

第8回 スタートアップ・イノベーションワーキング・グループ 議事概要

1. 日 時：令和4年4月19日（火）9時30分～12時2分

2. 場 所：オンライン会議

3. 出席者：

（委 員） 武井一浩(座長)、御手洗瑞子(座長代理)、大槻奈那、夏野剛

（専門委員） 井上岳一、落合孝文、後藤元、竹内純子、堀天子、瀧俊雄

（政 府） 牧島大臣

（事 務 局） 村瀬室長、辻次長、山西次長、天田参事官、赤坂企画官

（ヒアリング対象者）

山内 清行 日本商工会議所 産業政策第一部長

近江 幸治 弁護士法人早稲田大学リーガル・クリニック法学博士

早稲田大学名誉教授・弁護士（日本商工会議所経済法規専門委員会学識委員）

伊藤 文彦 株式会社三井住友銀行 常務執行役員

本多 知則 株式会社三井住友銀行 法務部長（特命）

鈴木 俊一郎 一般社団法人全国地方銀行協会

（千葉銀行 企業サポート部 融資企画室長）

青山 桂子 厚生労働省 大臣官房審議官（労働条件政策、賃金担当）

佐藤 俊 厚生労働省 労働基準局 賃金課長

尾崎 有 金融庁 総合政策局 参事官

伊藤 公祐 金融庁 総合政策局 資金決済モニタリング室長

玉川 英資 金融庁 企画市場局総務課 デジタル・分散型金融企画室長

笹井 朋昭 法務省 民事局 参事官

4. 議題

（開 会）

議題1．資金移動業者の口座への賃金支払について

議題2．事業成長担保権の創設・整備について

議題3．規制改革ホットライン処理

（閉 会）

5. 議事概要

○武井座長 では、定刻となりましたので、ただいまより規制改革推進会議第8回「スタートアップ・イノベーションWG」を開会いたします。

本日は、主に資金移動業者の口座への賃金支払いのフォローアップと、事業成長担保権の創設・整備の2つの議題について御審議いただきます。

本日は、牧島大臣にも御出席いただいておりますので、最初に御挨拶をいただければと

思います。

では、牧島大臣、よろしくお願ひいたします。

○牧島大臣 おはようございます。本日もお集まりいただき、ありがとうございます。

今、御紹介がありましたとおり、今日は2つの議題を御議論いただきます。

まず、第1の議題は、資金移動業者の口座への賃金支払いです。

我が国におけるキャッシュレス決済比率は増加傾向にあり、政府としても、現在の約30%から2025年までに40%、将来的には80%を目指しています。スマートフォンの決済アプリなど、資金移動業者での取引額が増加している中、新たな選択肢として資金移動業者の口座への賃金支払いが認められれば、キャッシュレス決済の利用者の利便性が向上し、政府目標の達成にも寄与することが期待されます。

規制改革担当としては、規制改革実施計画において、資金保全の仕組みの実現を前提に、令和元年度に措置する旨を決定させていただき、その後も累次にわたり御議論、御要請をさせていただいてきたものの、いまだに実現されていません。厚生労働省は、制度の早期実現に向けて改めて時期を明確化した上で、スピード感を持って取り組んでください。

第2の議題は、事業成長担保権の創設・整備です。

現在、我が国の金融機関融資における担保は、不動産のような個別資産などを対象とすることが一般的で、工場や店舗などを必要としない、情報通信関係に代表されるスタートアップが資金提供を受けにくいという課題を抱えています。

一方、例えば、米国では、技術やノウハウ、知的財産などの無形資産を含めて、事業成長性に着目した担保権の制度整備を行い、スタートアップ向けをはじめ、こうした中小企業融資全般で活用されていると聞いています。

スタートアップは新たな需要・消費を創出するとともに、大きな雇用を生み出し、いつの時代においても経済成長力の源泉です。我が国経済の持続的成長を実現するためにも、スタートアップ・イノベーションを強力に後押しする規制制度改革を進めていかなければなりません。

先週12日に開催された「新しい資本主義実現会議」においても、総理から、不動産担保によらず成長資金を調達できるよう、新しい制度の創設へ向けて取り組むよう指示がありました。我が国でも金融庁、法務省において関連する議論を進めていただいていると承知していますが、海外の事例も参考に、スタートアップ企業の支援という観点から、金融庁と法務省はより積極的に連携し、スピード感を持って制度整備に取り組んでいただきますよう、よろしくお願ひいたします。

本日もぜひ忌憚のない御議論をお願いします。

○武井座長 牧島大臣、誠にありがとうございました。

それでは、第1の議題「資金移動業者の口座への賃金支払いについて」に移ります。

本件については、閣議決定において、2019年度から毎年、早期の制度化を図るとされており、2022年度になった今もいまだ制度化に至っておらず、閣議決定違反の状態に

あります。この点も踏まえた上で、厚生労働省の青山審議官様より御説明いただきます。今日は、お忙しいところをお越しいただきまして、誠にありがとうございます。

では、青山審議官様、よろしくお願ひいたします。

○厚生労働省（青山審議官） 厚生労働省審議官の青山でございます。本日はよろしくお願ひいたします。

それでは、私のほうから、資金移動業者の口座への賃金支払いの議論の進捗状況を御説明いたします。

資料1の2ページをお開きください。

賃金の通貨払いの原則の例外としまして、新たな選択肢として資金移動業者の口座への賃金支払いを検討中ということでございます。これには労働基準法施行規則の改正が必要でありまして、公益委員、労働者代表、使用者代表、我々は「公労使三者構成」と呼んでおりますが、公労使三者構成の労働政策審議会で議論することが必要でございます。

その労働政策審議会ですが、労働条件分科会という下部組織で令和2年8月から6回議論しております。昨年4月には制度設計案の骨子と論点を提示して議論いたしましたが、労使と呼んでいます労働者代表、使用者代表の意見の隔たりが大きかったため、労働条件分科会長からの御提案で、事務局の厚労省でもよくよく検討を進めるようにということになりました。

それを踏まえまして、直近は今年3月の分科会において、追加で検討中の内容を提示して、御議論いただきました。

成長戦略フォローアップでは、労使団体と協議の上、2021年度のできるだけ早期の制度化を図ることとなっております。既に2022年度となっておりますが、引き続き労使団体の意見を丁寧に伺い、両者が合意できる形でできるだけ早期の制度化を目指してまいりたいと思います。

では、内容のほうを御説明いたします。3ページをお開きください。

これは昨年4月の規制改革推進会議のワーキングでも御説明した資料のおさらいでございます。

現在、全ての資金移動業者に、金融庁所管の資金決済法等に基づき、必要な規制はなされております。これが1階部分です。

加えまして、今般は労働基準法施行規則に基づきまして、賃金の確実な支払いを担保するための要件を満たす一部の事業者を厚生労働大臣が指定し、賃金支払いの実務は当該事業者のみに認めることとしたいと思っております。2階部分を設けるとことでございます。

ここまでがおさらいでございます。

4ページを御覧ください。

これは、昨年の規制改革推進会議のワーキングのヒアリングの後に、労働政策審議会分科会に提示した制度設計案の骨子でございます。

(1)で、労働者の同意を得た場合には、資金移動業者の口座への賃金の支払いを行う

ことができる。

(2) で、大臣が賃金支払いを認める資金移動業者を指定する要件、これがまさに2階部分になりますが、①としまして、まずは破綻時の債務の保証の要件でございます。資金移動業者には銀行の預金保険機構のような公的な仕組みがないので、民間の保証会社などと契約を結び、現時点では、口座残高のうち少なくとも100万円までは速やかに保証するというのを考えております。

②としまして、第三者による不正引き出しのときの補償の要件でございます。労働者が無過失の場合には、口座残高全額を補償する仕組みを有していることという要件でございます。

③が換金性でございます。法令の本来の賃金の通貨払い原則を踏まえれば、口座残高について、換金できることが非常に重要です。これは1円単位で換金できることを要件としつつ、少なくとも毎月一度は手数料を負担することなく引き出せるようにするという案でございます。

④が報告体制でございます。賃金支払いに関する業務の実施状況や財務状況を適時に厚生労働省に報告できる体制を有することを要件とし、業者等から定期的に報告を求めるとしたいと思っております。

⑤として、その他、賃金支払いに関する業務を適正かつ確実に行うことができる技術的能力を有し、かつ、十分な社会的信用を有するという要件を設けます。具体的には、給与振込の際のエラーを防止する対策を講じていることや、資金決済法に基づく業務改善命令や業務停止命令がなされていないことなどを考えております。

(3) として、資金移動業者はこうした要件を満たすことを示す申請書を厚生労働省に提出して、要件を満たしている場合には厚生労働大臣が指定します。要件を満たさなくなった場合には、大臣は指定を取り消すことができるというものでございます。

5 ページを御覧ください。

こういう案に対しまして労使の御議論がありましたので、その御意見を踏まえて、直近の労働政策審議会労働条件分科会で事務局から示した追加で検討中の内容でございます。

まず「(1) 労働者の同意」の事項でございますが、これは労働者の自由意思に基づくものとするのが最大のポイントでございます。ついては、使用者は、労働者の同意を得る際に、銀行口座などのほかの手段も選択肢として提示しなければならない。要は、現金か資金移動業者の口座だけの2択は禁止ということでございます。

もう一点、破綻時の保証方法や滞留規制など、銀行口座等との違いも理解の上で労働者が同意できるように、例えば、同意書の様式例にそうした内容を記載することなどを検討しております。

「(2) 資金移動業者の指定要件」でございます。

1つ目の○でございますが、先般の資金決済法改正で新たに設けられた類型が3つありますが、そのうち、第1種、第3種は資金支払い口座として適切かどうか検討してござい

す。他方、従来からあるものですが、第2種につきましても、労働者保護の観点から、破綻時の資金保全について強化できないか検討中でございます。

その他、たくさんありますので、説明は省略しますが、参考のとおり様々な論点がございいます。労働者側委員は、賃金支払い口座の安全性の確保に問題意識がございいます。破綻時の速やかな保証を、100万円までではなく全額できないかといった意見や、不正引き出し時の補償について、少なくとも銀行のインターネット・バンキングと同様の取扱いがなされるようにしてほしいといった要望などがありまして、これらも踏まえ、引き続き鋭意議論してまいりたいと思います。

最後でございますが、近日中にもまた労働政策審議会の労働条件分科会にて次回の議論を行う方向で調整しております。閣議決定にもありますとおり、賃金の確実な支払い等の労働者保護が図られるよう、労使の意見をよく伺いつつ、できるだけ早期の制度化に取り組んでまいりたいと思います。

説明は以上でございます。

○武井座長 青山審議官様、誠にありがとうございました。

それでは、ここより20分程度、質疑応答を行いたいと思います。円滑な議事進行の観点から、御質問、御意見、それに対する御回答は、御簡潔にお願いいたします。

では、どなたからでも結構ですので、挙手をお願いします。

では、夏野議長、お願いいたします。

○夏野委員 厚生労働省さん、ありがとうございます。

厚生労働省さんの案を見る限りは、非常に妥当で、資金移動業者に振込を希望するような労働者の場合、恐らく100万円も枠があれば十分だと思いますし、問題ないように見受けられるのですが、労政審の労働者側の方が100万円では少ないみたいなことをおっしゃっているということなのですけれども、労働側の方というのはどういう属性の方なのでしょうか。

というのは、今回のこの案件というのは、恐らく大企業の従業員はほとんど対象にならない。なぜかという、もう既に銀行口座が登録されていて、普通に銀行振込でやっていらっしゃる方が多いので、むしろいわゆる大企業とかに属していない、しかも、かなり非正規に近いような形の労働者の方が対象になる仕組みだと思うのです。

そういう意味でいうと、そういう方がちゃんと労働側の意見として言っているのか、それとも属性の違う方が言っているのか、そこを教えてくださいませんか。

○武井座長 ではお願いいたします。

○厚生労働省（青山審議官） すみません。今、手元に詳細な名簿を持ってきていないのですけれども、労働政策審議会の労働条件分科会の労働者側委員は、連合の事務局や連合傘下の産業別労働組合の所属の方が大方の委員でいらっしゃいます。

○夏野委員 ということは、その方々は対象ではない方々ですね。

○厚生労働省（青山審議官） もちろん、こちらはいろいろな労働者、全ての労働者が選

択肢とっておりますが。

○夏野委員 事情はよく理解できます。フリーワーカーみたいな人をいきなり連れてきて、委員に入れるわけにはいかないの、事情は十分拝察いたしますが、大企業系の、特に連合さんは、正直に言ってしまうと、大企業、つまり給与支払い労働者の20%ぐらいしか代表していないので、今回の件については、そういう指摘を頂くのは構わないのですけれども、例えば、100万円では足りないなんていうのは、正直に言ってしまうと、大企業の従業員しか対象にならないと思うので、ぜひその辺はワーキングの中でも御指摘いただくとうか、厚生労働省さんが御理解いただければいいかなと思いました。

以上です。

○厚生労働省（青山審議官） よろしいでしょうか。

確かに出てこられる方御自身の出身会社は企業として大きいのかもかもしれませんけれども、あくまでも労働者代表としての参加をお願いしておりますし、あと、100万円というのは、恐らく労働者側の方の御意見は、要は、全額が保証されていないところに不安があるのだと思います。

どのような金額かについては、いろいろなパターンがあり得るので、どのようなパターンでも、安心して賃金の原資がちゃんと自分のところに来るということを非常に懸念されているということは、大企業とか正規・不正規労働者に関係なく、懸念されているのではないかと推察いたします。

○夏野委員 それはそうなのですけれども、100万円も口座に放っておくことは、恐らくPayPayとか、ああいう資金決済業者の場合はないと思いますので、すぐ使うということが前提になると思いますので、そういうことで言ってしまうと、1,000万円の銀行口座の保証も、1,000万円までしか保証されないのは不安だと言ってしまうと、同じ理屈になりますから、そこはあまり聞いてもしょうがないのかなと思いました。

