

# 金融機関の目利き力発揮による 知的財産の活用・企業価値の向上について

金融庁監督局銀行第二課  
地域金融機関等モニタリング室長 日下智晴

# 事業性評価に基づく融資の促進のための金融庁の対応

《従前の検査(モニタリング)手法》

## 資産査定中心の健全性評価

立入検査(オンサイト・モニタリング)における個別の資産査定を中心に金融機関の健全性を評価

金融機関の融資は、企業の財務データ、担保・保証に必要以上に依存する傾向

金融機関全体のリスク分析に基づく健全性評価

借り手の事業内容等の適切な評価に基づく融資の促進

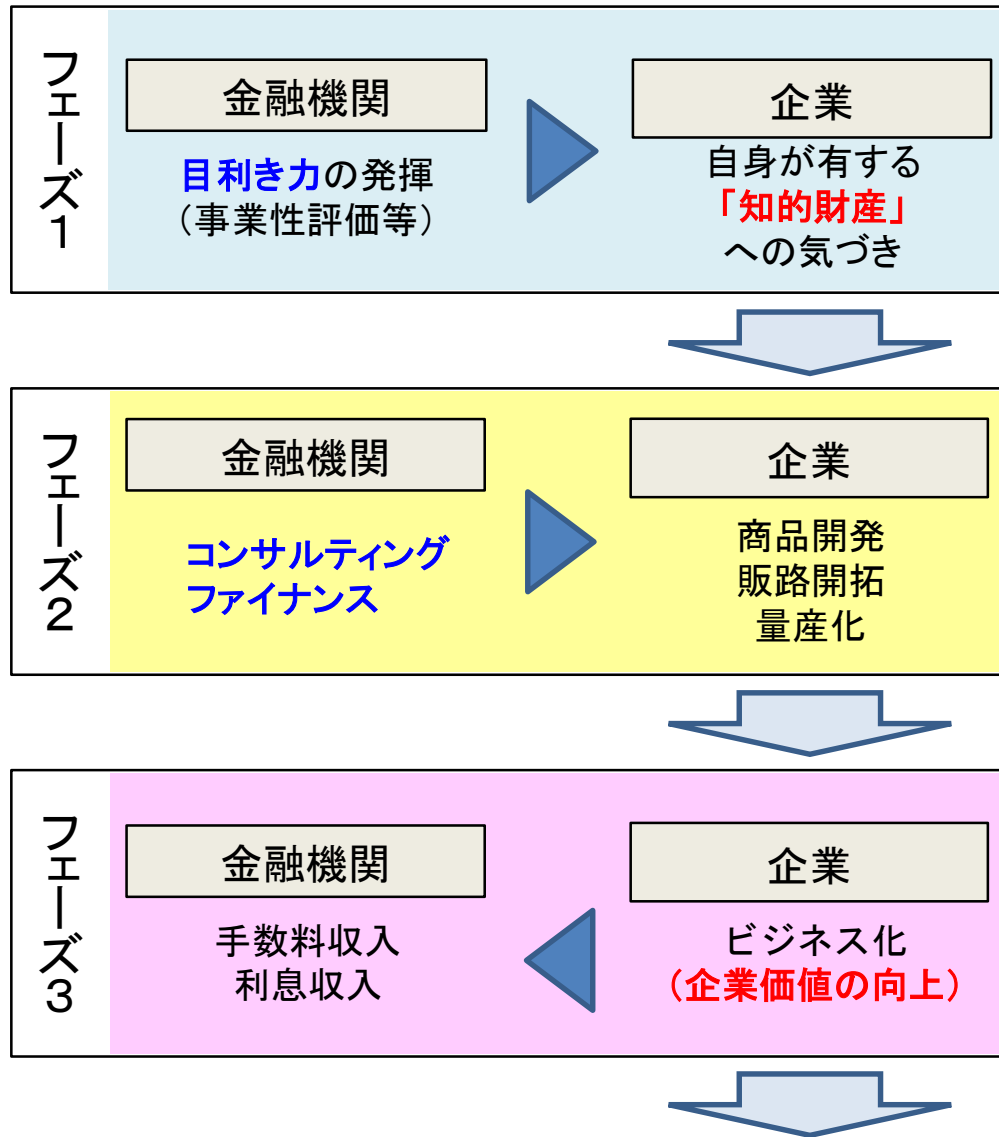
## ① 資産査定における金融機関の判断の尊重

- 25事務年度は、小口の資産査定について、金融機関の判断を極力尊重
- 26事務年度以降は、金融機関の健全性に影響を及ぼす大口与信以外の資産査定について、原則として金融機関の判断を尊重(金融モニタリング基本方針に明記)

## ② 事業性評価に基づく融資の促進

- 25事務年度は、地域銀行が取引先企業の事業を適切に評価できているかについて個別事例に基づき銀行と議論
- 26事務年度以降は、地域銀行が事業を適切に評価し企業の活性にいかに取り組んでいるかを検証し、銀行の態勢の強化を促進

