

緊急課題

地域の中堅・中小企業の
活性化に向けて

知的資産経営評価融資を どう考えるか

我が国の企業の大半をなす各地の中堅・中小企業をいかに活性化させていくかは、まさに国を挙げての緊急課題となっている。一方で、彼らに資金を供給すべき地域の金融機関もまた悩みの渦中にある。次世代を担う企業をいかに見出して、評価するかが問われているのである。本稿は、このような課題に果敢に挑戦している、経済産業省知的財産政策室の若手官僚のレポートである。



経済産業省 知的財産政策室

課長補佐 **山本 英一** Eiichi Yamamoto

現職：経済産業省知的財産政策室課長補佐

1999年経済産業省特許庁入庁。2007年7月より現職。



経済産業省 知的財産政策室

係 長 **俣野 敏道** Toshimichi Matano

現職：経済産業省知的財産政策室係長

2004年経済産業省入省。2006年6月より現職。

はじめに

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

そして、知的資産経営を実践するためには、企業を取り巻くステークホルダーによる適切な理解・評価が不可欠であるため、知的資産とその経営の開示を行うことの重要性を申し述べているところである。

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

この点、2007年7月に一部改正された金融庁の「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」においても、知的資

産経営報告書の活用が中小企業に適した資金供給手法として挙げられており、企業と金融機関の情報の非対称性を緩和させる取り組みが金融行政においても進められている。

このような背景をうけ、08年10月には（独）中小企業基盤整備機構から『中小企業のための知的資産経営実践の指針－知的資産経営ファイナンス調査・研究編』（以下、『知的資産経営実践の指針』）が公表され、財務情報のみならず、知的資産等の非財務情報を融資判断時に活用している実態が明らかにされている。

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

本稿においては、本研究会の検討内容を踏まえながら本手引書の概要についてご紹介したいと思う。

1) たとえば、（独）中小企業基盤整備機構「中小企業のための知的資産経営フォーラム」アンケート（2007年7月23日）では、最も有効と考えられる知的資産経営報告書の開示対象は「金融機関」との回答を得ている。

“定性的な非財務情報”の把握と評価がカギ

「知的資産経営評価融資」の観点

本研究会の設置目的・政策課題として据えたものが、『知的資産経営実践の指針』²⁾ および『2008年版中小企業白書』で指摘されている、以下の金融機関の取り組み課題である。

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

このように「定性的な非財務情報」をどのように把握し、企業の成長力を評価していくかが、金融機関における現状の取り組み課題であると考えられており、課題解決のための非財務情報収集の段階としては、①平時におけるコミュニケーション（経営支援および営業支援のための知的資産経営の情報収集）と、②融資判断のための知的財産情報の収集が考えられる。

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

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

これらを踏まえ、本研究会においては、各金融機関における既存の融資審査のプロセスと齟齬をきたすことのないように、図表1のような知的資産経営評価融資のフレームワークを検討した。

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

ベースとしている金融機関の融資フローは、まず「企業格付（財務情報・非財務情報の確認やコーポレートリスク審査等による行内格付）³⁾」および、企業格付や取引地位⁴⁾等に基づく「取引方針⁵⁾」の決定がなされ、次に、企業格付や取引方針に従って継続取引を行う方針の企業ないしは継続取引をすでに行っている企業の具体的な資金調達ニーズに応じて、融資対象の個別案件についての「案件審査」が行われることを想定している。

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

1) 知的資産の定性情報把握

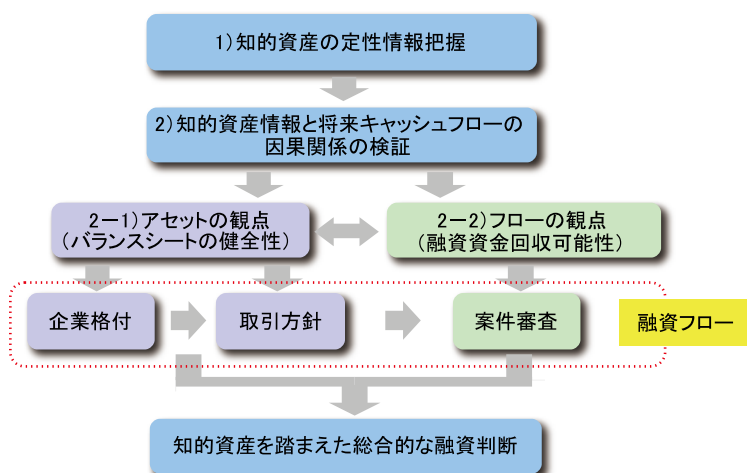
知的資産は、事業実態に深く関係する人的資産、組織資産、関係資産から構成されるが、これらの要素を日常のコミュニケーションにおいて収集するとともに、客観性を持たせる意味でも、また以後の組織として合理的な意思決定を行う意味でも、ヒアリングシート等を活用し、情報を蓄積することが重要である。

