

平成22年度特許流通講座 『知的資産経営評価融資の秘訣』

公立大学法人 首都大学東京
産学公連携センター
行政連携コーディネーター 桜井 政考
sakurai-masataka@jmj.tmu.ac.jp

1

はじめに

平成21年4月、『知的資産経営評価融資の秘訣』（経済産業省 知的財産政策室）が取りまとめられました。この手引書により、知的資産を根拠とした中小企業への融資拡大が期待されています。

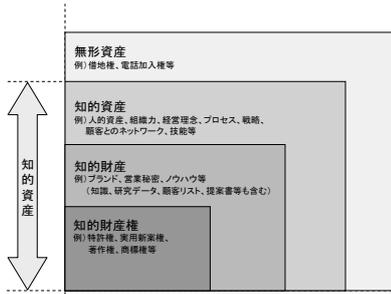
- ◇ 「知的資産経営評価融資の秘訣」の全体像
- ◇ 「金融検査マニュアル」における考え方
- ◇ 金融機関における融資審査フローとツールの活用
- ◇ 知的資産情報と将来キャッシュフローの因果関係の分析
- ◇ 企業格付・取引方針における知的資産評価イメージ
- ◇ 各知的資産に応じたツールの概要
- ◇ 知的資産経営評価融資の営業ステップとツールの概要＜特許権編を参照＞
- ◇ 知的資産経営評価融資の活用方法＜特許権編ケーススタディ＞

2

「知的資産経営評価融資の秘訣」の全体像

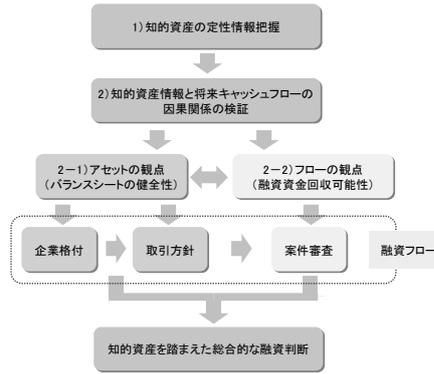
- 企業の知的資産から読み取れる情報を整理しながら、中小企業融資の審査プロセスに活用する枠組み
- 金融機関の「目利き」や知的資産情報のヒアリングにおける活用を想定したツール
- 中小企業が金融機関へ情報を提供する際の秘訣として活用できるツール

知的資産と知的財産の関係



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

知的資産経営評価融資のフレームワーク



出所: 経済産業省知的財産政策室「知的資産経営評価融資の秘訣」P1及びP27

3

「金融検査マニュアル」における考え方

- 金融検査マニュアルでは、中小・零細企業の経営財務面の特性や特有の融資形態を踏まえて、表面的な現象のみで債務者区分を判断することは適当ではないと明記されており、経営実態を総合的に勘案して債務者区分を行うことが必要とされている。

2. 検証ポイント

(中略)

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

(中略)

【金融検査マニュアルにおける債務者区分】

(中略)

(3) 債務者区分

1. 債権の分類方法

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

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

(中略)

③ 破綻懸念先

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

【金融検査マニュアルにおける検証ポイント】

(中略)

2. 企業の技術力、販売力、経営者の資質やこれらを踏まえた成長性

企業の技術力、販売力、経営者の資質やこれらを踏まえた成長性については、企業の成長発展性を勘案する上で重要な要素であり、中小・零細企業等にも、技術力等に十分な潜在能力、競争力を有している先が多いと考えられ、検査においてもこうした点について着目する必要がある。企業の技術力等を客観的に評価し、それを企業の将来の収益予測に反映させることは必ずしも容易ではないが、検査においては、当該企業の技術力について、以下の点を含め、あらゆる判断材料の把握に努め、それらを総合勘案して債務者区分の判断を行うことが必要である。

(以下略)

出所: 「金融検査マニュアル(中小企業融資編)」
(経済産業省知的財産政策室「知的資産経営評価融資の秘訣」P6-P8に紹介)

4

「金融検査マニュアル」における考え方(補足)