# 金融機関の目利き力発揮による知的財産の活用・企業価値の向上



## < 具 体 例 >

### 【知的財産への気づき】

- 他社よりも優れた加工技術
- 独自の製法、製造設備、製造技術
- 独自の仕入れ、販売ルート

### 【コンサルティング】

- マーケティングの転用の助言  
(流行を取り入れた製品の製造)
- 広報戦略の支援(HP創設支援、地方誌紹介)
- 販路開拓(セレクト・ネットSHOPとのマッチング)

### 【ファイナンス】

- 設備投資のための資金援助
- 在庫資金融資

### 【企業価値の向上】

- マーケティングや広報を通じて技術力  
(知的財産)の認知度が高まり、顧客からの企業評価が高まった
- 有力な販売ルートを確保することで商品の売上がアップした

金融機関の知的財産に対する目利き力が企業価値の向上に貢献

# (事例①) 永年築き上げた皮革製造技術力の発展

- 皮革製造において、「堅くて傷もムラもない革」が良質であるという既成概念に対して、「使い込むことで変色し味の出る革」を20年かけて商品化した当社独自の「鞣しなめ(※)」の技術力に着眼 (※)動物皮の耐熱性向上・腐敗防止・柔軟性の付与
- メイン行肩代わりによるリファイナンスの提案により、年間の債務返済額が削減され、余剰資金を老朽化した設備の更新や生産性向上に向けた前向きな投資へ振り替えることが可能となった

## 対象企業の概要

### 【知的財産に相当するもの】

- 当社最大の特徴は、化学物質ではなく、植物由来100%にこだわった溶液に長時間漬け込む「鞣し」の工程
- 弾力性と堅牢性のある高品質な皮革製造を実現し、海外から受注がくるほど高いブランド価値と技術力を構築

- ✓ 創業約70年の「皮革製造業者」
- ✓ 創業家一族が多角経営を行うが過剰投資で財務内容に課題



- ✓ 公的機関による再生計画の策定、債権放棄を実施
- ✓ 創業家一族との完全分離、堅実な企業努力の積み重ねにより業況が改善
- ✓ 社名の商標登録、ブランド価値の認知、国内トップシェアへ

## 【金融機関における取組の内容】

- ① 当行既貸とA銀行(メイン)の債権を一本化
- ② 運転資金相当分は短期継続融資で対応
- ③ 運転資金以外の借入金については、FCF(企業が自由に使えるお金)の範囲内となるよう返済額を設定 (FCF400万円 > 年間返済350万円)

【リファイナンス前】

	残高	年間返済
当行	500	50
A銀行	5,000	500
B銀行	1,000	100
C銀行	100	50
合計	6,600	700

【リファイナンス後】

	残高	年間返済
当行	5,500	200
運転資金	500	0
証貸	5,000	200
B銀行	1,000	100
C銀行	100	50
合計	6,600	350

(注)金額はイメージ

年間返済が▲350万円

## 【事例②】知財への目利き力・価値評価を補うための事業性評価スキームの構築

- 顧客の専門的技術力・事業可能性を評価し、サービス提供に結びつけるために、中小企業の事業可能性評価、特許の助言・サポートを行う公社（地方公共団体が設置）及び知的財産評価機関（民間）との連携スキームを確立
- ①公社による継続的な支援力、②知的財産評価機関による知財の定量・定性評価、③銀行によるファイナンスの相互補完効果により、知的財産の内容理解・価値評価に基づく企業への資金供給が可能となった

### 対象企業の概要

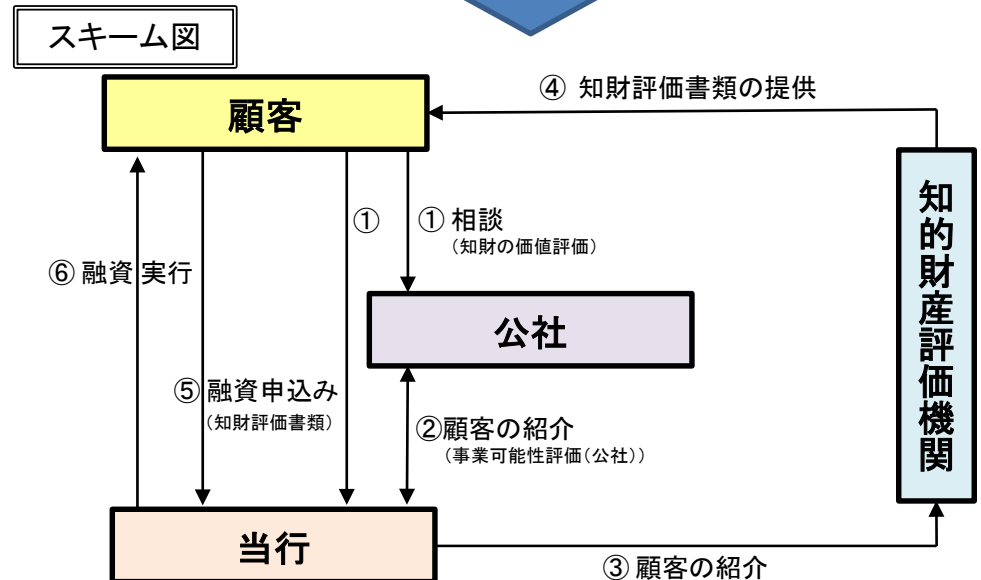
#### 【知的財産の活用事例】

- 財務内容に課題があり、積極的な資金対応ができずにいた既存取引先が、**コンクリートのひび割れ防止・軽量化の特許を出願中**であることに着目
- 当社の本業である**土木・建築工事**や**ライセンス収入**に**資する点**を評価
- 公社、知的財産評価機関を通じた知財価値の定量・定性評価に基づき融資を実行することができた

