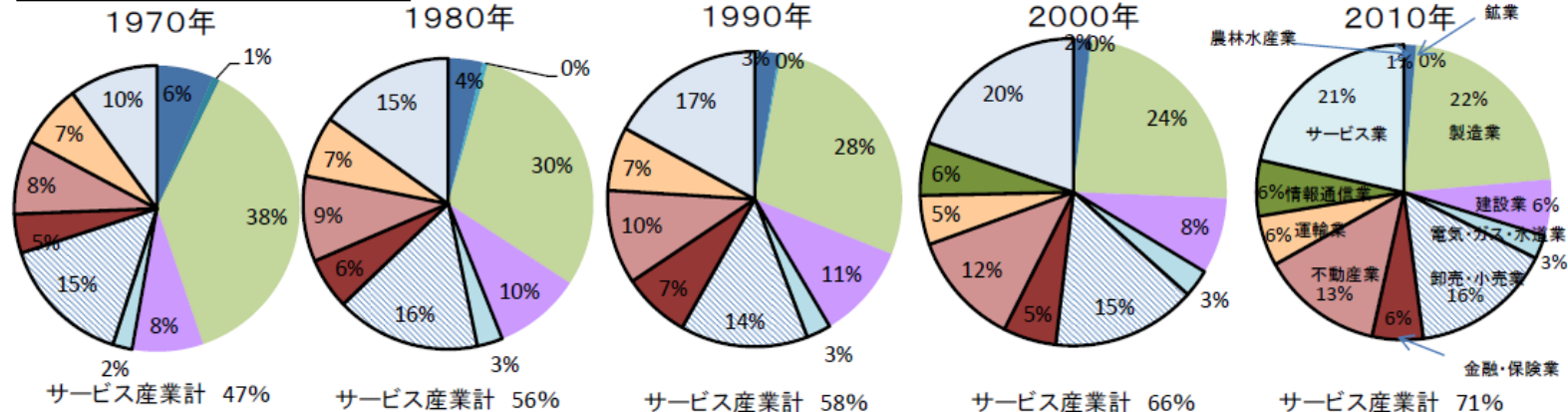


資料

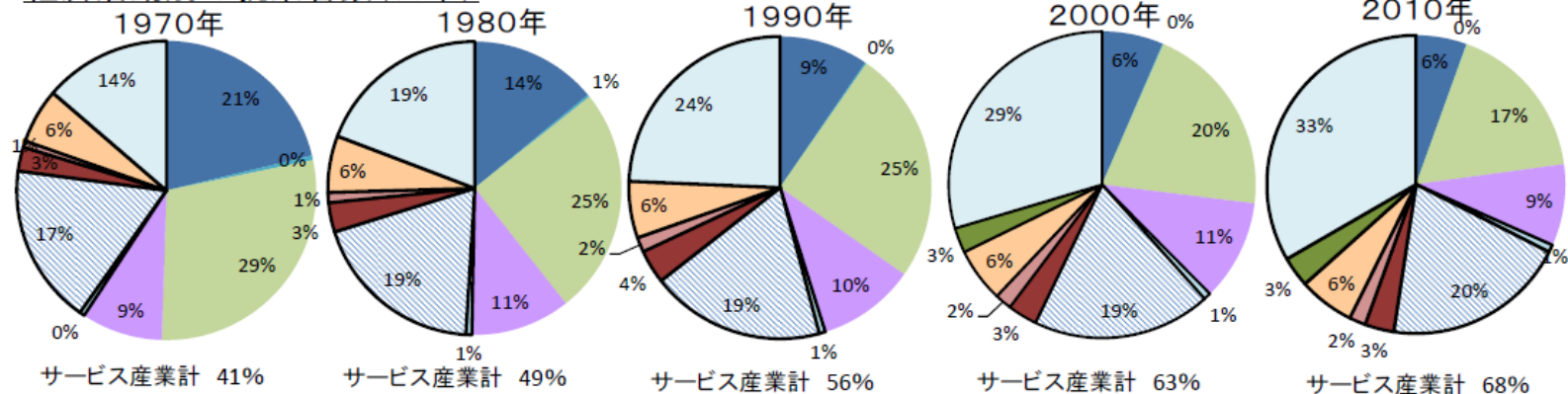
金 融 庁

□ 我が国のGDP・就業者数に占めるサービス産業の位置づけ

経済活動別のGDP(日本)