以上です。

○武井座長 よろしいでしょうか。

ほかにいかがでしょうか。

では、後藤委員、お願いします。

○後藤専門委員 厚労省の青山様、御説明をどうもありがとうございました。いろいろと利害関係もある中で、多分、御検討では御苦労されていることかと思えます。

先ほど2階建てという御紹介をいただきましたが、私からはそこについてちょっとお伺いしたいのですが、資金決済法で、当然ながら、資金移動業者の資力の確保というのは金融審でも議論いたしましたし、一定程度の配慮はされているわけで、そこに上乘せして、厚労省のほうで、さらに資金移動業者の中からよりしっかりしたものを絞り込んで、それに限って認めていく。

そのこと自体はよく理解できるのですが、問題は、その内容がどの程度になるのかということとして、ここの体制がしっかりしているかということはもちろんのことも思うので

すが、サービスの中身として限定され過ぎてしまうと、結局、誰も手を挙げずに使われなくなってしまうということがあり、せつかく議論しているのにもったいないかなという気がしております。

その観点でお伺いしたいのですが、この制度は、まず、基本的には使用者側が一方的に銀行ではなく、または現金ではなく、資金移動業者にやるということではできない。あくまで労働者が任意の選択をするというのが根本なのかと理解しております。強制ではないということを実際的にどうやって確保するのかというのが恐らく現場では苦勞されるのでしょうけれども、労働者の本当の同意があるということを経験として制度を組み立てていくのだとしますと、どこに上乗せする必要があるのかというところを、労働者の同意があるということとの関係で考える必要があると思うのです。

個々の労働者、特に先ほど夏野議長がおっしゃられたように、中小企業さんとか、非正規に近いような勤務形態の方にとっては、恐らく資金移動業者の資力の確保とか支払い能力の評価は非常に困難であろうと思いますし、多分、供託金の取戻しということもなかなか容易には判断できなかならうと。

そこで何か一定の上乗せを要求するということは分かるのですが、それは履行保証金の供託はされているという前提で、上乗せで何を要求するかというと、供託金の取戻しに時間がかかるということを考えているのであれば、その間をつなぐことを要求すれば済むはずでして、履行保証金では足りないところを上乗せで要求するという話にはならないのかなという気もしております。

例えば、民間保険の保証と書いてあるのですけれども、ちょっとヘビーにならないかなという気がしまして、果たしてそういう保険をどれだけ提供してくれるのかという問題もありますし、また、時間的な問題をつなぐということからすると、ここまでやらなくてもよいのではないかなという気がしました。もちろん、これも一番しっかりやれば、このようになるのでしょうけれども、もう少しライトな手続というのもあり得るのではないかなという気がしたというところがございます。

また、適時に現金にできることが必要であると。これも、現金はまだ使われていますし、例えば、月に1回無料で現金化できるということにニーズがあるというのはよく分かるのですが、私、ちょっとよく分からないのですが、1円単位でそれを認める必要が本当にあるのだろうか。月に1回まとめて下ろすときに、1円単位で下ろしますかねという気もするところでは。

資金移動業者さんのほうで、それは特に何の負担にもならないということであれば、これでもいいのですけれども、資金移動業者さんのほうで、1円単位での引落とし、普通、銀行のATMやコンビニとかでも1円単位では下ろせないですよ。そこをあえて1円単位で動かすということを経験していきることが、本当に合理的なのか。

どの資金移動業者の口座を使うのかということ、恐らく労働者の方でも、日々の自分の生活での使い勝手から判断できることではないかと思っておりますので、ここをそんなに過剰

に手厚くしなくてもよいのではないか。これは資力の報告とはちょっと違った考慮でもよいのではないかなという気がいたしました。

最終的には労政審さんで御議論されることかと思えますけれども、何でもかんでも上乘せしていくのではなくて、合理的な範囲の2階建てになるようにしていただければと思います。ありがとうございます。

○武井座長 ありがとうございます。

青山様、何かこの段階でコメント等ございますでしょうか。

○厚生労働省（佐藤課長） 賃金課長の佐藤と申します。

今、後藤委員から御指摘いただきましたが、まず、保証スキームのところですが、基本的には供託が戻るのに時間がかかるところのタイムラグを保証会社に埋めていただくというのがメインのスキームになろうかと思っています。

一方で、労側から懸念が示されておりましたのは、供託の積立てというのは、基本的には前の週の最高額ということになっておりますけれども、そこがタイムラグで若干積立て不足が生じ得るのではないかという点を労側としては心配しているという中で、若干足りない可能性がある部分を保険会社に埋めていただくというスキームを保証会社と保険会社がセットになって構築していただくというのが、現在、我々として考えている保証スキームの中身になってございます。

また、2点目に御指摘いただきました1円単位のところでございます。確かに実際のATMなどは紙幣での引き出しがほとんどになっておりますけれども、一方で、銀行の場合は、確かに窓口に行けば1円単位で引き出すことが可能という中で、ここも労側のある程度強いこだわりで、1円単位の引き出しというのが議論の初期の頃からある程度求められている中で、我々としてもお示しし、この点については、資金移動業者の皆様にもある程度御理解をいただいているものと承知しております。

いずれにしても、厳しくし過ぎて使われない制度になるというのは、確かに本末転倒になりますので、しっかり合理的な規制の中身になるようにというのを考えながら、一方で、労使でしっかり合意いただくというのがこの仕組みの基本だと思っておりますので、労使の御意見を伺いながら、なるべく合理的な規制になるように我々としても取り組んでいきたいと思っております。

○武井座長 ありがとうございます。

後藤委員はよろしいでしょうか。

○後藤専門委員 御説明どうもありがとうございました。大体了解いたしました。

1点目のほうは、保証がどういう趣旨で要求されているのかはよく理解できました。ただ、保証の供託金の払戻しの時間差のほうはもっともなことかなと思います。供託金の額自体のタイムラグは資金決済法に内在する問題ですので、そこは難しい話かなとも思うのですが、そのときにその分を埋め合わせる方法を、供託金の額を任意に大きくしておくとか、リアルタイムでトラックできるようにするとか、多分、いろいろなやり方があ

り得るはずで、民間の保険会社を使いますと、そこに保険料の支払いが発生してしまいますから、どちらがコストをより低くできるのかということは、資金移動業者の創意工夫が認められてもいいのではないかなという気がしております。また御検討いただければ幸いです。ありがとうございました。

○武井座長 よろしいでしょうか。

ほかにいかがでしょうか。

では、大槻委員、お願いします。

○大槻委員 ありがとうございます。

今、御説明いただきまして状況が大変よく分かったのですがけれども、ただ、我々がもともと閣議決定でお示しさせていただいた趣旨というのは、労働者の方々に様々な選択肢を与えるということだったと思います。例えば、週次で支払う等々、議論を覚えていただいているとおりでと思うのです。

今の議論というのは、その趣旨が生かされる形になっていないと思います。おっしゃっていただいたように、様々詰めるところがあるというのは承知しつつも、恐らく一番大事なのは、最初に言っていた、それらを労働者側が十分に納得するということだと思います。

後藤委員から指摘があった1円単位の点等についても、労働者がどういった形で把握できるか次第では、1円単位を全員が求めるものではなく、それよりは週次で支払っていただけるほうがずっとありがたいという労働者の方は多くいらっしゃると思います。

ですので、詰めていただくのももちろん重要ですがけれども、我々がもともとお示した答申の趣旨、選択肢を与えるということを十分に把握して、早急に取り組を進めていただければと思います。

補足なのですがけれども、後藤先生が指摘した、前週の額からの差分が出るかもしれないから、その点を保険会社でということについては、フィンテックの業者の方と十分話し合われたほうが良いと思います。リアルタイムで対応ができる範囲ではないかとも思いました。

以上です。

○武井座長 ありがとうございます。

厚労省さん、この段階で何かございましたら、お願いいたします。

○厚生労働省（青山審議官） ありがとうございます。

労働者の選択肢という趣旨をきちんと踏まえてということは、おっしゃるとおりだと思います。今回の議論の中でも、労働者の自由意思をいかに確保するかということは労働者側の強く希望しているところがございます。資料5ページにもありますとおり、先月の分科会でも、ほかの選択肢も示すとか、あと、労働者が同意する際に、いろいろな情報を提供して、労働者が十分理解して同意できるようにするというところは入れたところがございます。

選択肢ということで、過去の選択肢との比較をちゃんといろいろ理解して、自分の意思、かつ、納得して使っていただけるかということ是非常に重要な視点ですので、引き続き忘れずに、かつ、鋭意詰めていきたいと思えます。フィンテック協会とももちろん引き続き調整しておりますので、今、御指摘いただいた点も含めて、引き続き前向きな検討を進めてまいりたいと思えます。

○武井座長 ありがとうございます。

大槻委員、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

ほかにいかがでしょうか。お手は挙がっていないですね。

では、第1の議題を総括いたします。

本日は、規制改革実施計画に対する厚生労働省さんの取組の現状を御説明いただきました。繰り返しになりますが、本件は2019年の閣議決定に始まり、毎年、早期の制度化を図るとされてきておりますけれども、2022年度になった今も制度化に至っておりません。

厚生労働省様におかれましては、可及的早期に制度が実現できますよう、検討の加速をお願いいたします。その際、技術的・実務的に実現可能性の乏しい要件であったり、コストが膨大になるような要件を設定することで、サービスを望む労働者側の選択肢を狭めることのないように御留意いただきまして、スピード感を持って取り組んでいただきますよう、何卒よろしくをお願いいたします。

それでは、第1の議題はここで終わりたいと思えますので、御説明者の方の入替えをお願いいたします。

厚労省の皆様、今日は適正な御説明をいただきまして、ありがとうございます。これにて御退室いただいて結構でございます。ありがとうございます。

○厚生労働省（青山審議官） ありがとうございます。

○厚生労働省（佐藤課長） ありがとうございます。

（厚生労働省担当者 退室）

（専門委員、説明者 入室）

○武井座長 それでは、第2の議題「事業成長担保権の創設・整備について」の議題に移ります。

なお、落合専門委員、堀専門委員、瀧専門委員におかれましては、これより御議論に参加していただきます。

本日は、日本商工会議所、株式会社三井住友銀行、一般社団法人全国地方銀行協会、金融庁様、法務省様の皆様に御出席いただいております。

皆様、大変お忙しいところ、お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、最初に、日本商工会議所、三井住友銀行、全国地方銀行協会様より事業成長担保権の創設・整備に関する御意見を頂きます。その後、一連のプレゼンテーションを踏まえました上で、金融庁様、法務省様より御説明いただきたいと思えます。

それでは、まず最初に、日本商工会議所の山内様、近江様より御説明をいただきたいと

思います。

では、日本商工会議所様、よろしくお願ひいたします。

(音声確認)

○事務局 武井座長、恐縮ですが、ちょっと音声のほうが入りませんので、順番のほう、三井住友銀行様のほうから始めていただけますでしょうか。

○武井座長 そうですね。それでは、恐縮ですが、三井住友銀行の伊藤様より先に御説明をよろしくお願ひいたします。

○株式会社三井住友銀行（伊藤常務執行役員） 三井住友銀行の伊藤です。

本日は、御説明の機会を賜り、誠にありがとうございます。

早速ですが、お手元に資料が配られていると思いますので、1ページを御覧いただければと思います。

まず、このページで事業成長担保権の議論の背景について記載をしております。御存じのことも多いと思いますが、バブル崩壊後の1990年代以降、不動産の担保等に依存しない形で、新たな貸出手法の開発というものを金融界としても進めてきた経緯がございます。

一方で、御存じのとおり、日本全体の産業構造も、工場とか不動産を有する製造業から、無形資産・知的財産が中心的な保有資産である情報通信、サービス業へのシフトなども進んできていると認識しています。

こうした中で、事業そのものに着目した融資・担保制度の確立に向けた議論の一環として、本日のテーマであります事業成長担保権も出てきたと私どもは認識しておりまして、建設的に議論に参画してきた経緯がございます。

次の2ページをお願いします。

産業構造の変化ということでは、このグラフでお示しをしている部分があるのですが、例えば、その中でも、左下を御覧いただければと思います。

足元でのスタートアップ企業の存在感の高まりを示しておりますが、スタートアップ企業の資金需要などは着実に増えておりまして、従来のファイナンス手法では対応し切れないケースもあるということがございます。

こうした企業に対して事業の将来性等を評価して、柔軟に融資できる新たな法的な枠組みというのが有効であり、そうした観点から、事業成長担保権に期待する声も聞こえてきていると私どもは考えております。

それでは、3ページをお願いします。

では、具体的に私どもがどういった期待をしているかということですが、まず、このページの左側に現状の融資慣行における課題を、ちょっとデフォルメして書いている部分もありますが、それを踏まえて、右側に事業成長担保権への期待というのをお示ししているところです。

まず、左側の現状の融資慣行での課題の部分なのですが、私どもとしては、スタートアップ企業とか、事業再生フェーズのお客様の資金需要に十分応え切れないケースも

あるのではないか。具体的には、例えば、お客様が複数の銀行取引を、相対で様々な担保条件で取引をされている場合とかに、いわゆる伴走相手となる金融機関がはっきりしないというケースもあるかと思っています。また、担保に依存した融資の場合、そうはいつでも、どうしても担保価値に非常に目が向きやすくなるという面は否定できないところがあるかと思っています。

一方で、この事業成長担保権は、新たな選択肢の一つとしてこういった課題を解決するソリューションになり得るのではないかと考えています。

具体的には右側に書いていますけれども、例えば、包括的に第1順位の担保設定を行うことで、ばらばらに担保価値とか事業価値とかを評価していたものを、トータルで評価することで、金融機関のリスクテイク能力が拡大して、リスクマネーがさらに供給できる可能性が出てくるとか、後ほど説明いたしますように、米国ではそもそも負債構造が非常に明確になっておりまして、企業にとって伴走相手となる金融機関が明確で、今後、こういうことを通じて、リレーションシップバンキングなども強化されるというのも私どもは期待できるかなと思っています。

