノウハウ (従業員が持つ知恵や 専門知識など)	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している		
		融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している		
		時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった		
50	資格・技術保有者	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している		
		融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している		
		時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった		
51	組織基盤	経営理念	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	
52		経営計画	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	

No.	分類	項目名	視点	重要性
53	組織基盤	企業ブランド	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった
54		ビジネスモデル	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった
55		事業所数 (工場・営業所等)	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった
56		労使関係の円滑度	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった
57		社内改善提案制度・ 改善実施件数	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった
58	人事評価システム	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
		融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
		時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	
59	教育の充実度	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
		融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
		時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	
60	ITシステムの 導入状況	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
		融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
		時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	
61	社内の仕組 (ISO取得の有無等) ※営業体制・生産体制・ 管理体制	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
		融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
		時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	
62	研究開発への取組	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
		融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
		時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	
63	親会社の支持体制	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
		融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している	
		時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった	

No.	分類	項目名	視点	重要性
64	組織基盤	関係会社 (親会社・子会社の 財務状況)	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった
65	リスク対応	営業秘密の漏洩リスク への対応	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった
66	リスク対応	法的リスクへの対応 (訴訟係争中の案件を 含む)	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった
67	リスク対応	コンプライアンス体制	営業支援	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			融資判断	1 2 3 4 5 全く重視していない 重視していない ふつう 重視している かなり重視している
			時系列比較	1 2 3 4 5 全く重視しなくなった 重視しなくなった 変わらない 重視するようになった かなり重視するようになった
68	その他	自由記述	—	—
			—	—
			—	—
69	その他	自由記述	—	—
			—	—
			—	—
70	その他	自由記述	—	—
			—	—
			—	—
71	その他	自由記述	—	—
			—	—
			—	—
72	その他	自由記述	—	—
			—	—
			—	—
73	その他	自由記述	—	—
			—	—
			—	—
74	その他	自由記述	—	—
			—	—
			—	—

B. 非財務情報の活用状況について

(1) 主な非財務情報の収集方法

- a. 非財務情報の収集について定型のヒアリングシート、チェックシートなどがありますか。

1. あり（シートの名称： _____ ） 2. なし

- b. また、それは社内的にルール化されたものですか。

1. ルール化されている 2. ルール化されていない 3. 担当者が独自のシートを利用している

- c. 社内で統一された（システム化された）非財務情報の管理を行っていますか。

1. 行っている 2. 非財務情報の管理は個人に依存している 3. 何もしていない

(2) 融資における非財務情報の活用有無と融資フローについてお答えください。

- a. 融資判断の中で非財務情報が活用されていますか。

1. 活用されている 2. 活用されていない 3. わからない

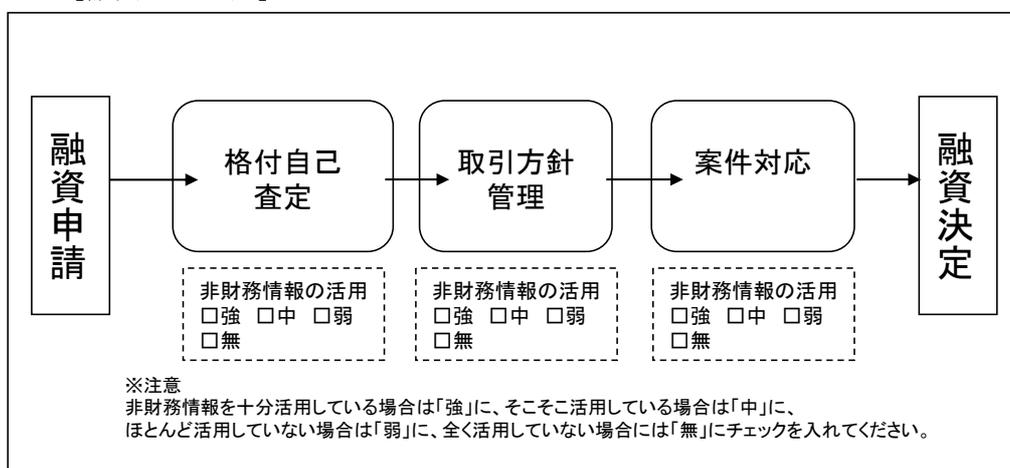
- b. 融資フローのどの部分で非財務情報を活用されていますか。

1. 格付 2. 取引方針 3. 格付・取引方針双方に活用している 4. 全く活用していない

- c. 以下の【融資フロー例】内に記載されている流れの中で、実際に非財務情報を活用している部分については、点線で囲まれている「非財務情報の活用 強 中 弱 無」のチェックボックスにチェックを入れてください。また、融資フローが異なる場合は、次ページに記載しております【その他融資フロー図】の枠内に融資フロー及び非財務情報の活用の有無をご記入下さい。