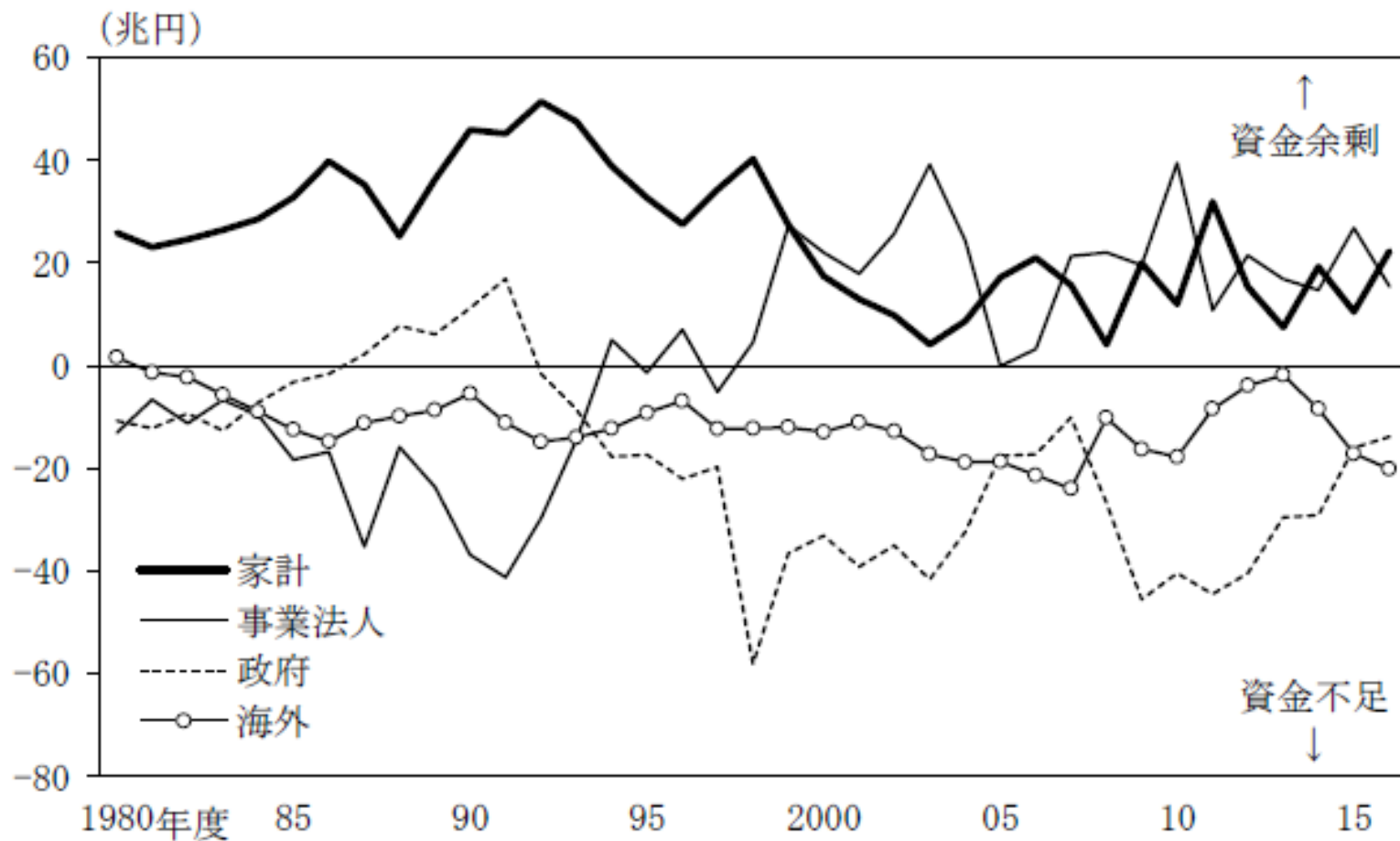
経済活動別の就業者数(日本)



(備考)内閣府「国民経済計算」により作成。なお、1990年以前は、情報通信業と運輸業合わせて運輸・通信業という括りとなる。

(出所) 内閣府「サービス産業の生産性（平成26年4月18日）」

□ 経済主体別の資本過不足（長期時系列）



(出所)日本銀行調査統計局「資金循環統計からみた最近のわが国の資金フロー-家計、事業法人を中心に-」

□ 金融機関による融資・事業者支援に対する金融行政の考え方

金融庁「検査マニュアル廃止後の融資に関する検査・監督の考え方と進め方」(令和元年12月)(抜粋)

かつては、国内の資金不足のため、資金ニーズが高く、金融機関が貸出先を選択することができたが、近時は、金融を巡る環境が、人口減少・高齢化の進展、低金利環境の長期化等、大きく変化してきている中、金融機関間の金利競争が続き、金融機関が貸出先から選ばれる時代となっている。

また、近時は、金融サービスの受け手のニーズが多様化している。例えば、地域企業は、融資取引のみならず、事業承継、M&A、販路開拓、人材派遣、オーナー経営者の資産運用等、多様なニーズを持つようになっている。