さらに、企業価値の上昇が担保価値の上昇に直接的に結びつきやすいとか、そういった中で、さらなる融資の機会の拡大の可能性等はあると思っております、金融機関とお客様の二人三脚で企業価値の向上に取り組むといったことも期待できるのではないかと考えております。このように、事業成長担保権をうまく活用することで、よりお客様と私どものウィン・ウィンの関係というのが強まるのではないかとということも考えております。

次のページに米国の全資産担保の活用を参考にお示ししております。詳細は割愛しますが、アメリカではスタートアップを含めた中小企業向けの融資全般で、全資産担保という事業成長担保と同様の担保制度がかなり活用されている実態です。こうした制度を活用したリスクマネーの供給は、米国産業等のダイナミズムの一助になっているという側面もあるのではないかと考えております。

最後に、5ページです。このページで今後求められる体制整備等についてお示ししております。

事業成長担保権の導入に当たっては、3点、まず左側ですけれども、私ども金融機関の目利き力のさらなる向上ですとか、真ん中、事業者様のより精緻な事業計画の策定、それから、一番右側、こういった知財、動産といった様々な担保を円滑に処分できるようなマーケットとか、プレーヤーの育成といったインフラ的なもの、こういった対応が求められておりまして、私ども、この辺りの官民一体での幅広い議論を期待しておるところでございます。

いずれにしましても、事業成長担保権という新たな選択肢が提供されることは、繰り返しになりますが、金融機関、お客様の双方にとってメリットが大きいと考えております。私どもとしましても、引き続き積極的に議論に貢献してまいりたいと考えております。

私からの説明は以上です。

○武井座長 伊藤さん、誠にありがとうございました。

商工会議所様はつながっていますでしょうか。

○事務局 すみません。まだちょっと確認作業をされていらっしゃいます。

○武井座長 では、先に全国地方銀行協会の鈴木様より御説明をお願いいたします。

○一般社団法人全国地方銀行協会（株式会社千葉銀行 鈴木融資企画室長） 地方銀行協会より参りました、千葉銀行の鈴木でございます。

本日は、このような貴重な場をいただきまして、誠にありがとうございます。

私のほうからは、地方銀行の立場から見た事業成長担保権への考え方などを御説明いたします。

まず、私ども地方銀行の役割と使命から御説明いたします。資料1ページを御覧ください。

下の図にございますとおり、地方銀行には、地域経済の持続的成長のため、多様化する地域企業のニーズに対して総合的なサービスを提供することが求められています。特に人口減少や後継者不足による廃業などの問題への対処は、地方銀行に課せられた重要なテーマとなっていくと考えられます。このような役割・使命を踏まえ、事業成長担保権についても、地銀界としての取組を進めてまいりました。

2ページを御覧ください。

まず、左にあるとおり、法務省や金融庁における議論において、銀行実務の観点からの意見を伝えてまいりました。

また、右にあるとおり、事業成長担保権の検討状況などについては、頭取等の役員級会合において随時説明しております。加えて、次課長級による会合においては、有識者より米国の包括担保制度についてヒアリングするなど、事業成長担保権の活用イメージについて意見交換しています。

次に、現時点における事業成長担保権への基本的な考え方と課題について御説明いたします。3ページを御覧ください。

事業成長担保権については、ベンチャー企業に対する融資のほか、プロジェクトファイナンスや事業承継、不動産等の資産を持たない事業者へのファイナンスなど、事業者支援における「新たな選択肢」となり、地域経済が抱える課題の解決につながる可能性もあるものと認識しております。御参考までに具体的な活用イメージを5ページに掲載しておりますので、後ほど御覧ください。

一方で、事業成長担保権は現在の担保制度と大きく異なる制度であり、既存の融資実務への影響も考えられます。安心して使い勝手のよい制度となるには、事業者、金融機関の双方の立場から、事業環境の整備なども含めた課題について、議論を深める必要があると思います。

具体的な課題として、3ページ、4ページにおいて5点紹介しております。

1点目は「簡素かつ権利関係が明確な登記・登録制度の確立」です。既存の担保権、特

に不動産担保がメインとなりますが、これらとの権利関係が複雑・不明瞭になると、利用促進の妨げとなりかねません。権利関係が一元的に把握できるように、デジタル技術も活用しつつ、簡易・迅速・安価な登記・登録制度となることが期待されます。

2点目は「事業価値の評価方法の確立」です。事業成長担保権の利用促進に当たっては、事業価値の評価を客観的かつ安定的に行うための仕組みが必要となります。一方で、金融機関においても、価値ある事業の継続や発展につなげていくための、これまでの担保とは異なる新しいツールであるといった発想転換も必要となっていくものと考えます。

3点目は「事業譲渡等の市場の育成」です。事業成長担保権の実行は、事業譲渡などによることが念頭に置かれております。健全なM&A市場の育成などを通じ、事業価値を評価しやすくしていくことが求められます。

4点目は「経営者保証の取扱い」です。特に中小企業においては、貸し手への情報提供が不十分な場合もあります。事業成長担保権を活用する際にも、例えば、停止条件付きの経営者保証を認めるなど、経営者保証を一律に排除すべきではないと考えられます。

最後の5点目は「事業者側の理解醸成」です。事業者側の適切な理解が伴わなければ、事業成長担保権の活用は進まないと考えます。事業者側のニーズ・意見を制度設計に十分反映した上で、事業成長担保権の活用意義などを事業者側に周知・共有し、理解醸成を図る必要があると考えます。

以上、現状における様々な課題を申し上げましたが、事業成長担保権を「新たな選択肢」として活用するには、これらの課題に対する議論が必要と考えます。また、地銀界としても、引き続き銀行実務からの意見を発信し、議論に参加してまいります。

私からの説明は以上です。ありがとうございました。

○武井座長 鈴木様、誠にありがとうございました。

すみません。日本商工会議所さんはどういう感じでしょうか。

○事務局 まだちょっと接続のほうが終わっていないようなので、法務省様の後でお願いいたします。

○武井座長 了解しました。では、申し訳ないですけれども、先に金融庁の尾崎参事官様より御説明をお願いいたします。よろしく願いいたします。

○金融庁(尾崎参事官) 金融庁の尾崎です。本日は、どうぞよろしく願いいたします。

金融庁におきましては、直接金融、間接金融の双方の金融機能の発展を通じまして、日本の企業・経済の持続的な成長に貢献することを目指して、様々な施策に取り組んでおります。近年は特に金融機関が事業者の成長資金ニーズも含む多様な顧客ニーズに対応しやすくなるよう、規制や検査、監督の在り方に関する見直しを進めているところでございます。

この一環として、本日のテーマである事業全体に対する担保制度について、金融庁として期待を寄せておりますし、法務省の法制審議会での議論に貢献すべく取組を進めているところでございます。

資料のほうに入りたいと思いますけれども、まず、資料の1ページ目、今、映っている資料の一番上の箱を御覧いただけますでしょうか。

担保法制は融資実務を形づくる重要な要素の一つですので、現在、法務省の法制審議会において進められている担保法制の見直しに向けた検討に金融庁としても幹事として参加させていただき、事業全体に対する担保制度をはじめ、担保法制の在り方全般について、議論への貢献を目指しているところでございます。

その下の赤色の箱と青色の箱ですけれども、こちらは現在の担保法制の課題と事業成長担保権が活用される場合の改善の可能性を金融行政の観点からまとめたものでございます。

現在の担保権の対象は主に個別の有形財産の価値ですので、これにより保全がなされるのであれば、金融機関には事業全体の価値を高めるような動機づけはもたらされません。これに対して事業成長担保権は、金融機関をはじめとする利害関係者に事業全体の価値を高める動機づけを伴った新たな資金調達の実現の選択肢になり得ると考えております。

次に、ベンチャー企業や再生企業を例に、それぞれ課題と改善の可能性について記載しております。

課題は、いずれも金融機関の関心が経営者保証や不動産担保の価値に目が向きがちで、これらがないと事業者は融資を受けにくいというものでございます。足元の資産状況がよくない事業者でも、将来の成長や再生の可能性を有する場合があります。こうした事業者を支援するため、金融機関においても、不動産担保、経営者保証に過度に依存しない融資を進める動きが広がりを見せている中、事業成長担保権はこうした動きを後押しし、資金調達、資金供給の幅を広げる仕掛けとして機能する可能性を持っていると考えております。

資料についてはこれまでです。次ページ以降の参考資料についても御紹介したいと思っております。

参考1では、事業全体に対する担保制度というのは日本独自で検討しているものではなく、米国をはじめ多くの国々で既に採用されており、国連のモデル法においても規定されているということを紹介しております。こうした選択肢が認められていないということは、国際的にも融資実務の発展を阻む一因と考えられておまして、例えば、世銀のランキングでも日本は低い評価を受けているところであります。

次のページを御覧ください。

金融庁では、不動産担保、経営者保証に過度に依存せず、借り手の事業の将来性を評価する融資慣行を進めていくべく、日常の監督の中で働きかけるだけでなく、望ましい融資慣行の障害と指摘されていた金融検査マニュアルの廃止に代表されるように、金融行政の在り方を大きく転換してきました。

こうした取組の一部を参考2、参考3で御紹介しております。事業成長担保権の導入は、これらの取組を制度面から後押しすることになると強く期待しているところでございます。

次のページ、参考4と参考5ですけれども、金融庁が取り組んでいる直接金融、間接金融の双方の金融機能の発揮・強化の施策の中で、事業成長担保権の位置づけについて整理

したものでございます。

スタートアップ企業等への成長資金供給においては、エクイティに関する制度整備は非常に重要で、参考4のとおり、金融庁でも取組を進めているところであります。

もっともエクイティだけでは十分ではなく、次の参考5にありますように、スタートアップのデットファイナンスへのニーズも聞かれます。海外の状況も参考にしますと、事業成長担保権は、スタートアップ企業等のデットによる資金調達を現実的な選択肢の一つにするために重要な制度になると考えております。

次の参考6、7は、ベンチャー企業等へのヒアリングを踏まえて整理した事業成長担保権が資金調達に活用し得る事例のイメージでございます。やや詳細になりますので、後ほど御覧いただければと思います。

このほかお手元には、金融庁の有識者会議の議論の成果として、昨年11月に公表した論点整理2.0も配付しておりますので、必要に応じて御参照いただければと思います。

私のほうからの説明は以上です。ありがとうございました。

○武井座長 誠にありがとうございました。

続きまして、法務省の笹井参事官様より御説明をよろしくお願いいたします。

○法務省（笹井参事官） 法務省、笹井でございます。よろしくお願いいたします。

現在、法制審議会担保法制部会において、担保制度の見直しについて調査・審議が行われております。

御承知の方も多いかと思いますが、民法や民事訴訟法など私どもの所管している基本法を改正するときには、法制審議会でご審議いただくということになっておりまして、立法過程ごとに一つ一つ部会をつくり、そこで専門の方々に御議論いただくというプロセスを経るのが通常となっております。

担保法制につきましては、冒頭で三井住友銀行様からもありましたように、バブル崩壊以降の経済状況等を踏まえまして、不動産担保に依拠しないような資金調達の重要性が増しているということが以前から指摘されてきたところでございます。不動産以外の財産を目的とする担保について、現行法上は必ずしも明文の規定はなく、様々な非典型担保を活用する形で資金調達が行われてきたわけですが、判例法理に依存するのではなくて、基本法の中にしっかり位置づけていこうということで、昨年4月から法制審議会の担保法制部会というものを立ち上げ、検討を開始しております。今年の3月までに、14回の部会を開催いたしました。

法制審議会では、今日、テーマになっております事業成長担保権のように、事業全体について担保を設定するという制度に限らず、不動産以外の様々な財産を目的とする担保制度を取り扱っております。ここに諮問文を掲げましたように、動産や債権等を担保の目的として行う資金調達の利用の拡大など、そういった取引の実情を鑑みまして、法律関係の明確化、安定性の確保等の観点から見直しを行うという諮問となっております。

そういう意味で、必ずしも事業全体を対象にするものに限られているわけではなく、例

えば、通常の動産の譲渡担保、あるいは流動的な集合動産譲渡担保、あるいは集合債権といったものを含む形で担保権が設定された場合の実体的な効力として、どのような効力を与えていくのか、あるいは対抗要件としてどういう制度を設けていくのか、現行法、譲渡担保の対抗要件は、動産であれば引渡し、債権であれば承諾や通知ということになっておりますけれども、そういったものを維持していくのか、また、例えば、同一の動産について複数の担保権が成立した場合に、その優劣関係をどのように判断していくのかという問題、また、実行として私的実行を認めるのか、裁判所の手続を通じた実行を認めるのか、設定者について倒産手続が開始した場合に、どういう権利関係、法律関係が発生するのかという担保法制全体に関わる問題・論点全般を取り扱っております。そういったものの中に、事業全体を対象とする担保制度について、現行法では企業担保法というものが一応ございますけれども、活用できる場面が非常に限定されているということもありますし、また、担保の効力という観点からも必ずしも活用されていないということもありますので、法制度としてどういう形式を取っていくのかはともかくとしまして、債務者の有している財産全体を担保の目的とするという制度を設けてはどうかということも検討されているところがございます。ちなみに、それ以外にも、動産・債権以外、あるいはファイナンスリースといったようなものも検討の対象になっておりまして、そういう意味では、この法制審での議論というのは、不動産以外の担保を中心とした様々な担保制度について、実体的効力から手続的な問題が生じた場合の関係についてまで広く取り扱っていて、その中に事業担保制度というものも一つのテーマとして含まれているということでございます。

事業担保制度につきまして、主な論点を抜粋いたしました。

仮に新しい担保制度を設けていくということになりますと、左側の事業担保制度の導入に関する総論的な検討課題の1というのは、政策的な判断で、そもそも制度を導入するかどうかということですか、また、導入するとして、誰でも使えるのか、債権者、担保権者となる者の範囲に何の限定もないのか、あるいは様々なデメリットと申しますか、担保権者が設定者の財産全体を支配してしまう危険性というものも考慮した上で、例えば、行政上の監督が及ぶ者に限定していくとか、そういった担保権者の範囲を限定するかどうか、また、逆に設定者についても、その範囲を限定していくかどうかという問題ですか、あるいは最終的に法制度として設けるということになりますと、先ほど申し上げた企業担保法とか、各種財産抵当制度との関係をどのように整理するのかということも検討しておく必要があるのかなと思っております。