2) 知的資産情報と将来キャッシュフローの因果関係の検証

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

留意すべきことは、事業価値は、事業コアとなる知的資産と他の知的資産（人的資産、組織資産、関係資産）との相互連鎖の過程の中で創出されるということである。たとえば、頭の整理としては、図表2のようにイメージすることが可能であろう⁶⁾。

図表1 知的資産経営評価融資のフレームワーク



2) <http://www.smrj.go.jp/keiei/chitekishisan/037547.html>

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

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

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

企業資産の実態バランスの 掌握に有効

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

1)、2)を踏まえ、次にバランスシートの健全性を検討する必要がある。これは「金融検査マニュアル⁷⁾」においてもすでに指摘されているとおり、財務データは企業格付や取引方針の基礎ではあるが、財務データのみで企業実態の判断を行うのでは不十分な場合があると考えられる。

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

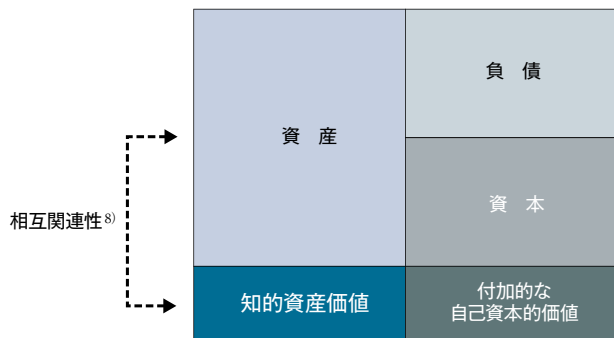
たとえば、図表3に示すような実態バランスが想定される。知的資産の価値を捉えた実態バランスを根拠とすることで、過去の事業結果である業績のみを評価するスタンスから、企業の将来性などの企業実態を把握したより適切な企業格付や取引方針の設定が可能となるであろう。

2-2) 案件審査における知的資産経営評価の 考え方(フローの観点)

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

収益性の検証は、いわば、売上の蓋然性や費用の根拠を追求することであり、そこから生まれる収益およびキャッシュフローの確実性を精査することである。また、売上は

図表3 知的資産評価による実態バランスの考え方



価格や数量、費用は初期コストや売上原価等のファクターから確認することになるが、そのファクターの背景に知的資産を構成する各要素との因果関係が多く存在する。

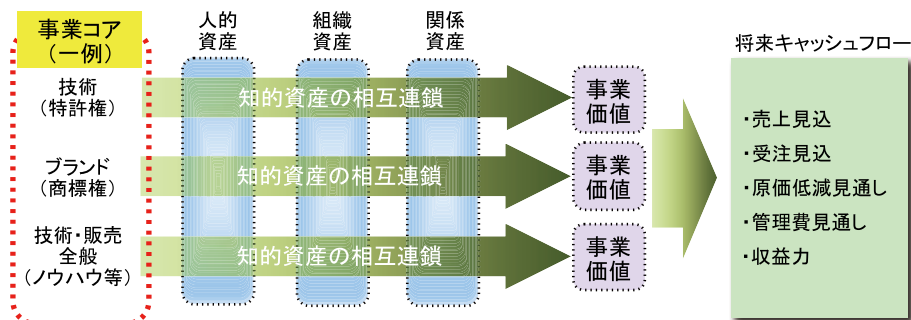
そこで、企業格付や取引方針の判断時において根拠とされた知的資産を参考にしながら、案件審査では知的資産と収益性の関連性から、知的資産に基づく事業収支や将来キャッシュフローを検証することが重要である。それにより知的資産経営評価融資による融資回収の可能性を精査することが可能となるであろう。