このような環境下で、様々な顧客のニーズに応えるため、自らの強みを活かし、顧客との関係性(リレーション)により事業への理解を深めて、コンサルティング機能を発揮しつつ資金ニーズに対応する等、独自の取組みを行っている金融機関も増えている。こうした動きは今後も広がることが考えられる。

例えば、一部の金融機関では、単なる資金の貸付けにとどまらず顧客に付加価値を提供する取組みや、かつてのように財務データや担保・保証の有無を過度に重視した融資から、貸出先の事業の将来性や将来のキャッシュフローから返済可能性を評価した融資のあり方に立ち戻るような取組みが見られる。さらには、創業支援の場合に、銀行自らリスクテイクすることが難しいが成長が見込めるような顧客にベンチャーキャピタルや投資ファンドを紹介することや、顧客企業の商流拡大について助言する等、融資に留まらない様々な取組みも始まっている。

金融庁「令和2事務年度 金融行政方針」(令和2年8月)(抜粋)

今般のコロナ禍では、事業性評価や伴走型支援といった金融機関の平時からの取組みの真価が問われた。危機時において、事業者のためにリスクを取り、迅速に支援するためには、平時から事業者と緊密な関係を築き、事業実態を理解している必要があることが、改めて認識された。こうした事業者・金融機関の緊密な関係構築を促し、価値ある事業の継続につなげていくことは、将来の危機への耐性を高める上でも、今後の日本経済の力強い回復を支える上でも、重要だ。

□ 金融機関による融資・事業者支援に関する金融行政の変遷

金融庁におけるこれまでの取組み（一例）

平成13年6月「金融検査マニュアル」改正

DIPファイナンス(共益債権)が、原則非分類・Ⅱ分類となることを明確化

平成14年6月「金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕」公表

金融検査マニュアルの基準が、機械的・画一的に適用されないよう、特に中小企業について、そのポイントと具体的な運用例を公表

平成15年3月「金融審議会金融分科会第二部会報告「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」」公表

中小・地域金融機関がリレーションシップバンキングの機能を強化し、中小企業の再生と地域経済の活性化を図るための取組みを整理・公表

平成26年9月「平成26事務年度 金融モニタリング基本方針」公表

金融機関が、財務データや担保・保証に過度に依存することなく、借り手企業の事業の内容や成長可能性等を適切に評価(事業性評価)して融資や助言などの対応を行っているか等を重点検証項目として明記

平成30年6月「金融検査・監督の考え方と進め方」公表

これまでの検査・監督のあり方の見直しの取組みの基本にある考え方と金融検査マニュアルの廃止を含めたその後の見直しの方針について、金融行政の目的(企業・経済の持続的成長や国民の安定的な資産形成等を通じた国民の厚生)の最大化への貢献)を踏まえ、改めて整理

令和元年12月「金融検査マニュアル」廃止、「検査マニュアル廃止後の融資に関する検査・監督の考え方と進め方」公表

金融機関が、将来を見据えた幅広い情報に基づくよりの確な融資・支援、引当金の見積もりが可能となるよう、各金融機関の多様な経営環境・経営理念・戦略や融資方針等を踏まえた検査・監督の考え方を整理

令和2年12月「事業者を支える融資・再生実務に関する研究会 論点整理」公表

(参考) 事業再生・事業者支援に関わる議論

平成8年10月 「法制審議会 倒産法部会」設置

平成10年6月 債権譲渡特例法成立（動産譲渡登記の創設）

平成11年12月 民事再生法成立

平成13年6月 「DIP ファイナンス研究会報告書」公表

9月 「私的整理に関するガイドライン」公表

平成14年12月 会社更生法全面改正

平成15年1月 「企業法制研究会（担保制度研究会）報告書」公表

2月 「早期事業再生研究会報告書」公表

2月 「中小企業再生支援協議会」設置

5月 「産業再生機構」設置

平成16年11月 債権譲渡特例法改正（動産譲渡登記の創設）

平成19年4月 産活法改正（事業再生ADRの創設）

平成25年12月 「経営者保証に関するガイドライン」公表

平成27年3月 「事業再生に関する紛争解決手続の更なる円滑化に関する検討会報告書」公表

平成30年5月 「経営デザインシート」策定

平成31年3月 「動産・債権を中心とした担保法制に関する研究会」設置

令和元年12月 「経営者保証に関するガイドライン」の特則公表

□ コロナ禍・コロナ後の課題解決に資する融資の在り方

コロナによる影響

社会・経済環境

- ・ **事業継続の不安**
 - 需要の消失により技術力や将来性がある事業者でも、差し入れる不動産担保等がないと、存続が危うくなる恐れ
- ・ **一時的な資金繰りを乗り越けても抜本的な経営改善・事業再生を必要とする企業が多く出る可能性**