債務者区分とは

①正常先

正常先とは、業績が良好であり、かつ、財務内容にも特段の問題がないと認められる債務者をいう。

②要注意先

要注意先とは、金利減免・棚上げを行っているなど貸出条件に問題のある債務者、元本返済若しくは利息支払いが事実上延滞しているなど履行状況に問題がある債務者のほか、業況が低調ないしは不安定な債務者又は財務内容に問題がある債務者など今後の管理に注意を要する債務者をいう。また、要注意先となる債務者については、要管理先である債務者とそれ以外の債務者とを分けて管理することが望ましい。

③破綻懸念先

破綻懸念先とは、現状、経営破綻の状況にはないが、経営難の状態にあり、経営改善計画等の進捗状況が芳しくなく、今後、経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務者(金融機関等の支援継続中の債務者を含む)をいう。具体的には、現状、事業を継続しているが、実質債務超過の状態に陥っており、業況が著しく低調で貸出金が延滞状態にあるなど元本及び利息の最終の回収について重大な懸念があり、従って損失の発生の可能性が高い状態で、今後、経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務者をいう。

④実質破綻先

実質破綻先とは、法的・形式的な経営破綻の事実が発生していないものの、深刻な経営難の状態にあり、再建の見通しが無い状況にあると認められるなど実質的に経営破綻に陥っている債務者をいう。具体的には、事業を形式的には継続しているが、財務内容において多額の不良資産を内包し、あるいは債務者の返済能力に比して明らかに過大な借入金が残存し、実質的に大幅な債務超過の状態に相当期間陥っており、事業好転の見通しが無い状況、天災、事故、経済情勢の急変等により多大な損失を被り(あるいは、これらに類する事由が生じており)、再建の見通しが無い状態で、元金又は利息について実質的に長期間延滞している債務者などをいう。

⑤破綻先

破綻先とは、法的・形式的な経営破綻の事実が発生している債務者をいい、例えば、破産、清算、会社整理、会社更生、民事再生、手形交換所の取引停止処分等の事由により経営破綻に陥っている債務者をいう。

出所:「信用リスク検査用マニュアル」
http://www.fsa.go.jp/p_fsa/news/newsj2/news-j002.pdf

5

金融機関における融資審査フローとツールの活用

【金融機関における融資審査フロー】

会社情報の入手

企業格付・取引方針

案件審査・総合判断

【一般的な融資審査】

財務面の分析及び審査

財務主体の情報入手

財務主体の分析

融資回収の検証

・決算書
・資金繰り/借入残

・銀行内部レーティング
・財務デューデリジェンス

・事業計画/資金計画

【知的資産経営評価融資のツール】

技術・ノウハウ・ブランドや知的財産等の非財務面の目利き

知的資産情報の入手

非財務情報分析

将来CFとの照合

・簡易ヒアリングシート
・知財サーチシート

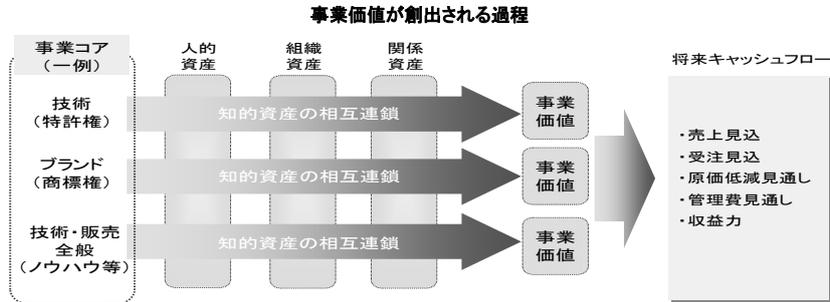
・知的資産(事業性)ヒアリング
・知財評価書(外部機関)