情報収集と分析・チェックで “目利き力”をつける

知的資産経営評価融資の営業フローチャート等を策定

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

図表2 事業価値が創出される過程



6) もっとも、技術力に定評のある企業であっても、その技術を生産工程で活用するために技術人材のノウハウが必要であり、それらをもとに生産される商品の品質が、素晴らしい販売網と広告により消費者から広く認知され支持されることで、ブランド(商標)の価値が向上する等、現実には図表2で示されるよりも複雑な相互関係であろう。

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

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

本稿では、営業フローチャートのモデルケース（図表4）および簡易ヒアリングシートの一部（図表5）について掲載するが、詳細は本手引書を参照されたい。

これらの営業ツールは、知的資産経営に対するヒアリングから評価までのスキルアップに向けて重要な観点を網羅的に取りまとめており、金融機関における継続的な活用により目利き能力や評価スキルが磨かれ、中小企業の成長性や事業価値を見極めた融資拡大を期待したい。

おわりに

本稿においては、今般、公表された「知的資産経営評価融資の秘訣」の内容を紹介した。本手引書を作成するまでの間、さまざまな方々から多くの貴重なご意見を頂戴したが、それも、企業と金融機関との間に生じている情報の非対称性をいかに解消すべきか、目利き力向上のためにいかなる方策を講ずるべきかについて、金融機関も含めた皆様が高

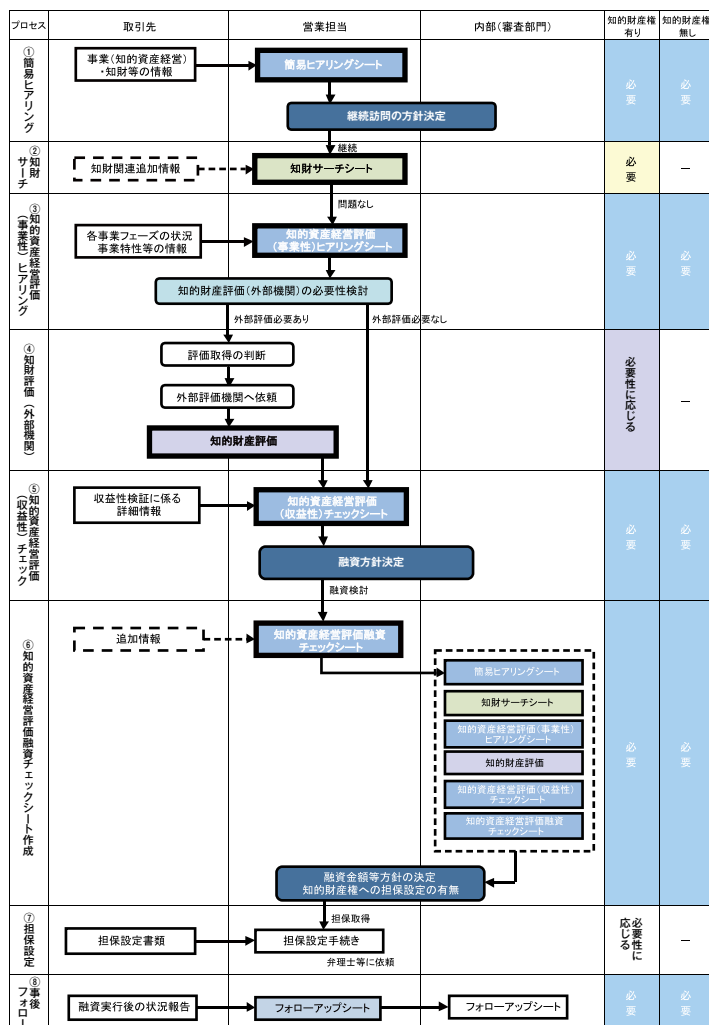
い関心を持っている表れかと思われる。

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

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

昨今の景況は厳しさが増し楽観視できない状況ではあるが、金融機関の目利き力の向上のために本手引書の活用を促すことと、企業に対する知的資産経営報告書等による積極的な情報開示を引き続き推奨することで、優れた技術などを有する企業へのさらなる支援が可能となる環境づくりに励んでいきたい。

図表4 営業フローチャートのモデルケース



図表5 簡易ヒアリングシート(抜粋)

(A-1)
平成●●年●●月●●日

①簡易ヒアリングシート(知的資産経営一般編-製造業)

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