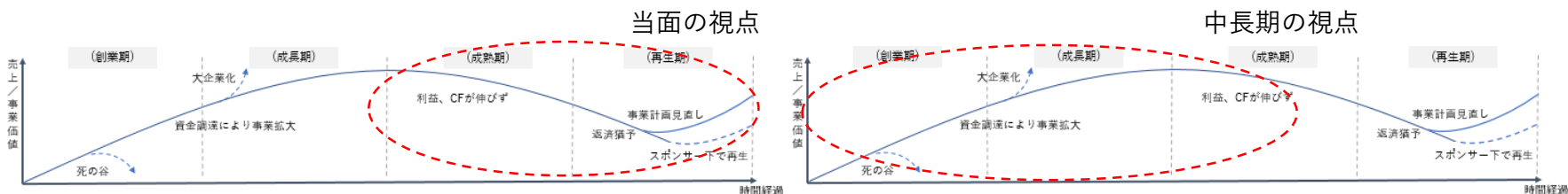
コロナによる環境の変化（中長期）

- ・ **デジタル・トランスフォーメーション(DX)が加速**
 - 事業者の無形資産が競争優位の源泉に
- ・ **1極集中から分散（地域産業活性化）**
 - オンラインで繋がった地方で多様なビジネスが花開く

求められる
制度整備

- ・ **既存の担保・保証とは別の新たな制度整備の必要性**
 - 事業再生の局面でも必要となる運転資金等の融資がなされやすくするための方策はないか(DIPファイナンス等)
 - 危機の中、事業の抜本改善に必要となる中長期の資金の融資がなされやすくするための方策はないか
 - 事業承継(第二創業)を進める際に、新経営者の個人保証によらず、融資がなされやすくする方策はないか

- ・ **時代の変化に応じた新たな制度整備の必要性**
 - 有形資産を用いないビジネスが拡大する中、成長資金の供給のため、無形資産も含め事業の理解を促す動機付けが考えられないか
 - 地域で生まれた創業の芽を地域金融機関が援けられるよう、事業性の理解を促す動機付けが考えられないか



例えば、事業全体に対する担保権等を整備することで、
コロナ禍・コロナ後の社会・経済の課題を解決できないか

□ 借手が必要な融資を受け、貸し手と緊密な関係を構築しやすくなるよう、貸し手が事業を理解して融資する適切な動機付けをもたらす選択肢—事業成長担保権(仮称)—の導入について

現在

個別資産に対する担保権のみ

- ・担保権の対象は土地や工場等の有形資産が中心
(ノウハウ、顧客基盤等の無形資産が含まれず、事業の将来性と乖離)
- ・事業価値への貢献を問わず担保権者が最優先
(特に商取引先やDIPファイナンスの保護を欠く)

・事業の立ち上げ・承継時の融資が難しい

- 有形資産に乏しい事業者は、事業に将来性があっても、経営者保証の負担を負わざるを得ない場合が多い

・事業の成長に資する融資・支援が難しい

- 貸し手の融資行動が、個別資産の価値に左右されやすく、事業の実態に即した融資が難しい(過少・過剰融資)ほか、経営悪化時の支援も遅れる傾向

・事業の再生が難しい

- 貸し手の事業への理解が不足しがちで、事業再生のインセンティブも低いため、再生計画の合意形成が困難
- 商取引先やDIPファイナンスの保護に欠け、事業の継続も困難

・権利の所在が不透明で新規参入・競争が委縮

- 登記のない担保権等の優先が認められ、権利の所在が不透明なため、新規の貸し手が参入しにくい

新たな選択肢

事業全体に対する担保権も選択肢に

- ・事業成長担保権の対象は無形資産も含む事業全体
(ノウハウ、顧客基盤等の無形資産も含まれ、事業の将来性と一致)
- ・事業価値の維持・向上に資する者を最優先
(商取引先・労働者やDIPファイナンスを十分に保護)