・知的資産(収益性)チェック
・知的資産経営評価融資
チェック

出所:経済産業省知的財産政策室「知的資産経営評価融資の秘訣」P64-97

6

知的資産情報と将来キャッシュフローの因果関係の分析



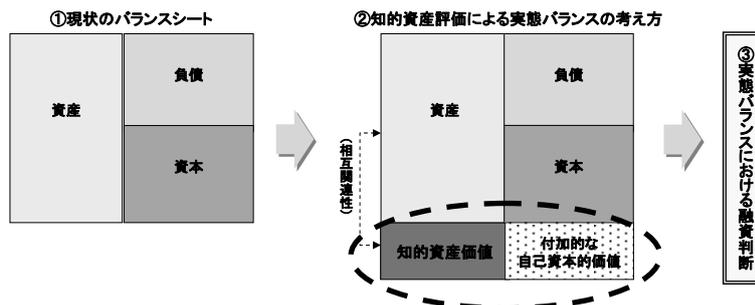
- 融資検討先より確認された知的資産に関する定性情報が、具体的に融資検討先の将来キャッシュフローにどのような影響を与えるかについて整理し、因果関係を分析する。
- 事業コアとなる知的資産と他の知的資産(人的資産、組織資産、関係資産)との関係性が重要であり、例えば技術力、ブランド、販売力等が事業収益の根源であれば、これを生かした事業価値は核となる特許やノウハウ等の知的財産を中心に、他の知的資産(人的資産、組織資産、関係資産)との相関関係において事業価値が創出される。
- 知的資産と知的財産の関係については、両者が同レベルの資産というわけではなく、事業収益を生み出すためには人的資産も組織資産も関係資産も必要となることに留意が必要である。

出所：経済産業省知的財産政策室「知的資産経営評価融資の秘訣」 P30-31

7

企業格付・取引方針における知的資産評価イメージ

知的資産評価による実態バランスの概念図



- 会計上では、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、バランスシートに計上されない。
- 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である。
- 上図のように、知的資産の価値を定量的に捉えた実態バランスを根拠として融資判断を行うことで、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反映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。

出所：経済産業省知的財産政策室「知的資産経営評価融資の秘訣」 P31-32

8

各知的資産に応じたツールの概要

『知的資産経営評価融資の秘訣』のツールは、知的資産に応じて、以下の3タイプに分類されています。

(1) 知的資産経営一般編(製造業)

事業の収益根源となる知的資産がノウハウ、技能、プロセス等、権利化されていない知的資産であり、これらを活かした事業展開をしているモノづくり(製造)企業を想定したヒアリングシート

(2) 特許権編

事業の収益根源となる知的資産が技術を権利化した特許権であり、その特許権を活かした事業を展開をしているモノづくり(製造)企業を想定したヒアリングシート

(3) 商標権編

事業の収益根源となる知的資産がブランド等を権利化した商標権であり、その商標権を活かした事業を展開をしている 小売業・フランチャイズ・製造企業を想定したヒアリングシート

出所: 経済産業省知的財産政策室「知的資産経営評価融資の秘訣」 P63- に紹介

9

知的資産経営評価融資の営業ステップとツール<特許権編を参照>

融資フロー	営業ステップ	業務の主要目的	特許権編	
知的資産 評価融資の 方向性判定 及び 日常的な 営業情報 収集ツール	①簡易ヒアリング	・取引先の事業概要・知的資産の把握 ・収益根源となる知的資産と事業の関連確認	P73-74	支店 営業担当者
	②知財サーチ	・取引先の知財帰属の簡易確認 ・事業に供する知財の確認	P75 参考資料1	
企業格付・取 引方針を目的 とした 定性・定量 情報分析	③知的資産経営 (事業性)ヒアリング	・知的資産を活用した事業の詳細な事業性掌握	P76-78	支店 営業担当者 + 本部 営業支援部隊
	④知的財産評価	(第三者評価が必要と判断された場合) ・外部機関による蓋然性のある知的財産価値評価	ケース P145-159	
案件審査 定量分析	⑤知的資産経営 (収益性)チェック	・将来キャッシュフローによる収益性分析 ・資金回収可能性分析	P79-81	支店/本部営業 支援部隊 ↓ 審査部門
総合 与信判断	⑥知的資産経営評価 融資チェック	・案件審査のための入手情報を総括して整理 ・事業リスクの分析と最終与信判断	P82-84	
	⑦(担保設定)	(知的財産を担保設定とする場合の) ・知的財産権担保の取得		
	⑧事後フォローアップ	・融資実行後の事業性・収益性・担保状況に 関するモニタリング	P85	