※融資フローが把握できる資料として開示可能な資料がございましたら返信用封筒にご同封下さい。

【融資フロー例】



【その他融資フロー図】



d. 融資決定までに非財務情報が影響を与える項目について、あてはまるものを丸で囲んで下さい（複数回答可）。

1. 利率 2. 融資額 3. 融資期間 4. 担保金額の増減 5. その他（ ）

(3) 融資判断における財務情報と非財務情報の比率について

a. 融資判断における財務情報と非財務情報の比率はおおよそ何対何でしょうか。また、その比率に対する理由もお答え下さい。

1. 財務情報 ___ 対 非財務情報 ___

理由（記述）

b. また、過去と比較して財務情報と非財務情報の比率は変化していますか。

1. 財務情報の比率が上がっている 2. 非財務情報の比率が上がっている
3. 特に変化はない 4. わからない

C. 行員に対する教育について

(1) 非財務情報の収集や融資審査のスキルアップに対して渉外・融資・審査それぞれの部門でどのような研修を行っていますか（複数回答可）。

No.	対象者	研修内容
1	渉外部門	1. セミナー（内製） 2. セミナー（外部） 3. 社内報にて知識共有 4. 外部教育機関利用 5. その他（ ）
	具体的テーマ・内容（記述）	
2	融資部門	1. セミナー（内製） 2. セミナー（外部） 3. 社内報にて知識共有 4. 外部教育機関利用 5. その他（ ）
	具体的テーマ・内容（記述）	
3	審査部門	1. セミナー（内製） 2. セミナー（外部） 3. 社内報にて知識共有 4. 外部教育機関利用 5. その他（ ）
	具体的テーマ・内容（記述）	

(2) また、行員に対する教育内容は全体的に過去と比較し変化していますか。

1. 変化が見られる 2. よくわからない 3. 変化は見られない

→ (3) 変化が見られる場合、それはどのような内容からどのような内容への変化ですか。

以前の内容（記述）

現在の内容（記述）

中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針

本 編

平成20年8月

金 融 庁

II-3-2-2-2 事業価値を見極める融資手法をはじめの中小企業に適した資金供給手法の徹底に係る基本的考え方

- (1) 定性情報を基めた地域での情報を活かし、取引先の事業価値を見極めて融資を行うのが地域密着型金融の基本である。不動産担保や個人保証は、資金供給の円滑化等の効果が認められるものの、それへの過度の依存は、この事業価値を見極めるという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に留意することが必要であり、とりわけ、経営者本人以外の個人による保証（第三者保証）については、本来、経営に責を負うべきでない第三者に経営失敗の責任を負わせる点で弊害が多いと考えられる。従って不動産担保、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。
- (2) 取引先企業の事業価値を見極める融資を行うためには、まずは「目利き機能」を向上させることが基本であり、公的金融や信用保証制度との役割分担をしつつ、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重要である。
- (3) また、目利き機能の向上をはじめとする事業価値を見極める融資以外にも、取引先中小企業へのリスク対応力、資金供給力を高める手法として、例えば、エクイティの活用等によるリスクマネーの導入や市場型間接金融の手法の活用等があり、各金融機関がそれぞれの状況に応じて多様な手法を用いて資金供給の徹底を図ることが重要である。

〔参考〕具体的な手法例

（報告書では、以下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。なお、具体的な手法例の内容については、報告書参照。）

- ・ 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
- ・ 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
- ・ 経済産業省の推進する技術評価等と連携した取組み
- ・ 不動産・債権譲渡担保融資（例：売掛債権、買戻債権を活用したもの）、ABL（Asset Based Lending）等の活用
- ・ 様々なコベナントの活用（債務者企業に契約で定められた事項の報告義務を課すもの、停止条件付き連帯保証（事業や経営状況の報告義務を課す等のコベナントを付し、当該コベナント違反を停止条件として代表者に連帯保証を求めるもの）等）
- ・ 中小企業基盤整備機構のファンド等、公民の各種ファンドの活用
- ・ アップサイドの取れる投融資手法（メザニン投融資、新株予約権付融資等）
- ・ 地域企業への投資を絡み込んだ、いわゆるご当地投信の活用
- ・ CLOの活用
- ・ シンジケートローンの活用