・事業の立ち上げ・承継を支える

- 無形資産を含む事業の将来性・事業価値に着目した資金供給の可能性を広げ、創業・第二創業等を容易に

・事業の成長(生産性向上)を支える

- 事業の成長が借り手・貸し手の共通の利益になるため、事業の実態に即した融資・支援や、経営悪化時の早期支援が進む

・事業の再生を支える

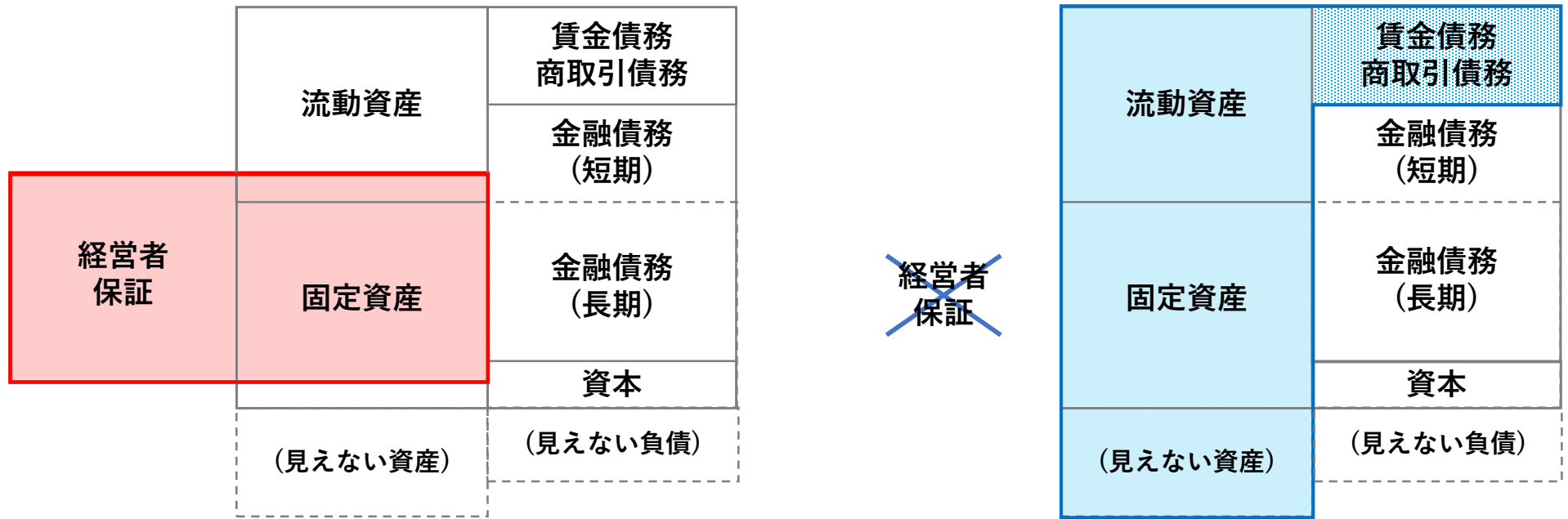
- 事業を理解し、事業を再生することが借り手・貸し手の共通の利益になるため、再生計画の合意形成等が容易に
- 商取引先やDIPファイナンスが保護され、事業の継続も可能に

・権利関係の透明性を高め、新規参入・競争を促進

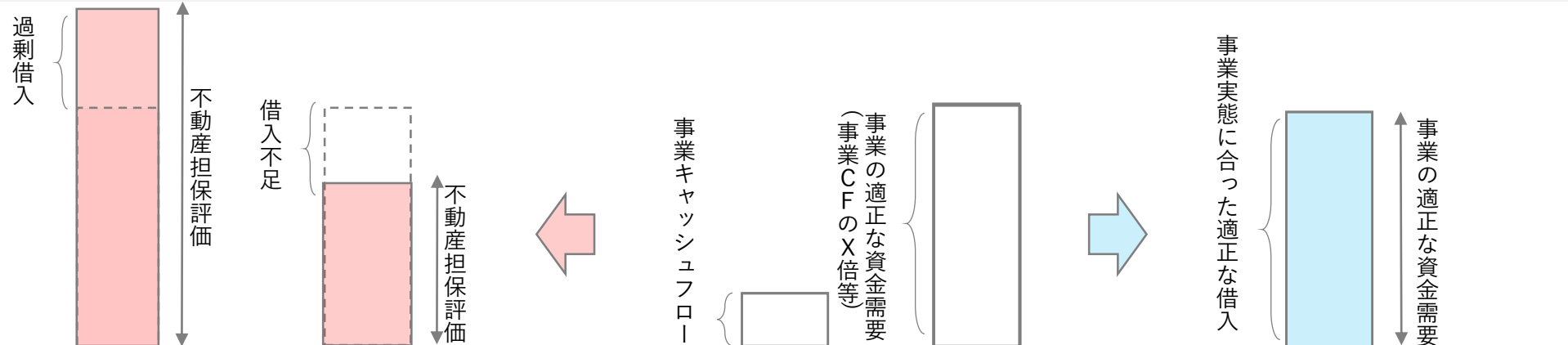
- 登記制度を整備し、透明性・予測可能性を高め、事業を的確に理解する貸し手の参入・競争を促進

□ 事業成長担保権によって、事業実態に見合った適正な融資が動機づけられないか(イメージ)

バランスシートから見たイメージ(関心の対象)



キャッシュフローから見たイメージ(融資行動の動機付け)