その他、法律的な観点からいいますと、仮に事業担保権が導入されて、それが設定された場合に、設定者が個別の財産について、他の担保権、抵当権とか、質権とか、譲渡担保が設定された場合に、全体を支配している事業担保権との優劣関係をどうするのか、また、配当になった場合に、どのように配当していくのかということが検討課題になってくるかと思えます。また、今申し上げたこととも関わることでございますけれども、事業担保権の効力として、通常の営業の範囲で債務者が様々な仕入れであるとか、事業を運営していく上で負

担する人件費でありますとか、そういった費用を弁済していくということは妨げられてはならないと思いますので、そういった事業担保権者の債権の優先弁済的効力とその他の通常の運営をしていくに当たっての債務との優先関係と申しますか、弁済がどの範囲で許されるのかといった問題等々を検討していく必要があるのかなと思っております。

また、実行方法も、事業の譲渡という形でやるのか、事業を運営していく中で、今の不動産担保の収益執行のような形でやっていくのかという実行方法の問題、それから、非典型担保の場合には私的実行が許されておまして、これは裁判所における実行制度に比べると、様々な面でのメリットも大きいと言われておりますが、事業担保権について、こういった私的実行を許すのか、私的実行を許すとして、どのような形での私的実行を行っていくのかという問題も検討していく必要があるかなと思っております。

一番大きいのは、特に再生型の倒産手続が設定者によって開始された場合に、担保権との関係をどのように考えていくのか、担保権者と、一般の再生であれば再生債権者との間の分配の問題、こういったものを検討していく必要があるかなと思っております。

こういうことで、事業担保権というのは、企業担保法というのは一応ありますけれども、あまり使われていないということもありまして、恐らく今まで実際に実行された例もないかと思っておりますので、その実行ですとか、倒産上の扱いとの関係で、様々な法律問題としては検討しておく必要があるかなと思っております。

法制審議会はこの議論を昨年中に終えまして、今年1月から2巡目の議論を始めておりますけれども、この事業担保制度につきましても、金融庁さんとか、その他、関係の業界の方々とも協力しながら、引き続き検討を進めてまいりたいと思っております。

私のほうからは以上です。

○武井座長 笹井様、誠にありがとうございました。

それでは、日本商工会議所さん、大丈夫でしょうか。

○日本商工会議所（山内部長） 大変申し訳ございませんでした。声は聞こえておりますでしょうか。

○武井座長 大丈夫です。よろしく申し上げます。

○日本商工会議所（山内部長） 日本商工会議所の産業政策第一部長の山内でございます。大変失礼いたしました。

本日、本来であれば最初にお話し申し上げるところでしたが、ネット環境が悪く、大変失礼しました。まず、足元の中小企業の現状を踏まえて企業のヒアリングも行っておりますので、事業者ニーズから、この制度への期待につきましての御説明をさせていただきたいと思っております。

私の説明の後に、法制審の担保法制部会に向けて、私どもも事業者の声を踏まえたワーキンググループを設置しており、この座長をお願いしております早稲田大学教授の近江先生から制度創設の留意点を続けて御説明をさせていただければと思っております。

資料につきましては、資料2を御覧いただきたいと思います。

早速でございますが、1ページ目を御覧いただきたいと思います。

コロナ禍の打撃、また、昨年から続く原材料価格の高騰、ロシアのウクライナ侵攻で資源高がさらに加速しており、円安も急進している状態にあり、アンケートをとりましても、非常に厳しい状況が続いております。

ただ、中小企業もこのままではいけないということで、コロナ禍で価値観が変容する中で、新しい製品・サービスをつくっていく必要もあり、事業再構築やビジネス変革を支援しているわけですが、こうした中小企業の挑戦に対する資金供給手段を一つ確立していくことは重要であり、私どもとしては、こちらに期待をしているところです。

2ページ目を御覧いただきたいと思います。

左下の日米比較でも顕著でありますように、我が国のベンチャー投資は後れを取っていると思います。世界知的所有機関（WIPO）のグローバルイノベーション指数につきましても低位ですし、先ほど御説明がありましたように、世界銀行のビジネス環境ランキングも厳しい状況が続いております。特に信用供与分野の低迷につきましても、今、譲渡担保の法的安定性が欠けるといって議論されていますが、こうしたところも一因ではないかと言われているところです。

私どもとしましては、先ほど申し上げましたように、中小企業は意欲的なところも多くございます。そして、スタートアップといったところを支援していくためにも、国際競争力の高い事業環境整備をぜひともお願いしたいと要望しているところです。

3ページ目を御覧いただきたいと思います。

特に欧米では、有形資産投資はもちろん重要ですが、これに加えて、とりわけ無形資産投資を国家戦略として進めております。ここを最大限活用しながら企業価値の拡大を図っているわけですが、我が国は、依然として不動産担保、あるいは経営者保証による融資が主流になっています。この結果でというわけではありませんが、図にありますように、我が国はマークアップ率、あるいは研究開発投資も伸びていないという状況にあります。諸外国に劣後しないようにという観点から、事業収益性、知識、ノウハウ、知財といったものに着目した形での無形資産への投資の拡大が必要ですし、これを後押しする融資というところには期待したいところです。

4ページ目を御覧いただきたいと思います。

こうしたことも相まって、我が国の1人当たり名目GDPは、2000年は世界2位でありましたが、20年間で24位ということで低迷しております。

私どもの調査によりますと、イノベーション活動につきましても、中小企業は非常に前向きです。何とかしたいという思いが非常に強いことから、こうした方々の新たな成長を支援する資金調達的手段として、事業性、事業の成長性に着目した新しい担保融資制度に対しては、期待したいということで、この検討を政府に要望しているところです。

具体的な期待につきまして御説明したいと思います。5ページ目を御覧いただきたいと思

まず、先ほども御説明がございましたように、事業者と金融機関のウィン・ウィンの関係をとこの話もございましたが、1の事業の将来性・収益性に着目した連携と協働による新しい資金調達手段としての期待です。

主な声を確認いたしますと、やはり不動産などによる融資では満たされない中小企業、スタートアップなどの資金調達ニーズというものは確かにございます。こうしたところも受け取っていただいて、金融庁、中小企業庁、法務省と検討いただいていることは非常に感謝しておりますし、高く評価しているところでございます。

具体的に申し上げますと、例えば、ベンチャー企業などは、すぐに売上が見込めませんが、人的なコストはかかっています。では、無形資産活用をどうするかということにつきましても、特許権みたいに目に見えるものがあればいいのですが、ない場合、研究中のレポートなどになるかもしれませんが、こうしたものをうまく使って事業を見える化する。その上で、担保、融資とつなげられないかというニーズはございました。

これを進めるためにも、事業者と金融機関の信頼性の構築というものが何よりも重要になりますし、この融資を進めていくときには、メインバンクの果たすべき役割というものも考えていかななくてはいけないのではないかと、思っているところです。

事業の立ち上げ時におきましても、広告代理店などは売上と支払いにずれがあるわけですが、キャッシュフロー経営が必要な場合には、デットから始めるというニーズは少なからずあり、これも一つの選択肢にもなり得るのではないかと、思っております。

また、事業者の声としましては、事業性担保融資の場合、しっかりと事業者側から情報を発信することが大事であります。金融機関のモニタリング、ガバナンスといったものへの期待というものも声として聞いております。資金がショートする前に、アドバイス、あるいは追加融資が受けられれば、事業価値自体を損なわずに継続していけるのではないかと、という期待も声としていただいております。

しかしながら、金融機関としては、キャッシュフローが赤字の企業に対する融資ということになりますと、これは投資に近い感覚ではないかと思えます。ですから、金融機関にとって使いやすい制度設計というものがようになってくるのだろうと思っております。

その他もございますが、6ページ目を御覧いただきたいと思えます。

例えば、私どもでは事業承継支援も進めておりますが、親族外が3割の状況でございませぬ。承継資金が事業価値で調達できるようになれば、活用の幅も広がりますし、事業が厳しくなった場合などにおいても、ニーズがあるのではないかと、思っております。

そこで、2. を御覧いただきたいのですが、そうした観点から考えますと、どうしても担保ということになりますと、回収・清算というところに焦点が当たってくるわけですが、私どもとしては、ポストコロナに向けて企業の成長を後押しするという観点から、事業継続・拡大に生かす担保というものについて、ぜひとも何か検討いただけないかというところなんです。

事業者と金融機関のリレーションシップにおいて、どうしても新しい制度ということに

なりますと、なかなか難しいところがございます。基本的には実行というものを考えて法設計しなければいけないわけですが、この担保の意味としては、事業継続や価値の向上に着目して、事業者と金融機関は共通利益がありますので、両者でウィン・ウィンの形、いい形を目指す。この設計を考えていただけないかということで、お願いしているところです。

そのためにも、一番下にありますように、事業者側もしっかりと金融機関にタイムリーに財務・事業状況を伝えていくことが大事ではないか、と思っております。

こうした事業者のニーズ・声などを踏まえて私どもは要望しておりますが、この後、近江先生から、制度創設の留意点について御説明させていただきます。

○弁護士法人早稲田大学リーガル・クリニック法学博士（近江氏） 近江でございます。

私の担当は今の資料の7ページ以降ですが、特に7ページにつきましては、これまでの中小企業の金融の在り方、簡素・迅速・廉価ということ。8ページにつきましては、これまで推進されてきたABLが必ずしも使い勝手のいいものではなかったということ。これらの点については、これまで主張してきた点ですので、割愛させていただき、最後の9ページに行きます。

9ページは、現在、中小企業が展開している金融方法、担保方法ですが、幾つかのものが展開されています。

まず第1は、間接金融です。これは民法が予定する一般的かつ伝統的な方法であり、担保物の評価額内で与信をする。言ってみれば、言葉は悪いですが、古い質屋的な発想です。私物を出すのなら金を貸すよと。もし金が返せないのなら、私物から優先弁済を受けるよと、このような発想です。民法の質権も抵当権も、あるいは現在議論されている譲渡担保も所有権留保も、全てこの発想が基盤になっているかと思えます。

これに対して、投資市場で企業自ら起債し、または株式を発行して資金を得る方法が直接金融であり、1980年代から見られた方法です。1980年代といいますと、日本の企業が世界の経済のトップに躍り出て、後にも先にもない好況を呈した時代ですが、特に中小企業は海外での起債が多く見られました。しかし、リッカーミシンの倒産等によって、必ずしも順調ではない時代が来たわけです。いずれにせよ、現在でも直接金融はかなり使われているということです。

続きまして、1990年代の終わり頃から、アメリカの方式に倣ってプロファイが出てきました。このプロファイは、言うまでもなく、事業収益を担保として融資を行う方法です。ただ、現在では、その運用から見ると、非常にコストのかかる、本体企業の資産が徹底的に担保として徴求されてしまい、しかも、法律事務所に払う手数料も200万円、300万円かかるということで、現在では中小企業にとっては、必ずしも使い勝手のいいものではありません。

現在、これに対して出てきたのがファンドです。担保資産がない、あるいは信用力がないために担保物権を使えないところに対して、投資事業体が将来性を見越して出資すると

ということです。中小企業庁の傘下の中小機構ファンドの第2の中小企業成長支援ファンドもこれに当たるかと思います。現在では民間のファンドも大いに使われているようです。

それと並列ができるかどうか分かりませんが、メザニン・ファイナンスです。これは物的資産がないところに対する融資ですから、少なくとも投資家に対しては何らかのアドバンテージを与えなければならない。そこで出てきたのがシニアとエクイティの間であるメザニンと言われるもので、債権でいえば劣後債、株式でいえば優先株式を発行させるという方法です。現在、中小企業をめぐっては、このような金融方法が展開されています。

さて、問題の事業成長担保権についての制度骨格ですが、先ほどから御紹介がありますように、事業の収益性・将来性が唯一の資産です。ただ、事業といっても、例えば、A企業が甲・乙・丙と事業を3つ持っていた場合に、甲・乙・丙をそれぞれ独立した事業として把握して、これの収益性を評価するわけですから、本体とは全く切り離れたノンリコース型が前提となるわけです。

第2は、中小企業と金融機関との信頼関係です。金融機関は担保さえ取っていればいいというわけではなく、常時、企業の財務状況を把握していなければならないし、また、そういうことが要請される。そういう意味では、金融機関と中小企業とは、新たなメインバンクシステムを構築する必要があるかと思います。メインバンクシステムというと、これまでは必ずしも積極的な評価はありませんでしたが、新たなシステムを使って融資を受け、または与えるということです。

そこで問題となるのは、物的資産がないため、倒産のおそれがない優良企業に与信をする、このことに限定されるかと思います。従来は、担保があれば危険なときでも構わないということでしたが、これはもはやここでは許されないということです。

第3に、そうはいうものの、あり得べき倒産に対しては手当てをしなければならない。物的担保を使えませんから、そこで必要なのは「保険」をかけさせるということです。つまり、保険制度を積極的に利用するならば、担保制度に代わるべき新たなセーフティーネットが構築されるであろうということです。

それから、事業譲渡が簡便に行われるようにするということです。

このような4つのポイントが、今後、事業成長担保権の制度の骨格になると考えております。

早口で申し訳ありませんでした。以上が私の報告です。ありがとうございました。

○武井座長 皆様、ありがとうございました。

いろいろ難しいテーマではあるわけですが、ここから質疑応答に入りたいと思いますので、皆様、挙手をお願いします。

では、まず、夏野議長、よろしくをお願いします。

○夏野委員 ありがとうございます。

皆さん、各所で前向きな議論を進めていただいて、ありがとうございます。

1点、地銀協会さんに質問があるのですが、資料の4ページに、事業成長担保権を活用

する際にも経営者保証等は認めるべきだという議論をされておりますが、慣例的には経営者保証というのを取っているケースも多いし、一部のベンチャーキャピタルなどは、直接金融でありながら経営者保証を取っているみたいな状況があるという現実は理解しているのですけれども、実際に資金回収が不可能になったときに、経営者保証があったので、資金が回収できるケースというのは実際にどれぐらいあるのですか。