地域密着型金融の取組みについての評価と今後の対応について
—地域の情報集積を活用した持続可能なビジネスモデルの確立を—

平成19年4月5日

金融審議会 金融分科会 第二部会

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

定性情報をき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個人による保証（第三者保証）については、本来、経営に責を負うべきでない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、取引先企業の不動産担保、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、特に規模の小さい企業を主な顧客とする協同組織金融機関が、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、総額力、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評価を制度化した、知的資産経営報告書の活用も選択肢として考えられる。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。

中小企業知的資産経営研究会
委員一覧名簿（敬称略）

【委員 長】

村本 孜 中小企業基盤整備機構副理事長

【副 委 員 長】

花堂 靖仁 早稲田大学大学院アジア太平洋研究科教授

古賀 智敏 神戸大学大学院経営学研究科教授

【委 員】

相木 辰夫 東京都民銀行総務部法務室長

青山 和正 東京富士大学経営学部教授

赤岩 茂 T K C 全国会創業・経営革新支援委員会委員長

市川 弘道 市川商事株式会社代表取締役

大島 春行 日本放送協会解説委員

小澤 實 中小企業診断協会東京支部理事 監事

岸本 吉生 中小企業庁経営支援部経営支援課長

黒沢 佳尚 城北信用金庫理事

佐伯 剛 あずさ監査法人代表社員

佐藤 敏郎 株式会社オナー企業総合研究所 代表取締役研究所長

住田 孝之 経済産業省商務情報政策局情報通信機器課長

竹本 雅則 東京中小企業投資育成株式会社総務企画部長

中田 哲雄 同志社大学大学院ビジネス研究科教授

中原 裕彦 経済産業省経済産業政策局知的財産政策室長

中村 廉平 商工組合中央金庫組織金融部担当部長兼法務室長

船橋 仁 株式会社アクセル代表取締役社長

丸島 儀一 日本弁理士会知的財産価値評価推進センター長

丸山 律夫 岡谷電機産業株式会社代表取締役社長

三宅 綾 株式会社ジャスダック証券取引所ステークホルダーズ本部次長

宮田矢八郎 産業能率大学経営学部教授

與三野禎倫 神戸大学大学院経営学研究科准教授

【オブザーバー】

経済産業省経済産業政策局知的財産政策室

中小企業庁経営支援部経営支援課

【事 務 局】

中小企業基盤整備機構

中小企業知的資産経営ファイナンスワーキンググループ
委員一覧名簿（敬称略）

【座 長】

古賀 智敏 神戸大学大学院経営学研究科教授

【委 員】

浅香 智之 TKC全国会事務局次長

小林 裕亨 株式会社ジェネックスパートナーズ代表取締役マネー
ジングディレクター

坂本 隆 東京都民銀行融資審査部長

佐藤 一也 商工中金組織金融部次長

田中 宏昌 大阪府立産業開発研究所調査研究部産業調査研究グル
ープ主任研究員

刀禰 正樹 中小企業庁経営支援部小規模企業政策室課長補佐

（福本 拓也 中小企業庁経営支援部小規模企業政策室課長補佐）

長島 剛 多摩信用金庫価値創造事業部副部長

中村 博之 知的資産マネジメント支援機構株式会社代表取締役
（元：株式会社アクセル取締役）

中森 孝文 京都工芸繊維大学地域共同研究センター准教授

西田 陽介 日本政策投資銀行企業戦略部課長

原田 博文 新銀行東京執行役

福田 泰也 東京商工会議所産業政策部産業経済担当課長

藤津 勝一 信金中央金庫総合研究所主席研究員

俣野 敏道 経済産業省経済産業政策局知的財産政策室係長

山本 英一 経済産業省経済産業政策局知的財産政策室課長補佐

與三野 禎倫 神戸大学大学院経営学研究科准教授

【オブザーバー】

松本 誠一 株式会社帝国データバンク産業調査部

宮谷 昌宏 株式会社帝国データバンク産業調査部

【事務局】

中小企業基盤整備機構 経営基盤支援部

事業承継・知的資産経営支援室

独立行政法人中小企業基盤整備機構
「中小企業のための知的資産経営実践の指針」作成作業

【事業委託先】

株式会社帝国データバンク産業調査部

知的資産活用調査・研究チーム（松本誠一、宮谷昌宏、祖父江宏徳）

【作成協力】

神戸大学大学院経営学研究科教授	古賀 智敏
神戸大学大学院経営学研究科准教授	與三野 禎倫
株式会社帝国データバンク産業調査部	松本 誠一
経済産業省経済産業政策局知的財産政策室課長補佐	山本 英一
経済産業省経済産業政策局知的財産政策室係長	俣野 敏道