事業実態によらず、個人資産も含む不動産価値に応じて借入額が増減しやすい

事業実態に見合った適正な借入となり、事業を成長させるインセンティブが高まる

□ 事業成長担保権によって改善されうる事例（イメージ）

事業を立ち上げる・引き継ぐ局面

- ベンチャー企業に対する成長資金の融資
- 事業承継（経営者保証に依存しない形の従業員による承継など）の承継資金の融資

事業の成長を支える局面

- 従来の担保となる個別資産（不動産など）を持たない事業者への成長資金の融資

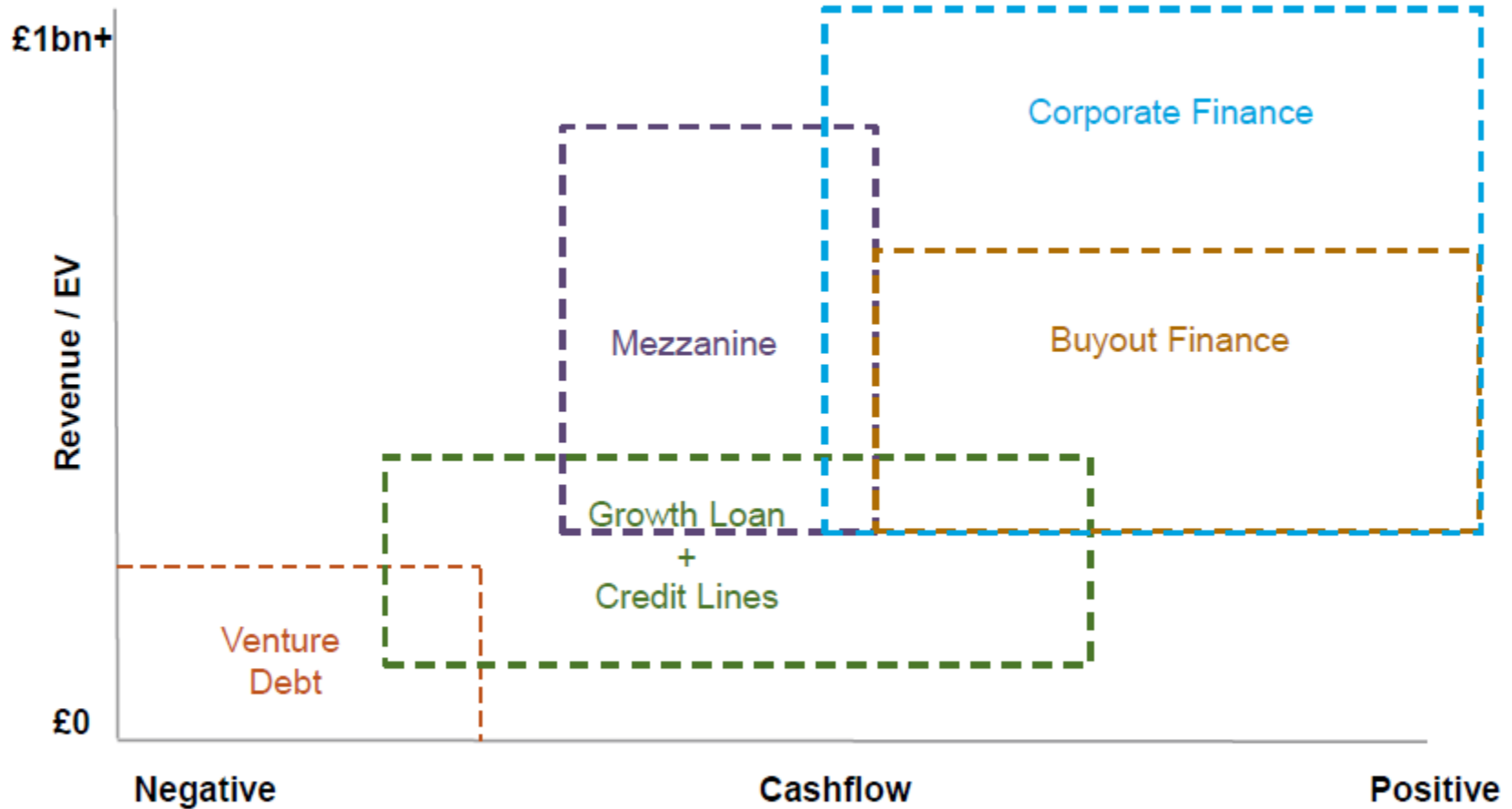
危機時や事業の再生を支える局面

- 事業の継続を支える再生資金の融資（プレDIPファイナンス・DIPファイナンス）
- 事業を引き継ぐ新会社に対する融資（第二会社方式）

參考資料

(参考①)海外では、事業全体に対する担保権を活用した多様な金融サービスが提供されている(全体イメージ)