というのは、実際、ベンチャー企業とか中小企業でそういう状態、資金返済が不可能になるような状態に陥っているときには、経営者はとくに私財もつぎ込んでいろいろなことをやって、もう駄目になってしまっているケースが多いのではないかと思います。そうすると、経営者保証を取っていても、結局、自己破産で回収できないということが多いのではないかと推測するのですけれども、実際にこの経営者保証にどれぐらい有効性があるのかというのは、何か統計とか数字とかはあるのでしょうか。お願いいたします。

○武井座長 では、お願いします。

○一般社団法人全国地方銀行協会（株式会社千葉銀行 鈴木融資企画室長） 千葉銀行の鈴木でございます。

すみません。手元に統計・数字の用意がございませんので、そちらのほうは申し上げられないのですが、まず1つには、やはり個人の財産は限定されております。自宅であったりとか、預金であったりとか、そういうことになりますので、おっしゃるとおり、さらには、倒産直前に私財をつぎ込んで事業を維持しようとする場合には、かなりの部分の財産が毀損しておりまして、経営者保証からの回収というのは非常に難しくなるかなと思います。

それと併せまして、最近のトレンドとしましては、経営者にも一定の財産を残すという担保の取り方にシフトしてきておりまして、経営者の自宅などはなるべく担保に取らない方法を模索しながらやっているわけでございます。

この場合、事業成長担保権というのは会社全体が担保になるということなので、担保の強化ということが図れますので、その対応として経営者保証を削除するということが論理的な構成になるわけなのですけれども、一方で、実際に起きていることとして、中小企業の場合は、どうしても経営者が収益に見合わない水準の高額の役員報酬を取っているとか、そういったケースも当然あり得ます。

また、一方で、粉飾決算とか、そういったこともあり得るということで、停止条件つき経営者保証というのは、条件をつけて経営者保証が発動するものでございまして、例えば、粉飾決算が発覚したときとか、不正により著しく事業価値を毀損するような行為を取ったときとか、そういったものを想定しておりまして、経営者保証の意義づけというのは、経営の規律を維持していく必要があるだろうといったところによるものでございます。

御質問の趣旨としては、どれぐらいの回収が期待できるかということでしたので、その答えとしては、非常に多額の融資に対しては割と無力であるケースが多い一方で、事業継続を前提とした事業成長担保権における経営者保証の位置づけというのは、経営の規律を

維持するためのものであるといったことになるかと思えます。

以上でございます。

○夏野委員 ありがとうございます。

理解はできるのですが、そういうことも含めてちゃんと目利きをして、事業成長担保権を設定するのかなど。そこは見極めであって、経営者保証があるから規律が守られるとかいう話ではないのかなと思いました。これは感想です。

○武井座長 ちなみに、日本商工会議所さんのほうも、経営者保証と事業成長担保権の関係というのはどのようにお考えなのでしょうか。もしよろしければ、商工会議所さん、お願いします。

○日本商工会議所（山内部長） ありがとうございます。

先ほど近江先生からも説明がありましたように、事業成長担保権は、企業全体というよりは事業に対する担保権という位置づけです。目利きなど難しい課題は当然ありますが、債務者の倒産なども含めた信用リスクも織り込んだ形の事業価値評価であり、その引き当てを基にした与信モデルということになりますので、経営者保証ではなく、事業性の担保を取ってもらいたいと思います。

私どもとしては、設計をどうするかについては、金融機関の方々と話をしていかなければいけないと思いますが、事業成長担保ということ考えたときには、経営者保証ではなく、倒産も含めた上での事業価値評価ということで設計できないか、ということ期待しております。

○武井座長 ありがとうございます。

すみません。いきなり振って申し訳ないですが、金融庁さん、今の一連の点で何かコメントがございましたら、お願いします。

○金融庁（尾崎参事官） ありがとうございます。

まさに今、山内さんがおっしゃったとおり、この事業成長担保権は、経営者保証をなくしていくという方向での取組になるものだと考えております。恐らく今、地銀協さんがおっしゃったのは、まさに粉飾のような場合や、あるいは事業資産と個人資産が本当に一体となっているような場合には、さすがに何とかしてほしいということだと思いますけれども、全体として見れば、経営者保証というものをなくしていく取組みだと考えています。これはもともと事業成長担保権の話がなくても、金融庁としてずっと取り組んできたことでありますけれども、これを制度的に後押しすることにつながるのだと考えています。

○武井座長 ありがとうございます。

では、続きまして、大槻委員、お願いいたします。

○大槻委員 失礼しました。私、後から手を挙げた気がしていたのですが。

○武井座長 そうでしたか。どなたが最初でしたか。

○大槻委員 井上先生からだと思います。

○武井座長 すみません、では、井上先生から、お願いします。

○井上専門委員 別に大丈夫ですけれども、では、せっかくですので。

ありがとうございます。私は地方創生などを専門にしていますけれども、やはり地方というのは、もうどんどん不動産価値も下がっていて、土地を持っていても担保にならないような状況の中で、若者たちが新しいことに挑戦したくても資金調達できないという状況がありますから、この事業成長担保というのは、非常に新しいファイナンスの手段だなどと思って期待をしているところです。

そういう意味でいいますと、あと、以前、厚労省、金融庁さんと生活困窮者向けの融資みたいなことを検討していたときに、銀行の目利き能力みたいなことが大変問題になって、本来、そこは金融庁さんが進めているリレーションシップバンキングなども、銀行の方々が事業性をきちんと評価する目利き力を持つというのが、多分、これからのバンカーとしての大事な要素だと思うのですけれども、その部分を今後どのように育てていくかというのは、一つ論点になるのかなと思っていました。

地銀協会さんと商工会議所さんにそれぞれ質問があるのですが、まず、地銀協さんは3.1で「事業価値の評価方法の確立」が必要だということをおっしゃっていますが、逆に言うと、今はどのように事業評価をされているのかということをお伺いできればと思っております。

もう一つは、日本商工会議所さんへの質問ですけれども、7ページで乗っ取りの手段として使われるおそれがあるのではないかとおっしゃっている。これはまさにそうだと思うのですけれども、一方で、9ページでは事業譲渡の簡便性みたいなものを高めていかなければいけないよねというお話がございます。

これは下手をすると、乗っ取りしやすくなる制度設計になっていくということではないかと思うのですけれども、こちら辺はどのようにお考えかということ、議論の経過などを開示いただけるとありがたいなと思いました。

以上でございます。

○武井座長 では、お願いいたします。

○一般社団法人全国地方銀行協会（株式会社千葉銀行 鈴木融資企画室長） 千葉銀行の鈴木でございます。

事業評価についての御質問を頂きました。実際に通常の実務のなかで企業価値を評価する場面は決して多くはないというのが実態でございます。融資においては事業性は評価しております。要するに、返せる、返せないという評価はしております。一方で、会社を担保価値として見るということは日常的にはやっておりません。事業を評価するというやり方はしておりません。

どういう場面で事業評価が出てくるかといいますと、事業譲渡をしたいのだと、会社を身売りしたいといった話が出たとき、そういったところになってくるかなと思っておりまして、そういった場合には、向こう数年のキャッシュフローで創出できる企業価値の向上を加味して価格を算出するケースはございます。

そんな感じでもよろしいでしょうか。

○井上専門委員 それはプレゼントバリューとかで評価するということですかね。

○一般社団法人全国地方銀行協会（株式会社千葉銀行 鈴木融資企画室長） はい。

○井上専門委員 それは独自の方程式というか、評価の仕方をそれぞれ銀行さんはお持ちということですよ。それでは今回の事業成長の評価というのはできないということですか。

○一般社団法人全国地方銀行協会（株式会社千葉銀行 鈴木融資企画室長） このケースは、事業成長担保権においても似たような評価の仕方にはなってくると思います。ただ、一方で、金融界として課題意識があるのは、どちらかという、事業が傾いてしまったときに担保評価が落ちていくということになりまして、そうしますと、今度はより踏み込んで、倒産局面になりますと、引き当てとか、そういったものに影響が出てくる。そういったところからの課題意識がこういった声で表れてきたなと思います。

○井上専門委員 分かりました。ありがとうございます。

○武井座長 では、商工会議所さん、お願いします。

○日本商工会議所（山内部長） ありがとうございます。

私どもの資料では、7ページ目です。

2年ほど前に、中小企業庁の取引法制研究会に私も委員で出ており、実際に何か問題が生じるのかどうかという議論の際に、過剰担保のおそれがあり得るのではないかという課題が示されたかと思しますので、ここでも「おそれ」という書き方をしています。事業譲渡の簡便性については、もちろん、特にコロナ禍でもあり、事業価値の再生については早期に対応していくことが非常に重要になりますので、特に着目しております。

ただし、設計に当たっては、過剰担保や乗っ取りの手段として使われるおそれがあることから、ご検討いただきたいという趣旨で資料に提示しており、御指摘のとおりかと思えます。簡便になればなるほど、こうしたおそれも出てくる中で、どのようにバランスがとれるのか。私どもとしても、専門家の方々の意見をお聞きしたく提案させていただいた次第です。

○井上専門委員 でも、ある種、事業を担保にするということは、事業がうまくいかなかったときに、お金が返せなかったときに、事業をお渡ししてもいいという前提の下に受けられる融資なのではないのでしょうか。商工会議所さんとしては、そこはどのように考えておられますか。

○日本商工会議所（山内部長） 御指摘のとおりかと思えます。貸し手側にも留意した上で設計していただきたいと考えております。

○井上専門委員 分かりました。ありがとうございます。

○武井座長 すみません。商工会議所さん、ちなみに、前段の御質問の金融機関側の目利きの点に関しては、何かコメントはございますでしょうか。

○日本商工会議所（山内部長） 非常に難しいだろうと考えております。私どもも、先ほ

ど来お話しがありましたように、事業者側からも自分たちの事業の魅力や成長性などを的確に説明できなければいけないと思います。銀行の方から、金融機関側として望ましい形、ヒアリングシートなど色々なお話を聞かせていただいたことありますが、金融機関側のそうしたものの進化も大事だと思います。私どもとしても、事業者が自社の事業価値などを金融機関側に伝えていくことを支援しておりますが、例えば、政府から出されている経営デザインシートは非常に様々な種類がありますので、企業の事業価値を的確に伝えるために適したシートを、少し整理していただきたいと思います。

6 ページ目の一番下に要望として書かせていただきましたが、私どもからすると、当然、事業者側からも自社の事業価値を的確に提示できること、特に、事業性や収益性、将来のキャッシュフローがどう回るのか、という点が伝えられることが必要だろうと思います。一方で、過度なものを作れるかという点、中小企業の方々と話していても、そこまではまだできないところもありますのが、何らかのシートの的なものが必要になってくるのではないかと思います。

○武井座長 ありがとうございます。6 ページの点は私もお伺いしたくて、「地方銀行等ではヒアリングシート等を活用しているが、事情聴取的で前向きな意見を出しにくい」ということが書かれているのですが。

○日本商工会議所（山内部長） これはヒアリングで出てきた言葉です。銀行側が、こういうものを聞きたいということヒアリングシートに記載しているにも関わらず、その場で経営者が呼ばれ、これはどうなのかと目の前で聞かれる、というものです。

銀行側のシートに対して聞かれたものに答えていくというよりは、むしろ事業者側からこういう事業をしようとしていると事業性を説明できるように、事業者側からうまく伝えられるようなシートが必要なのではないかと思います。

これは銀行の方もおっしゃっていたのですが、こちらから聞くよりは、事業者側から何かしら前向きな情報をもらえると金融機関側としても判断しやすいという声もあり、書かせていただいております。

○武井座長 先ほど全国地銀協会さんも、事業性を評価していくと、会社を担保価値で見えていないということをおっしゃっているので、根本的に変えていかないといけない話であるといいたいでしょうか。もちろん、今回の事業成長担保はそこを根本的に変えるという話なのですが、実務を相当伴わせなければいけないと思うのですけれども、全国地銀協会さん、今の一連の議論に関して何かコメント等はございますでしょうか。

○一般社団法人全国地方銀行協会（株式会社千葉銀行 鈴木融資企画室長） 1 つには、まず、事業成長担保権の対象というのが、おしなべて全ての会社に適用できるものかという点、そうでもないのかなとは思ってしまっていて、やはり事業成長担保権という名が表すとおり、より成長に意欲的で、成長に伴って資金供給を必要とするといったところが前提になってくるのかなと思っております。

中小企業者の経営に関するスタンスについても、もちろん、生活の糧が確保できればい

いとか、個人の財産を膨らますという目的の方もいます。節税に非常に注力される方もいらっしゃると思いますし、そのスタンスというのはいろいろなのだと思います。

ですから、本当にいろいろな経営の形がございますので、それぞれに合ったやり方で、事業成長担保権は一つの選択肢というところでございますので、それを有用に使える会社さんに適用していけばよろしいのかなとは思っております。

○武井座長 有用かどうかというのは、金融機関さんはどのように御判断されていくのですか。

○一般社団法人全国地方銀行協会（株式会社千葉銀行 鈴木融資企画室長） 有用かどうかという意味でいきますと、経営者さんが一番喜んでくれる形というのが一番有用なのかなとは思いますが。

○武井座長 ありがとうございます。

そういう意味で、目利きの点も含めまして、三井住友銀行さんと金融庁さん、この段階で一連の議論に何かコメントがございましたら、お願いいたします。

○株式会社三井住友銀行（伊藤常務執行役員） ありがとうございます。三井住友銀行の伊藤です。

私どもは、基本的に目利き力を向上させていくということは大変重要だと思っております。個別行になってしまいますが、今、アプローチとして2つやっています。

1つは、業種別、セクターバンカーと呼ばれるようなものをしっかり育成していく。特に大企業のお客様などは、完全に業種ごとにバンカーを配置して対応しているのですが、企業調査部というところもあるのですが、我々も業種ごとにしっかり業種のノウハウを蓄積して、お客様の独自の業態での目利きを増やしていくということをフロントとか審査でも強化しているというのが1点です。