- ✓ 創業約20年の「土木・建設業者」
- ✓ 国交省や地元の公共工事が中心で、ゼネコン等から工事を請負い
- ✓ 利益率が低い等、財務内容に課題があるものの、橋梁や構造物の各種補修・補強工事の施行管理や独自の耐震補強材料の開発等に強みを持つ

### 【金融機関における取組の内容】

- 【当行】
  - ✓ バランスシートに表われない知財価値の評価が困難であり、融資につなげることができないという悩み
- 【公社】
  - ✓ 事業可能性評価による知財への気づきを、販路開拓・ビジネス化に結びつけるための資金供給手段がないという悩み
- 【知的財産評価機関】
  - ✓ 知的財産の価値評価（知財評価書類の作成）業務の提供



## 金融仲介機能のベンチマーク①(策定・公表)

- 各金融機関が自身の経営理念や事業戦略等に掲げている金融仲介の質を一層高めていくことを目的に、金融機関における自己点検・評価、開示、監督当局との対話のツールとして、2016年9月に「金融仲介機能のベンチマーク」を策定・公表

共通		主な内容			
1	メイン取引先のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた取引先数				
2	貸付条件変更先の中小企業の経営改善計画の進捗状況				
3	1年間に関与した創業、第二創業の件数				
4	ライフステージ別の与信先数・融資額				
5	事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資額、全与信先に占める割合				
選択	主な内容	選択	主な内容	選択	主な内容
1	地域・全取引先数の推移	18	販路開拓支援先数	35	本部の本業支援従業員率
2	メイン取引先数の割合	19	M&A支援先数	36	本業支援の評価(支店)
3	法人担当者1人当たりの取引先数	20	ファンドの活用件数	37	本業支援の評価(個人)
4	取引先への平均接触時間	21	事業承継支援先数	38	本業支援の個人表彰割合
5	事業性評価結果等を提示した取引先数	22	転廃業支援先数	39	研修等の実施数
6	事業性評価融資の金利	23	実抜計画策定先数・進捗	40	外部専門家の活用数
7	地元中小企業の無担保与信先数・融資額	24	DES・DDS・債権放棄実施先数	41	外部人材、出向者数
8	地元中小企業の根抵当権未設定与信先数	25	破綻懸念先の平均滞留年数	42	REVIC、再生支援協議会の活用数
9	地元中小企業の無保証メイン取引先数	26	事業清算時の債権放棄先数	43	補助金等支援策の活用数
10	中小企業の保証協会保証付融資額の割合	27	地域別リスク管理債権額	44	他金融機関との連携数
11	経営者保証に関するガイドライン活用先数	28	経営人材等の紹介数	45	事業性評価等の収益
12	本業支援先数	29	28の経営改善先割合	46	事業計画への本業支援施策の記載
13	12の経営改善先数	30	顧客アンケート有効回答数	47	地元と全体の信用リスク量
14	ソリューション提案先数	31	融資実行までの平均日数	48	取締役会での本業支援施策検討頻度
15	経営改善提案したメイン取引先数	32	金融商品販売先の割合	49	社外役員への本業支援施策説明頻度
16	創業支援先数	33	運転資金の短期融資割合	50	企画と営業の各経験年数
17	地元への企業誘致支援件数	34	支店の本業支援従業員率		

## 金融仲介機能のベンチマーク②(金融庁における分析結果)

## 地域銀行から提出されたベンチマークの指標の分析

- ① 顧客企業の成長のためのソリューション提供に係る指標については、大半の地域銀行が計数を把握
- ② 銀行の規模にかかわらず、小規模な銀行でも積極的な取組みを行っているところが見られる
- ③ 一方、事業性評価や本業支援の取組みなど、各銀行独自に基準を設けている項目については、銀行間で指標の定義が異なり比較が困難で、客観的な視点からの評価に課題

## 金融仲介の取組みに係る開示の状況

- ① 2017年8月末までに、全ての地域銀行がベンチマーク55項目のうち何れかの指標を開示
- ② 自行の経営戦略に沿って取組状況を具体的に分かりやすく開示している事例がある一方、自行が用いている指標の定義が示されていない、金融仲介の目指す姿が併せて提示されていないなど、顧客等が指標の意義を理解することが難しい開示となっている事例も見られる

- ベンチマーク等の指標は個々の金融機関における金融仲介の取組みに関する客観的な評価と課題の特定に有用
- 指標の定義が金融機関間で統一されることにより、顧客から見て金融機関毎の比較や、金融機関の自己評価において自行の位置づけの把握が可能となる