SVB Scalable Debt Finance for All Stages of Growth

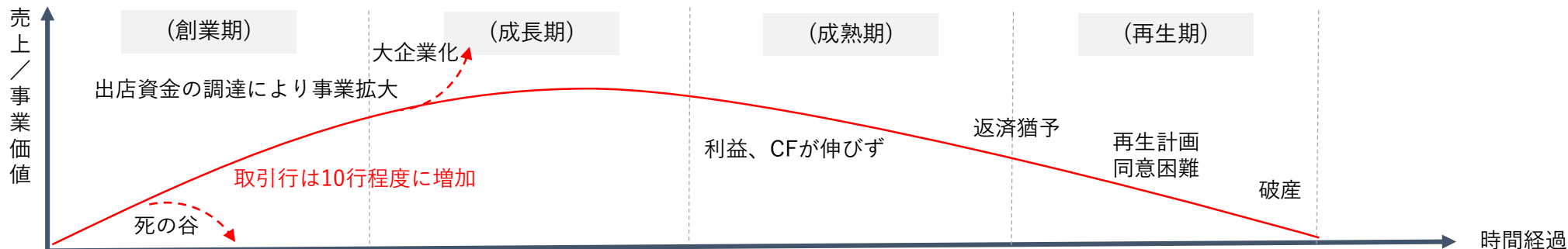


	Business Profile	Benefits	Terms
Venture Debt Loan (With Warrants)	<ul style="list-style-type: none"> •Startup, typically Series A, B & C •Fast growth but loss making •“Venture” risk as still refining model •Likely to require additional equity investment <p>Debt purpose:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Complement to equity •Extend cash runway •Fund capex, R&D 	<ul style="list-style-type: none"> •Flexible as no covenants and no restriction on use of debt proceeds •Less expensive than equity •Saves dilution for founders or execs •Preserves dry powder for funds <p>When not to use:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Instead of equity •For short term bridge to round without certainty of funding •For more mature businesses with stable revenue streams and assets (as other facilities more cost efficient) 	<ul style="list-style-type: none"> •Typical debt/equity ratio <35% to avoid overleveraging too early •No covenants •Highest price senior debt; pricing includes interest, arrangement fee, warrants, early repayment fee and/or backend/success fee <p>Repayment schedule:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Draw period (months) •Interest-only period (months) •Monthly repayments of principal + interest over 33-36 months •Senior secured over all assets (事業全体への担保権の設定)
Growth Loan (With Covenants)	<ul style="list-style-type: none"> •£5m+ revenues •Likely Series B+ •High growth with established revenues •Can drive to breakeven if needed •May or may not require additional equity <p>Debt purpose:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Growth capital •Liquidity buffer •Expedite growth/hiring •Geographic expansion 	<ul style="list-style-type: none"> •Less expensive than venture debt •Increased structure (covenants) reduces price •Can be used in combination with working capital credit facility <p>When not to use:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Volatile or early stage businesses without sustainable model •If company won't support covenants 	<ul style="list-style-type: none"> •1-2 covenants = P&L and/or balance sheet test(s) •Pricing includes arrangement fee, interest, early repayment fee and/or backend/success fee (sometimes warrants) <p>Repayment schedule:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Draw period (months) •Interest-only period (months) •Monthly repayments of principal and interest over 33-36 months •Senior secured over all assets (事業全体への担保権の設定)

(参考③)事業を理解しない貸し手のみから借り入れた事業者と事業成長担保権の設定を受けた貸し手から借り入れた事業者のライフサイクルの比較(イメージ)

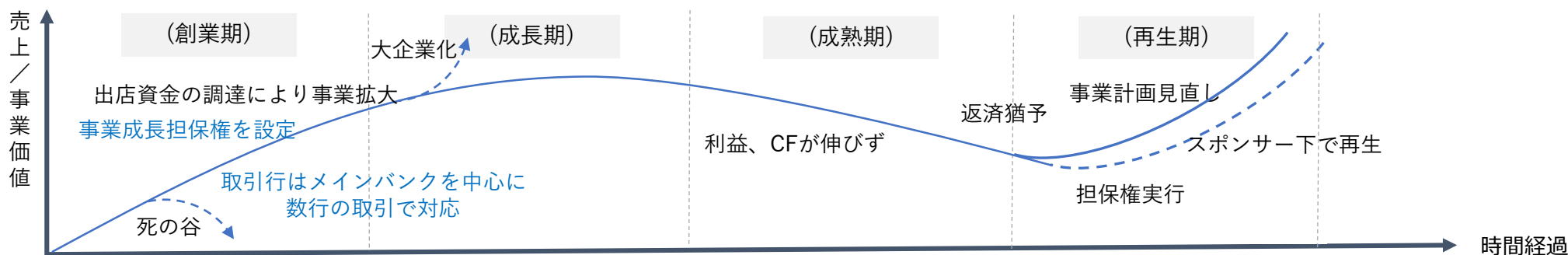
(事業を理解しない貸し手のみからの資金調達の場合の一例)