もう一つは、セクター別というか、顧客セグメント別アプローチでして、私どもは、成長事業開発部というところで、どちらかというスタートアップのお客様を中心に見ている部隊もございます。こういったスタートアップのお客様の目利きというものを、お客様のセグメントというところで対応しながら、これはなかなかすぐにはあれですけども、私ども銀行界としても、業種別、セクター別、あるいは顧客セグメント別で目利き力を向上させていくということが大事だと思って、中期的に取り組んでいるということでございます。

私からは以上です。

○武井座長 ありがとうございます。

金融庁さんからも何かコメントはございますか。

○金融庁（尾崎参事官） 金融庁の尾崎です。

我々金融庁もそうですが、金融機関の皆様方が事業性を評価して融資を行うということについて、これまで、10年程の間、特にここ数年間、一生懸命取り組んでこられたと思うのですけれども、事業性を評価して、その後もモニタリングをしっかりとするというように

はそれなりのコストがかかると思います。例えば、既存の担保制度を前提に一つ一つ個別資産を担保に取って、中小企業であっても、多くの金融機関が少しずつ貸していくといった状況を前提としますと、それを回収するのはなかなか難しい状況にあるように思います。

他方、事業成長担保権の設定を受けメインとなる金融機関がしっかりと丸ごと支援を行うといった形で、事業性も評価して、モニタリングも行うという密接な関係を事業者と築くことができれば、先ほど井上先生がおっしゃっていたような、事業性をしっかりと評価するということがよりやりやすくなってきます。

それが可能になってきますと、先ほど債権を事業売却で回収するという話があって、山内さんのほうから、事業成長担保権は必ずしも実行だけでなく、事業継続や価値の向上に着目した制度設計を考えるべきものということをおっしゃっていましたが、まさにそういうことがこの事業成長担保の本質だと我々も思っております。しっかりとモニタリングをすることによって、経営が傾いてきたなど経営に何か問題が生じた際に、早い段階で支援を行うことが可能になります。そうすることが自分たちの担保価値の維持にも繋がります、金融機関にとっても非常に大きなメリットになる制度です。

事業者とそうした関係を築くことで経営改善が行われやすくなる、というようなインセンティブ行動になり、より担保を実行する必要性が生じない状況を作り出していくということになるのだと考えております。

したがって、これまで金融機関の皆様方が取り組んでこられたことを、制度的に後押しすることができるような制度ではないかと考えています。

私からは以上です。

○武井座長 分かりやすい御説明をありがとうございました。

私からは手を挙げている順番がよく分からないのですが、次は瀧委員でしょうか。順番が違うかもしれないのですが、お願いします。

○瀧専門委員 三井住友銀行さんと地銀協さん向けに、軽く2つコメントと御質問がございます。

まず、コメントとしては、シンプルなのですが、この制度趣旨は大変賛同するところでありまして、ベンチャー企業も、最近、サブスクリプション収益自体を証券化する動きとかが海外にありますし、いろいろなデットの選択肢も増えてこなければいけないといった意見が出てきた中で、新たな可能性とか、これに伴う制度整備自体が、例えば、ほかの債券市場とかにもいい影響を持つのではないかともしましたので、大変賛同するところではあります。

ある種、これをより強化するものとして、当たり前ですが、担保実行時の担保の価値がちゃんと保全というか、高められるようにするためには、買い手側のマーケット、M&A市場の延長だと思っておりますけれども、やはりこれの活性化が不可欠であろうと思っております。

この辺りはまだ非常にプレーヤーも限られていて、私たちのようなベンチャー企業というのは、会社を売る選択肢というのがあまりないような中で、このマーケットが活性化し

ないと、担保の価値自体も非常に非流動的なものになってしまうので、本来、ここも併せて検討があるべきかなと思いました。

質問なのですが、先ほどからのいろいろな議論の中で、私の中でちょっとぼけているなと感じているのが「目利き」という言葉が非常に多義的だなと思っていて、ぜひ三井住友銀行様と地銀協様にイメージをお聞かせいただきたくて、この担保権が実効的に出てくることで、例えば、従来、幾らぐらいの事業性融資しかできなかったものが、実行金額とかで幾らぐらいまでハードルが下がってくるのかみたいなところが、お聞きできればと思うのです。

その背景といたしますか、イメージとして、例えば、製造業と非製造業でいうと、どちらにそのイメージがありがちなのかとか、あるいはベンチャー企業と成熟企業でどれが制度上のメリットが出そうなのかというところを併せてお聞きしたい。

さらに、3つ目として、ノンリコースというのはどれぐらい選択肢になるのでしょうかというの併せてお聞きしたいところです。

仮定に基づくものですので、個人の御見解で結構なのですがけれども、その話ができないと議論がまとまらないなと思っていて、お聞きした次第です。よろしくお願ひします。

○武井座長 では、三井住友銀行さんからお願いいたします。

○株式会社三井住友銀行（伊藤常務執行役員） 三井住友銀行の伊藤です。御質問ありがとうございます。

金額がどれぐらい増えるかというのは、さすがにちょっと難しいなと思うのですがけれども、カテゴリーとしては、やはりスタートアップ、ベンチャー企業に対して、こういった事業成長担保権というものの活用がより期待されますし、非製造業と製造業という意味では、事業成長担保権というのは、非製造業の無形固定資産を多く有されているお客様により活用できるのではないかと今期待しているところでございます。

ノンリコースという意味では、恐らくおっしゃっているのは経営者のリコースをしないということだと思っておりますけれども、これは先ほど皆様方からも御説明がございましたとおり、こういったことを活用しながら、基本的に経営者の保証に依存しない形で、事業の成長を踏まえてリスクを判断して、貸し出しするということをしっかりとやっていく必要があるのではないかと私どもは考えているということでございます。

私からは以上です。

○武井座長 では次に、地銀協さんから、お願いします。

○一般社団法人全国地方銀行協会（株式会社千葉銀行 鈴木融資企画室長） まず、規模感のところなのですが、1つ、日本の事業成長担保権という議論の前段にあるものとして、よその国との比較というのはなかなか難しいのですが、各県が用意しているベンチャーを支える制度融資とか、公的な制度融資というか、公的保証というのがある程度充実しているところはあるかなと思っておりまして、規模感はこの公的保証との絡みになってくるような気もしております。ただ、これは実際のところは非常に少額というか、1,000万円とか

2,000万円とか、そういった金額になっております。

保証協会の一般的な保証枠が2億円強だとしますと、ここまでは本当にリテールゾーンを支える枠組みとしてワークしているのかなと思っておりまして、ここを超えて事業を大きくするタイミング、借入額にして5億円とか、10億円とか、そういったところを不動産とかに依拠せずに調達して事業を拡大する。こういったタイミングのところでワークしてくるような気はしております。

あと、カテゴリーの話になりますと、ベンチャー企業を念頭に置いていますので、ここについては、間違いなくベンチャー企業のところが一番ワークしてくるであろうと考えております。

一方で、地域金融機関においては、スタートアップとしてイメージされるITベンチャーみたいなものがイメージとして一番湧きやすいゾーンだと思うのですが、実は決しているいろいろな地域にそういう会社さんが継続的に勃興するものでもなくて、各県に国立大学のインキュベーション施設があって、研究開発とか、そういうものを主導して、事業化するタイミングで大きな調達が必要だといったケースというのは、少しイメージできるのかなと思っております。

ベンチャー企業が決して多くない地域金融機関においては、例えば、事業承継の局面でとか、既存のまとまった借入れをがらがらぼんするというか、もうメインバンクに寄せてしまうとか、そういった場面で、かつ、新しい経営者からは保証を取らないという選択をするときとかに、この事業成長担保権を活用できるイメージも出てくるのではないかと考えております。

ノンリコースのところは、先ほども言いましたが、まず、それが第一だと思っておりますけれども、停止条件付きの保証という議論は、誤解なきようお願いしたいところとしては、規律づけのところで、業績が悪化したから保証を取るという意味合いというよりも、情報開示とか、粉飾とか、そういった不正義があったときのものとしての規律づけと位置づけておりますので、基本的には、事業成長担保権については、ノンリコースが一つのベースになるのかなと考えております。

以上です。

○武井座長 ありがとうございます。

続いて、金融庁さんからも一言お願いします。

○金融庁（尾崎参事官） 今の瀧さんのおっしゃっていたことに対する御回答になるかどうか分かりませんが、我々の資料の8ページ以降で想定事例をご紹介します。これは事業成長担保権を活用したような融資の具体例というよりは、銀行の皆様方のほうでつくっていただいた仮想例なのですけれども、数字なども入れまして、例えば、8ページの左側にある企業は、まさに瀧さんのおっしゃったサブスクリプション型のSaaS企業を想定しています。

この例ですと、資本はベンチャーキャピタルから5億円程度で、借入れはないパターン

です。こういった事情の下で、下のほうにあります。例えば、総額数億円規模の1行貸しを行うようなイメージであるとか、あるいは右側にあるような創業系バイオベンチャーの例で、こちらに関しては、バイオベンチャーということで、よりリスクが高いので、真ん中辺りに「総額数億円規模の1行貸し」とありますけれども、例えば、ワラントを設定するといったデザインなど、この資料の中で4つほど紹介しております。

さらに、我々のほうでまとめさせていただいた論点整理2.0の24ページ以降で、もう少したくさん例を挙げております。いろいろなケースで、このように使えるのではないかとすることをなるべくイメージしていただくために、仮想例ではありますけれども、具体的な数字も挙げながら御紹介しておりますので、ぜひ御覧いただければと思います。

私からは以上です。

○瀧専門委員 ありがとうございます。

実はまさに先ほどの数字を見ながら御質問していたところで、結構売上が立ち始めている会社というのは、こういうものがやりやすいなという感覚があるのですが、これからまだR&Dがいっぱい進むというタイミングの会社は、やはりエクイティかなという感覚を持ったりするのです。なので、全部の議論をしていくことが大事だと思っています。

もう一個だけ、伊藤様に代表して質問したいのですが、10年ぐらい前に一時期、ホールビジネスセキュリタイゼーションみたいなものが議論に上がっていた時期があったなと思っていて、概念的には結構近いものになるのかなと思ったのですが、あの議論というのは、今回を機にもう一回考える余地があるのか、別のものとして捉えるべきなのかだけ、ちょっと御意見を聞ければと思います。

○武井座長 ではお願いいたします。

○株式会社三井住友銀行（伊藤常務執行役員） では、専門家に。

○株式会社三井住友銀行（本多法務部長（特命）） 三井住友銀行で法務を担当しております、本多と申します。

今ほどの御質問に関しまして、弊行も実はホールビジネスセキュリタイゼーションに取り組ませていただいております。同じく事業のキャッシュフローを分析させていただいて、事業自体を担保化させていただくという取組をさせていただいております。

そういう意味で、今回、検討の対象となっております事業成長担保権とオーバーラップする部分はあるのですが、事業の証券化の場合ですと、少し大きな規模、かつ、キャッシュフローが相応に見えているエンティティを前提としてということになりますので、事業成長担保権はその裾野を広げるというコンセプトを含んでいるのかなと思っております。かねて活用させていただいております事業自体の分析スキルを活用させていただいて、事業成長担保権の使い勝手をさらに検討させていただくという状況でございます。

以上になります。

○瀧専門委員 ありがとうございます。

○武井座長 それでは、次に、堀委員、お願いします。

○堀専門委員 御説明ありがとうございました。

私からは、1つ意見と2つ御質問ということでお願いしたいと思います。

意見は、今まで皆さんが議論されていたとおり、目利き力とか事業性の評価の部分でありまして、今まで難しい、なかなかできないということであったものが、この制度によってできるのかということについて、各省、あるいは皆様方のお話を伺って、手続が容易になるということ以上に、非常に使われる制度になるために事業性評価が大事であると感じました。

単に清算価値で判断するのではなくて、あるいは事業性評価も今までのやり方だけではなくて、すなわち個々の資産の積み上げ、今の事業の評価ということだけではなく、今後の事業の成長価値をどう評価していくのかということがまさに肝であり、課題であるとお感じになられているということが分かりましたので、ぜひこの制度が使われるようになるために、評価会社の評価シートや評価額に頼るのではなく、また、キャッシュフローベースで今ある収益から計算するだけではなく、きちんと会社のポテンシャルも含めて評価されるということであれば、プラスの制度になるのかなという印象を持ちました。

御質問は金融庁への御質問ということになりますけれども、金融庁の施策の中では、成長資金供給ということで、ベンチャーキャピタルのエクイティに関してリスクマネーの供給というものも積極的に進めておられると承知しております。

今回、事業成長担保ということで、金融機関がこうしたある種のリスクも含む形で、積極的に融資ができるようになる。事業成長ということで担保を取った上で、こうした資金を供給できるというのは、スタートアップ、中小企業にとりまして選択肢が増えるというのは非常にいいことかなと思うのですが、ベンチャーキャピタルが出資をして株式を持つと思ったときに、仮にこうした事業成長担保がついていると、なかなか入れにくいということになるのではないかと思います。

メインバンクということでしっかりやってもらうのだという期待もあるというお話がございましたが、事業成長担保として金融機関に求める役割、それから、引き続きベンチャーキャピタルにリスクマネー供給ということで求める役割、それぞれについて、何かすみ分けみたいなことをお考えなのか。両方の政策が大事だと思うのですが、どのように両政策の関係を考えておられるかについてもお伺いしたいというのがまず一つです。

もう一つが、仮にスタートアップでも中小企業でも、成長のためにお金を入れるということでこの事業成長担保があると思うのですが、果たして銀行がリスクを取っているのか。従来の考え方からいきますと、銀行には出資規制があったり、なかなか事業会社のリスクを取りづらいというようなことが目線感としてもあったのかなと思っております。

一方で、弊害というものも議論されていて、リスクを過度に心配し過ぎると、過剰担保となってしまうたり、安易な担保設定ということで、本来の価値に比較して低廉なものでも一括担保に取っているのだと言われてしまうと、中小企業やスタートアップの成長も阻害されてしまうのかなと思っております。