10

ケーススタディ (特許権編) ①

(P122-124)

前述の特許権編のツールを活用したケーススタディで仮想的に分析を行います。

会社概要

会社名：三光機械工業(SK社) 設立：1988年5月 従業員：18名
 売上高：525百万円 営業利益：15百万円 資本金：1000万円 株主：社長 100%
 主要取引先：大手電機メーカー

状況設定

- ・SK社は、特殊金属プレス加工機械の装置製造会社で、現社長が20年前に大手機械メーカーから独立して立ち上げた。大手電機メーカーから定期的に受注を受け、金属プレス装置を販売。
- ・10年程前から、大手電機メーカーの受注が細り、また新興国企業からの廉価な装置により、SK社の売上は一時的に減少し、一時期は赤字に転落するに至った。5年前から特殊金属の分野に特化し、売上も回復傾向にある。
- ・半年前、SK社は、**大手電機メーカーX社から、新工場のマグネシウム加工ラインにSK社が現在開発中の新製品マグネシウム加工装置を導入したい旨の打診**を受け、本格的な協議を進めてきた。
- ・X社の条件も揃い、X社向けに開発や製造を着手したいのだが、**従来の装置より今回の装置は高速度の加工を求められているために、設計改善や追加開発が必要な状況**にある。また、**15台の装置を順次納品する必要があり、その原材料費や人件費の手当でも検討しなければならない**。
- ・本ケースは、X社と協議中のマグネシウムプレス装置の新規事業を中心にツールを活用して分析を行なう。

11

ケーススタディ (特許権編) ②

ヒアリングのポイント(ビジネスフロー)

(P133-134)

事業性ヒアリング①

- 開発** ✓ 開発工程表に基づき開発の進捗を管理、開発資金の明細も明らかである。
- 製造** ✓ 明確な材料・労務費等、製品原価の提示、製造キャパシティも確保済み。
- 販売** ✓ 販売確定先X社と取引実績あり。販売交渉先Y社は、同様な導入メリットを理由に購入前向き。
- ✓ 販売先への販売数量・価格の見込みが具体的に見積もられている。

ヒアリングのポイント(事業特性)

(P134-135)

事業性ヒアリング②

- 市場顧客** ✓ 加工が難しい一方で、軽量かつ高強度のマグネシウムを部品に使いたいメーカーのニーズに合致。
- ✓ X社を中心にY社等の同業種に水平展開。今後は他の用途(自動車市場)への展開可能性高い。
- 競合** ✓ 大手重機メーカーT社が競合するが、歩留まり・価格においてSK社に優位性あり。
- ✓ SK社技術は、社長のニーズ早期取込み姿勢と長年の試行錯誤の積み重ねで実現した。
- 自社** ✓ SK社特許権は、装置の重要構造をカバー。装置の製造プロセス等はノウハウとして秘匿。
- ✓ 社長は、顧客ニーズに敏感で、営業・財務等をバランスよく管理している。

12

ケーススタディ (特許権編) ③

チェックのポイント

(P136-141)

収益性チェック

売上前提

- ✓ 顧客事業計画シナリオ：販売確定先X社と交渉先Y社の受注をベースに売上を計画
- ✓ 標準(保守)シナリオ：販売確定先X社のみで、納入時期を遅らせた売上に修正

その他条件

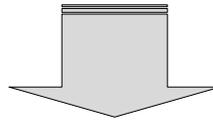
- ✓ 費用等の前提条件は上記の2シナリオにおいて同じ条件

収益性評価

- ✓ 上記の2シナリオの事業CFを試算し、収益性や資金回収を検証

知財評価

(知財評価書サンプルにて解説⇒P145-159)



事業リスク分析後、
融資実行！

13

ご清聴ありがとうございました

14