- 創業期は、不動産担保がないと融資を受けにくい、成長期に入ると多数の金融機関から営業を受け過剰借入のおそれ
- 再生期は、メインのシェアが薄いほか、一部金融機関の債権売却等で債権者が分散し、再建に向けた調整が困難



(事業成長担保権設定による資金調達の場合の一例)

- 創業期は、事業の実態・将来性を評価する金融機関から融資を受け、成長期も事業の実態に応じた適切な借入水準を維持
- 再生期は、メインが各金融機関の調整等で再建に向けた主導的立場を取り、事業計画の見直し等により事業を再生

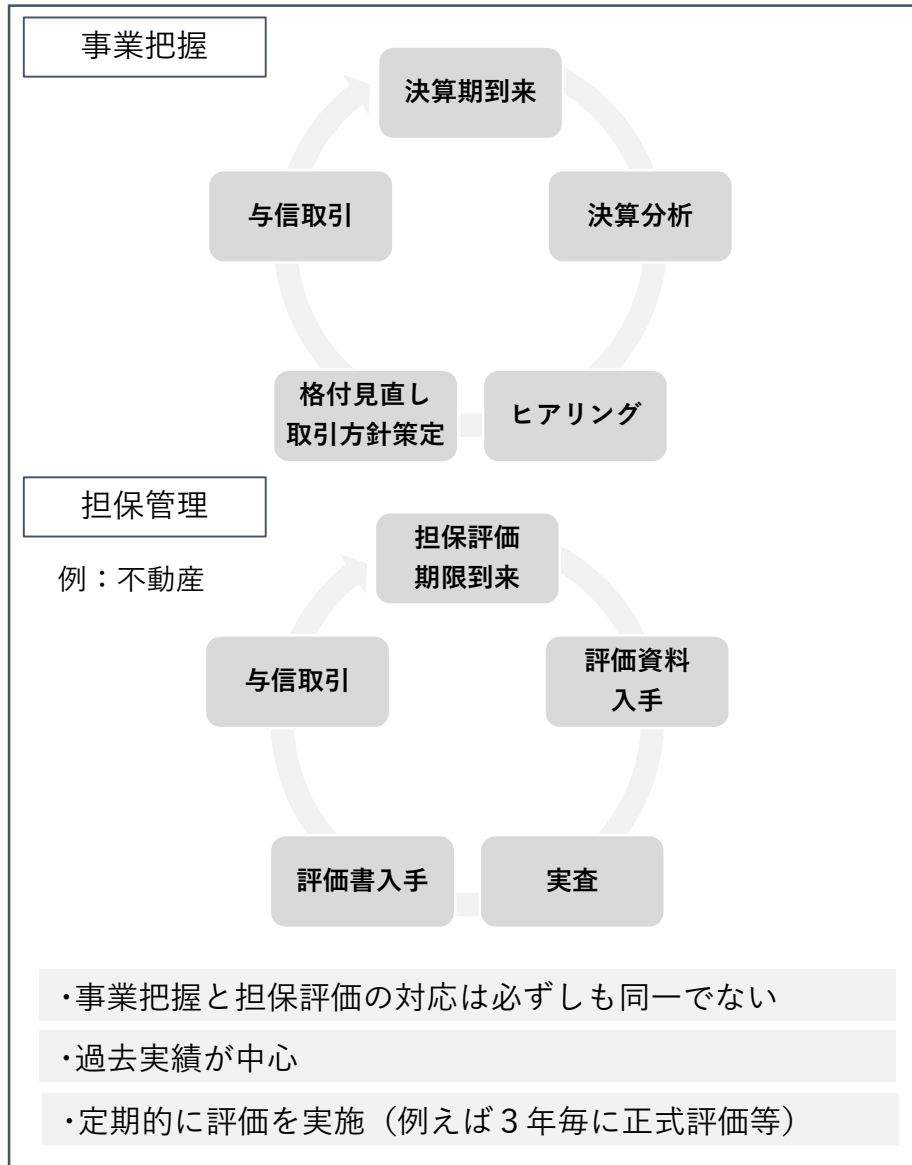


～専門の商品を取り扱う小売業者の事例(イメージ)～

- 商業施設にテナントとして出店する形で事業を展開し、金融機関から内装や設備等の出店資金を調達しつつ、積極的な新規出店により事業を拡大。
- 売上高は急成長を遂げるものの、計画通りの利益やCFを生めず、金融機関からの借入金膨らみ、その後、約定返済が困難となり、返済猶予が必要。

(参考④)事業把握と担保評価の関係について (イメージ)

<従来：不動産担保の例>



<新しい選択肢：事業成長担保権>