そうした過剰、弊害といったものに対してどう防止するのかということと、一方で、金融機関としてリスクを取り過ぎてしまうという局面に対しても懸念があると思うのですが、金融政策としてどのように弊害を防止されていくのかということについてのお考えがあれば、お伺いしたいと思います。

○武井座長 ではよろしく申し上げます。

○金融庁（尾崎参事官） 金融庁の尾崎です。

まず、ベンチャーキャピタル等との関係ですけれども、ベンチャーキャピタル、あるいは金融機関に対してもヒアリングを行っていますと、金融機関も特にベンチャーに対してお金を出すということについては、非常にリスクも大きいということで、ベンチャーキャピタルとむしろ一緒になって、ベンチャーキャピタルの様々な目利き能力なども一緒に活用しながら、融資していくといったことも多いのではないかと考えております。

少数ではありますが、包括担保というものがなくても、既にベンチャーキャピタルと組んでデットを出しているという金融機関もおられますけれども、やはりベンチャーキャピタルから情報を入手しながらやっているといったことが多いと思いますので、これからも金融機関は様々なベンチャーキャピタル、特に自分たちが信頼できるベンチャーキャピタルと組んでデットを出していくといった役割分担というのがあり得るかと考えております。

デットの出し方というのもいろいろあると思っておりまして、例えば、さらに増資するのだけれども、時間がかかるため、つなぎでその間デットを出すといったこともあると聞いておりますし、そのような形でベンチャーキャピタルと役割分担しながら、創業期の企業を支援していくといったことがあり得ると考えております。

それから、リスクの点ですけれども、あくまで事業成長担保権を活用した融資というのはデットでありますので、当然のことながら、エクイティに比べて弁済の優先順位が高いということになります。したがって、どの程度エクイティのクッションがあるかということによってデットのリスクが変わってきますので、当然のことながら、金融機関も一つの融資においてリスク管理をしっかりやっていくということであると思いますし、さらに、全体としてのポートフォリオの中でリスク管理を行っていくということであると考えております。

したがって、金融庁としては、こういった観点でのリスク管理というのはこれまでと特に変わることはないと思っておりますけれども、もう一つおっしゃっていた、事業成長担保を取っておきながら、それにふさわしい融資をしないとといったことについては、そういったことがないようにしていかなければいけないと考えております。

特にベンチャーや若い企業に最初にデットを入れる場合ですと、もし金融機関が適切な融資を行わないようであれば、それは別の金融機関を探すべきであろうケースかと思っております。

なので、我々が制度整備としてやるべきことは、なるべく手続的な面で金融機関を替えることがしやすいような制度的な枠組みを用意していくべきだろうと考えております。

一方で、我々も、望ましい融資の在り方について、金融機関とここ数年間ずっと対話を
してきておりますので、こういった事業成長担保権を活用した融資に関しましても、金融
機関と対話を続けながら、より望ましい融資慣行の形成に向けてお互いに努力をしていけ
ればと考えています。

○堀専門委員 よく分かりました。ありがとうございます。

○武井座長 大丈夫でしょうか。

では、続きまして、大槻委員、お願いいたします。

○大槻委員 ありがとうございます。

皆さんも御存じのとおり、スタートアップなり、黎明期の会社に対してのリスクテイク
というのは、今までもうずっと議論されて、でも、できなかった。そういう中ではやはり
本件は一つのソリューションになり得ると思いますので、非常に重要なテーマ、取組だと思
います。しかも、早ければ早いほど1社でも多くのスタートアップが救えると思います
ので、とにかく早く結論を出し、実行していただきたいと思う次第です。

これが全体のコメント、意見なのですけれども、幾つか細かい点を教えてください。

まず、1点目は地銀協さんに対してです。これまでも夏野議長をはじめ、何人かの方か
らありましたけれども、経営者保証です。停止条件つきとはいえ、そもそも保証をつける
ということが、ベンチャーの経営をされる方にとって心理的なハードルになっているとい
うことを何とかしようというのが趣旨の一つなのです。そもそも銀行というのは、そうい
う粉飾を見抜くとか、いろいろ教育をされてやっていくことだと思いますので、これは違う
形でぜひ検討していただきたい。これは意見でございます。

2点目も地銀協さんに対してでございます。今回の件というのは相当大きく制度を変え
るということでありまして、特に気になっているのは、先ほど来ありますように、複数行
取引が日本では当たり前になっていて、かつ、取引行数が多いのに対し、今後は、メイ
ンバンクが多大なイニシアチブを要求されることになると思います。

これについて、地銀協さんとしてチャンスでもありますが、リスクや負担にもなると思
いますが、そこら辺の覚悟とお気持ちを聞かせていただければ。これは質問です。

3点目です。先ほど来、経営デザインシートなどについても意見がございましたけれど
も、金融庁さんにお伺いしたいと思います。

これから協力してやっていくということでしたが、やはりノウハウが積み上が
るまでというのは手探りになってしまい、経営の実行のインセンティブというのがない限
り、取り組まれない可能性があると考えますと、やはりフレームワーク、事例集などを、
ポテンシャルな事例集かもしれませんが、関係省庁と一緒になるべく早く適切なもの
を作って、皆さんが参考にできるようなものにしていただきたいと思います。

これに関連して、金融庁さんに1点質問で、リスクウエートについてはどのようにお考
えでしょうか。リスクが高いということを考えると、無担保であれば、当然、どうしても
リスクウエートが高くなってしまいますが、事業成長担保ということであれば、その分、

リスクウェートが低くなる可能性はあるのでしょうか。

そして、最後も金融庁さんに対してなのですけども、同じくリスクウェートと関連するかもしれません。インセンティブの話です。

今回の議論で、今日も日銀さんは特には来られていらっしゃいませんけれども、インセンティブとして、これを実行することによって、成長基盤融資などの仕組みも追加として、何らかの形で日銀がこれを推進するようなことを一緒にやっていく可能性はあるのでしょうか。

以上です。お願いします。

○武井座長 では、まず、地銀協さんのほうから、お願いいたします。

○一般社団法人全国地方銀行協会（株式会社千葉銀行 鈴木融資企画室長） 千葉銀行の鈴木でございます。

メインバンクとしての覚悟というところになります。事業成長担保権の議論をスタートする際に、日本と欧米の金融機関の違いというものも少し議論になりました。欧米のケースでいきますと、1人の担当者が30先ぐらゐを担当しながら、5年、場合によっては10年、1つの会社を担当するケースがあると聞いております。

現在の地方銀行におきましては、地主さんのアパート融資とか、そういうものも含めますと、1人当たり100先近くの担当を持っているということがございまして、決算書を収集するだけでも非常に大変だったりとか、そういった慣行の違いも少し見られるかなと思っています。

あと、大体3年から4年の範囲で転勤してしまうというこれまでの慣行もありまして、モニタリングの充実度という意味で見劣りしていたというのは実態としてあるかなと考えております。

事業成長担保権を導入する際は、やはりリテールから中堅に差しかかる会社さんが想定されるわけなのですけれども、やはり目利き力をしっかりつけて、かつ、モニタリングをより充実させるという必要があると思っております。これをやっていくためには今の姿ではなかなか厳しいのかなと思っております。セクター別の担当者であるとか、事業成長担保権を設定しているとか、モニタリングをメインとすべき先についてメインで担当する人を配置するとか、そういった体制の変化、考え方の変化も必要かと思っております。

メインバンクとして地域を支えるというのは、元からお任せくださいと言いたいところでございますので、地方銀行の役割としてそれをやっけないといけないと思っておりますし、地域金融機関の問題意識としましては、当然、これから人口減少とかで事業者が減っていく可能性はリスクとして感じておりますので、やはり一社一社にかける時間をより増やしていく必要があるのかなと考えてございまして、そちらについては、ぜひ取り組んでいきたいと考えております。

以上になります。

○武井座長 ありがとうございます。では金融庁さん、お願いいたします。

○金融庁（尾崎参事官） まず、リスクウエートの件ですけれども、事業成長担保権の場合、事業そのものが担保対象ということになりますので、何か債務者と異なる別のリスク特性を持ったものを別途担保に取っているという形にはなりませんので、リスクウエートの中でどう反映させるかという部分については、現段階で何か確たることを申し上げられるということではないと思っております。

ただ、規制の話とは別に、米国においてはそうだと思うのですが、事業成長担保権を活用することによって、しっかりとモニタリングを行って、何か経営改善に向けた取組を行うことによって、実際、破綻の可能性を低めることができるのではないかと考えておりますし、また、早い段階で処理することによって、破綻した場合であったとしても、LGDを抑えることも可能になってくると思います。

そのようにリスク管理を行うということになれば、実績としての破綻の可能性の低下、あるいは破綻したときの損失の低下といったものが件数にも表れてくるのではないかと考えております。

この事業成長担保権は、規制の話はともかくとして、実質的に見て、金融機関にとっても、それ自身が唯一の目的であるというわけではないですけれども、損失を減らすという方向に向かっていくと思いますので、その点を十分に理解していただくことが大事なかと考えております。

もう一点、この件につきましても、日銀とはこれまでも議論してきましたし、これからもよく議論しながらやっていきたいと思っておりますけれども、具体的に制度上どのような扱いになるかについては、これから議論していきたいと考えております。

○武井座長 大槻さん、お願いします。

○大槻委員 ありがとうございます。結構です。

○武井座長 ありがとうございます。

では、後藤委員、お願いします。

○後藤専門委員 どうもありがとうございました。

感想めいたことになってしまうのですが、3点ほど申し上げたいと思います。

まず、全体としてなのですが、今回、事業成長担保権を検討されているということで、基本的には、選択肢が増えることは常に歓迎されるべきことだと思いますので、非常に結構なことだと思いますし、細部についても、金融庁さん、法務省さんで検討を進めていって、迅速に使い勝手のいい制度ができればいいのではないかと考えております。

ただ、その上での問題は、制度があったときの使い方がやはり重要であろうと考えておまして、それは先ほど来、度々出てきております経営者保証にも当てはまることだろうと思っております。地銀協さんが経営者保証は停止条件つきで使う余地は残すべきだとおっしゃっておられましたが、私、個人的にはそれでよいのではないかなと感じているところであります。

経営者保証を何のためにやるのかということですが、もちろん、破綻した後に現

実に個人に請求しに行って、どれだけ回収できるか。それはあまり期待できないところではあるかと思います。経営者保証を使う意味が何かあるのかというと、回収額をごくわずか増やすためではなくて、粉飾の例が出ていましたし、使い込みとか、会社資産の横領とか、その他、瀬戸際でギャンブルのようなことをやるとか、いろいろな事後的なモラルハザードは考えられるわけですし、これは貸す段階でチェックできることではなくて、貸した後に起きる話ですので、銀行に幾ら目利き力があるといっても、現実的には難しいところだろうと思います。

それを事後的に、やっても無駄だよと、やっても損をするだけなので、やらないように仕向けるために経営者保証は意味があるわけですし、ただ、問題は、何の条件もつけずに経営者保証を入れると、単に景気が悪くなって倒産した場合にも、リスクが全部個人に行ってしまう。それは本来、より大きな資金力のある銀行が負うべきリスクだったのではないのかということになってしまふということ、そういう意味では、停止条件を設定されるということは、方向性としては役割に沿ったものなのではないかなと思っています。

理想としては、停止条件付きの経営者保証が入ったので、そういうモラルハザードをすることもなく、倒産した場合には、それは全て経済状況とか、事業の悪化によるもので、結局、現実的に経営者保証のトリガーが引かれることはなく、使われないうことが、ある意味、理想的なのかなとも思っているのですけれども、問題は、本当に銀行がそのようにやってくれるのかということが、現実には既に経営されておられる方とか、これから創業しようという方に信頼してもらえるか。

そこは今までのトラックレコードからして、やはりちょっと不安だねと思う経営者の方がいるのも理解できる場所でありまして、これからスタートアップを増やしていこうという中で、そこがネックになってくるということはあるかなと思います。

なので、トリガーをどれだけ明確にするか。どういう趣旨のもので、それがどれだけ限定的というか、その趣旨を説明して、結局、事後的に銀行が回収のために使ったと見られることがないようにということが重要なかなと思いましたが、そこはぜひ使い方を洗練させていただいたほうがよいのではないかなと感じました。

同様に、やはり事業成長担保権も使い方が問題となってこようかと思ひまして、これはどなたかの御発言にあったかと思ひますけれども、経営者、企業家にとっては一番大事な事業を丸ごと持っていかれてしまうということの意味し得るわけですし、特にスタートアップの場合、一時的にお金が回らなくなるとか、事業自体はあと1年待てば軌道に乗るかもしれないのにという段階で取られてしまうリスクも持ち得るわけです。

それはVCから入れてもらった場合でも同様にあるわけですが、やはりエクイティよりもデットで入れたほうが取られてしまう可能性は高まりますので、そういうことがないように、銀行の目利きという言葉が何度か出ていましたけれども、事業価値というよりは、あとどれぐらい待ってあげるべきなのかということでの銀行側も目利きも重要になってく

るのかなと思いますし、また、そこは金融庁さんが、なかなか難しいとは思いますが、早過ぎる執行を銀行がしていないか、そこはもう少し待つてあげるべきではないのかというところは、貸し剥がしにも近い話になるのかもしれませんが、そこはしっかりと見ていくべきなのかなと思っております。

3点目なのですが、ただ、そのように見た場合、やはり銀行はデットで入れているわけですから、回収するときにはしなければいけないわけですし、そうすると、これはたしか瀧委員や堀委員からも御指摘があったところかと思っておりますけれども、本当のスタートアップには向かないのかなという気もしています。ある程度軌道に乗って、収益が立って計算できるような状態でないと、デットで入れるのはなかなか厳しかろうということもあるとすると、そこでVCが先に入れてもらって、その後でということにもなるのかなと。

先ほどVCとうまくすみ分けて役割分担をしてというお話もありまして、それはそれで結構なことなのかなと思うのですが、心配されるのは、日本には銀行はいっぱいあるわけですが、一番足りていないのは、堀委員の御指摘にもあったように、VCからのリスクマネーの供給だとすると、銀行が事業成長担保権という形でお金を入れ始めることによって、VCの成長余地を奪ってしまわないかということが若干危惧される場所かなと思っております。

銀行さんもVCを抱えておられるかと思うのですが、VCが最初にちょっとやって、その後は全部デットで入れていくというのだと、それはそれで心配もありますし、独立系のベンチャーキャピタルとかがそこに入れていって、広げていくという余地も奪ってしまわないか。その辺りもちゃんと考えておく必要はあろうかと思っておりますので、そこはやはり金融庁さんがうまくリードされていく必要があろうかと思っております。

VCとの役割分担というときれいに聞こえるのですが、今、日本で一番足りていないのはどこかというところは常に意識しておいていただいたほうがいいのかなという気がいたしました。

取りあえず以上でございます。

○武井座長 ありがとうございます。貴重なコメントだと思います。

すみませんが、お時間の都合もありますので、次に御手洗さんから、お願いいたします。

○御手洗座長代理 ありがとうございます。

まず、事業成長担保は、スタートアップや有形資産が乏しい再建の可能性のある中小企業といったことに限らず、今後の日本経済の発展にとって非常に重要な制度であると思っています。

やはり土地集約型、設備集約型の産業だけでなく、より知識集約型の産業を育成していくこと、また、事業の付加価値を高めて、地域、もしくは国全体の収益性を上げて人の暮らしを豊かにしていくという意味では、土地や設備を担保に取った融資だけではなく、事業成長そのものを担保に取った融資というのは非常に必要だと思っております。

また、高度経済成長期のような直線的な成長をした時代と違って、今のような不確実性

の高い時代ですと、なるべく環境変化に合わせて事業をピボットできたほうが生き残れるわけで、償却の重たい資産を持つよりも、なるべく変動費化させて事業を軽やかにしながら、環境変化に対応しながら経営していくという経営スタイルが必要だと思いますので、こうした担保は、単にスタートアップとか、資産が少ない中小企業に限らず、より知識集約型で成長していく産業の育成に向けて非常に必要なものだと思っております。

皆様も目利きの部分で具体的にどういうことをするのですかという質問をされていたかと思うのですが、私は、融資の段階での目利きだけでなく、事業に伴走する、モニタリングしていく上での、金融機関さんの事業に対する理解や経営感覚というのが高く求められるのかなと思っております。

というのも、担保がないからといって、融資段階でモニタリングするKPIを設定して追いかけると、KPIの設定の仕方によっては事業を固定化させてしまうということも起こり得るかと思うのです。私はそれこそ土地も持っていないですし、工場も持っていない事業をやっているのですが、おかげさまで地域の金融機関さんからしっかり融資をしていただいて、事業成長のために非常に助かったのですが、最初に融資していただくときに支店の方がお越しになって、御手洗さんのところは工場がないので、本社のほうがどうしても工場に代わるものを何らか担保的に持ってモニタリングする必要があるから、毎月、編み手さんの在籍人数を名簿ごと報告してください、と言われたことがあります。うちは手仕事でセーターを作っている会社なのですが、編み手の仕事は出来高制で、単に人数がいればよいということではなく、職人仕事ですから、人によってばらつきがある中で、どれだけ熟練した人がいるか、能力が高い人がいるかが重要で、一人ひとりのレベルを上げていくことが求められます。しかし金融機関さんの方では、単に人数だけ確認をする。

私も、金融機関さんの理屈もわかりましたし、金融機関の営業の方もうちの事業をよく分かっていたので、特にそれで事業がゆがむことはなかったのですが、もし変なモニタリングのされ方をした場合、より重要である職人の育成より、低スキルでもいいから人数を増やすという間違えた方向に事業を引っ張った可能性があるなと思うのです。

事業をモニタリングするときに、担保がないので、よりよく見るという必要が出てくると思うのですが、事業環境の変化が激しい中では、短期間でその事業が目指すべき方向性が変わることもあるでしょう。そういった中で、固定化したKPIで追いかけることによって事業の成長を阻害してしまったり、事業を固定化させてしまったり、またはそもそも間違えたKPI設定をすることで事業をゆがめてしまったりということがないように、経営感覚、深い事業理解を持った人が伴走するという必要があるかなとお話を伺っていました。

以上でございます。

○武井座長 ありがとうございます。最後にまとめてコメントを頂きます。

続きまして、では、竹内委員、お願いいたします。

○竹内専門委員 ありがとうございます。

もう時間もないと思いますので、コメントと、できれば1点だけ御質問させていただきたいと思います。

この制度は非常に重要な制度で、期待感が高いというのは、もう皆様から出尽くしているところかと思えますし、私自身も起業しておりますし、スタートアップの支援をやっている中で、こうした制度に対する期待は非常に高いというところ、生の声も届けさせていただければと思います。

一方で、制度を整えれば、これが使われるようになるわけではないというところで、この制度自体、関係者のリテラシーと言ったらあれですけれども、使いたいという、融資を受ける側も含めて、銀行の方、制度をつくる側、行政の側でこの制度をずっと育てていく必要があるのだろうなと思っております。

その中で、金融庁さん、法務省さんには連携を強化していただいて、例えば、これは勉強会ではないですが、先ほどいろいろガイドラインの策定とか、そういったところも出ておりましたけれども、継続的な制度の改善に向けた取組をお願いできればというところが1点でございます。

もう一点は、今、金融制度というか、そもそも事業の在り方がすごく変わってきておまして、私自身もそうなのですけれども、社会課題の解決に向けた起業とか事業が大分増えてきていると感じています。そういった社会課題の解決をビジネスの目的にする事業者が増えてきている中で、そういったところに対する目利き力というのでしょうか、今日は皆さん「目利き力」という言葉を使っておられますけれども、金融の在り方というところ、これも金融の在り方全体として変化してきているなど。

例えば、TCFDであるとか、そういった制度が導入されるとか、そういったところも変わってきている。そういう金融の中での全体の変化というのもぜひこの中に盛り込んでいただきたいなど。多分、今、そういったところが意識されているでしょうかという御質問をしても、それほど今までの御議論の中ではなかったのかもしれないなど勝手に拝察するところでございます。これは違ったら否定していただければと思いますけれども、コメントとして、こういった金融の求められる役割、全体の変化もぜひ織り込んだ継続的な御議論をお願いしたいということで、コメントとさせていただきます。ありがとうございました。

○武井座長 ありがとうございます。

では、落合委員、お願いします。

○落合専門委員 ありがとうございます。

内容については、もう既にほかの委員の皆様からかなり御議論がありましたので、どういう形でこの議論を進めていくのかというのを、改めて最後に法務省さんにお伺いできるのかなと思いましたが、今日議論がありましたような金融界の様々な声とか、もしくはこれも金融庁さんからお示しいただいたような幾つかのパターンはあろうかと思っておりますが、法務省さんは利用者側の声をどういう形で聞いていっていただきながら、制度設計していただければいいのかということと、また、タイミングとして、現在、担保制度

についていろいろ議論されているかと思えますけれども、中間取りまとめであるとか、そういう中で、どういうスケジュール感を見据えてやられていくのか。この辺りについて、お伺いできればと思いました。

私からは以上です。

○武井座長 ありがとうございます。

では、後藤委員、御手洗委員、竹内委員、落合委員、たくさんございましたが、まず、代表して金融庁さんからお答えをいろいろ頂きまして、その後、法務省さんからお答えをいただければと思います。

では、金融庁さんから、お願いいたします。

○金融庁（尾崎参事官） ありがとうございます。

一つ一つにお答え申し上げるというよりは、いろいろなコメントを頂きましたので、今後の議論の中で反映していきたいと考えております。我々金融庁も、もともとこの担保制度をつくれればいいと思ったところから始まったわけではなく、10年ぐらいの間、金融機関が事業者の事業性・将来性を評価して融資を行うといった慣行の確立に向けて、これまで様々な努力をしまいった次第でございまして、その中で、特に民法上の制度面での後押しがあれば、よりこういった取組の後押しになるだろうということで、今回の提案をさせていただいているということでございます。

まだほかにもできることはあると思えます。当然、事業成長担保権だけを実現すればいいと思っているわけではございません。金融機関による「目利き」という言葉が使われていましたが、事業価値の評価やバリエーションの問題というのは、これまでも金融界は努めてこられたと思えますけれども、そういったことに金融機関がコストをかけることがより割に合うような環境づくりを行うことが、我々金融庁としての仕事ではないかと考えておるところでございます。

引き続き法務省ともよく連携しながら、我々としては、この制度が一刻も早く実現するように努力していきたいと考えております。

○武井座長 ありがとうございます。

法務省さん、ほとんどマイクが回ってきておりませんでしたけれども、いかがでしょうか。

○法務省（笹井参事官） 法務省でございます。

今後の進め方についてですが、法制審の担保法制部会について何か特別なことを考えているということではございませんが、法制審における部会の審議においては、そもそも部会の構成から、様々な意見が反映されるような形でこれまでもやってきたところです。

担保法制部会につきましては、今日もお越しになっておられますけれども、日商さん、全銀協さん、地銀協さん、金融庁さん、いずれも入っておられますので、部会内部の意見はしっかり聞きながら、また、引き続き様々な形で部会外の意見も吸収しながら、議論に反映させていきたいと思っております。当然のことながら、金融庁さんとは部会内外で緊

密に連絡を取り合いながら進めておりますので、今後も引き続き協力してやっていきたいと思っております。

スケジュール感につきまして、先ほど御紹介しましたように、全体について既に1巡目の議論が終わりまして、今、2巡目の議論を急ピッチで進めているというところもありますので、今年度中の早い段階で中間的な取りまとめを目指したいと考えております。

○武井座長 ありがとうございます。

では最後に、日商さん、三井住友銀行さん、地銀協さんからも、何か一言ございますでしょうか。もしございましたら、お願いします。

○日本商工会議所（山内部長） 日商の山内でございます。ありがとうございます。

私どもとしては、ABLなど、本当に色々と進めながら来ておりますが、やはり個別の担保ではなかなか資金需要に耐えられないところもあります。包括的に一体で捉えられるような事業成長担保が良い方向で議論が進むように、私どもも意見を申し上げていきますので、ぜひ御支援いただきたいと思っております。今日はありがとうございました。

○株式会社三井住友銀行（伊藤常務執行役員） 三井住友銀行の伊藤です。今日はありがとうございました。

本日の意見なども踏まえながら、私どもも実務の観点から本件の検討に前向きに引き続き貢献していきたいと思っておりますので、よろしくお願いします。

私からは以上です。

○武井座長 ありがとうございます。地銀協さんからは、何かございますでしょうか。

○一般社団法人全国地方銀行協会（株式会社千葉銀行 鈴木融資企画室長） 千葉銀行の鈴木でございます。

我々も、皆様からの御意見をいろいろ伺いまして、本当に皆さんのおっしゃるところをよく理解いたしました。我々もこれから銀行の実務家としての意見をしっかり持ちながら、この議論に参加していきたいと思っております。ありがとうございました。

○武井座長 ありがとうございます。

まさにガバナンスのほうでも、今、知財・無形資産に関する話が出ていまして、そちらでも議論があったのですが、まさに今やっていることは、目に見えないものに価値があるということで、いかに目に見えないものの価値を見える化するかということ。そういうことが各所で起こっているのだと思います。人的資本の話もそうなのですが、その中の一環として、この事業成長担保はデットの世界でまさに取り組んでいることといえましょう。なので、企業さん側の行動様式も大きく変わっていく必要がありますし、もちろん金融機関側の行動様式も変わっていく必要があると思います。こういう制度を変えることで、民間の方々のいろいろな思考であったり、行動様式が変わっていく大きな転機になるということはよくあることなので、そういう意味でも前向きに進んでいけばと思います。

あと、早い段階での経営支援というお話が金融庁さんからございました。そういった前向きな効果が出る方向で、いろいろ難しい論点は多々ありますし、利害調整事項も多々あ

りますし、選択肢のいろいろな相互の調整が相当大事ではないかなと思うのですけれども、クリエイティブな議論を一丸となってスピーディーに行っていただければと思います。よろしくお願いいたします。

それでは、今日の議題を総括いたします。産業構造が変化していますし、また、ビジネスモデルが多様化する中で、日本におけるスタートアップ企業や中小企業の発展のためには、資金調達としての融資において、新しいやり方が求められています。

アメリカでは、無形資産を含めた事業価値やその成長性に着目した担保権が活用されていますけれども、国内でも利用・活用に向けた期待があることが確認できました。

冒頭で大臣からも御発言がございましたところでございますけれども、金融庁さんと法務省さんにおかれましては、積極的に連携を取っていただいて、事業成長担保権の在り方について、金融関係の整備と併せて一層の取組を進めていただきますよう、よろしくお願いいたします。

それでは、第2の議題はこれで終了したいと思います。

御参画の皆様、お忙しい中、時間が延びまして大変申し訳ございませんでしたけれども、懇切丁寧な御説明をいただきまして、誠にありがとうございました。

これにて御退室いただきまして結構でございます。

(説明者退室)

○武井座長 では、時間もあれなので、第3の議題「規制改革ホットライン処理方針」に移りたいと思いますが、事務局より御説明をお願いいたします。

○事務局 事務局でございます。

今回、令和3年3月9日から12月2日、並びに令和4年2月2日から2月28日までの期間に各省庁から回答のございました提案につきまして、事務局にて処理方針を作成いたしました。

この方針案につきましては、事前にメールで委員、専門委員の皆様にご確認いただいておりますけれども、今回、処理方針を決定する事項は資料7のとおりでございます。本ワーキンググループにおきまして、御決定いただければと思います。

以上でございます。

○武井座長 ありがとうございます。

では、ただいまの事務局からの御説明及び資料7の規制改革ホットラインの処理方針につきまして、御意見などはございますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、資料7のとおり、規制改革ホットライン処理方針を決定いたします。

以上で本日のワーキングを終了いたします。