

資料 3

規制改革推進会議「スタートアップ・イノベーションWG」
(第9回)

事業成長担保権への期待

～中小企業・スタートアップのイノベーション・新事業拡大に向けて～
事業者と金融機関の双方に「選ばれる、使われる」制度の構築を

2023年3月9日
日本商工会議所

1. 中小企業・スタートアップへの 新たな成長資金調達の実現としての期待

①

- コロナ禍の影響が残り、物価高、深刻な人手不足に伴う賃上げ圧力が高まる中、自社の強みである、知的財産、技術、ノウハウ、販路、デザインなど無形資産を最大限活用し、新事業・ビジネス展開で、成長投資や賃上げ原資となる付加価値の拡大を果たしていくことが急務。
商工会議所では、中小企業の自己変革への挑戦を伴走型で支援している。
- 中小企業やスタートアップの大きな課題の1つは、資金調達。
現在の融資は、不動産などの有形資産を担保とする融資が主流。
デジタル化やグローバル化の進展により起業や事業拡大の障壁が低くなる中、自社（自身）の持つ、知的財産、技術、ノウハウなどの無形資産を活かした「事業性」「成長性」「将来キャッシュフロー」に着目した融資のさらなる活発化が必要。

商工会議所では、事業性を評価した融資の推進を求めてきているが、知財融資などは進んでいない。金融機関などが事業性や将来の成長性を見込んだ融資を進めるためには、担保制度があった方が良く、ということであれば・・・

- 事業成長担保権は、有形資産を持たないスタートアップ、新たな事業展開に挑戦する中小企業などの新たな成長資金調達の選択肢の1つとなることを期待したい。
結果、起業リスクにも繋がっている経営者保証に依らない融資にも資する。
- ついては、事業成長担保権の設計にあたり、既存の譲渡担保の使い勝手などを毀損することなく、中小企業・スタートアップと金融機関の双方に、簡易・迅速・廉価で使い勝手の良い制度とすべき。
使われる制度でなければ意味がない。無形資産投融資が活発な諸外国の融資制度も参考にすべき。

2. 事業成長担保権の活用場面

活用場面（例）

●スタートアップ、ベンチャー企業

- ・不動産等の有形資産を有さないスタートアップやベンチャー企業等はすぐに売上が見込めないが、人的コストは発生しており、事業全体の将来キャッシュフローに基づく融資へのニーズはある。また、特許権等がない場合でも研究開発途中の成果物なども含めて無形資産を活用した事業全体 見える化・担保化することで融資を受けたいとの声がある。

●事業立ち上げ時（ベンチャーデットなど）

- ・スタートアップやベンチャー企業はエクイティによる資金調達ニーズが高いが、創業時に一定の手持ち資金が必要な場合もある（売上と支払いにズレがある広告代理店など）。こうした企業の資金調達手段の1つになり得る。

●事業承継時

- ・従業員等への親族外承継は、商工会議所会員調査で3割発生。今後、廃業の増加が懸念される中でM&Aはより進むことが想定される。こうした中、自社の企業価値を知る、事業価値を認識することの重要性は増しており、従業員等が、承継資金を事業価値で調達できるようにしてほしいとの声がある。

中小企業・スタートアップと金融機関の双方に「選ばれる、使われる」制度とするためには、

- **事業成長担保制度の特性：既存制度との違いの明確化**
- **具体的な活用イメージ：「誰が」「どのような場合に」「どの程度の規模感で」資金調達するのか**
- を分かりやすく明示することが必要。

3. 既存の類似する制度との整理

「事業成長担保権」が必要な理由

- 民間金融機関の主導による取組みであるため、公的機関による融資制度と比較して、融資規模やリスクジュール設定等において、より制約の少ない形での融資が期待される。
- プロジェクト・ファイナンス等では、個別財産への担保権の積重ねとなるため、一度に担保権設定が完了できる点にニーズがあると考えられる。

(参考) 事業成長担保制度と類似制度について

	概要	備考
信用保証協会による融資支援制度	各地信用保証協会が、中小企業が金融機関から借入する際の保証人となり、融資支援をする制度。創業融資、小口零細企業保証制度等が含まれる。	<p><東京都制度融資(創業)></p> <ul style="list-style-type: none"> ・融資限度額 : 3,500万円 ・融資期間 : 設備資金10年以内 ・利率(年率) : 2.0%前後
日本政策金融公庫(日本公庫)による融資制度	日本公庫が、創業企業や中小企業に対して比較的低金利で融資をする制度。新規開業資金、新事業育成資金、スタートアップ支援資金等が含まれる。	<p><新規開業資金></p> <ul style="list-style-type: none"> ・融資限度額 : 7,200万円 ・融資期間 : 設備資金 20年以内 ・利率(年率) : 2.0%前後
LBOファイナンス	買収先企業の将来キャッシュフローに依拠し、対象企業の資産に担保設定することで買収代金を融資するスキーム。	<ul style="list-style-type: none"> ・M&Aや特定事業の遂行等の用途に限られたケースにおける融資である。 ・担保設定は包括的なものではなく、個別財産への担保権の積上げによって行い、結果として全資産(もしくは重要な資産)に担保権が及ぶ(のれん等の無形資産は捕捉されない)。
プロジェクトファイナンス	特定事業における将来キャッシュフローに依拠し、対象事業の資産に担保設定することで事業運営の資金を融資するスキーム。	

4. 事業者と金融機関の双方に使われる制度とするための課題

利用者における課題

①担保権者（金融機関）の課題

不動産担保、経営者保証に依らず、無形資産等を活用した事業成長性、将来キャッシュフローを評価した融資となるため、貸し手側の「目利き力」等が求められる。
金融機関に使われる制度とすることが最大の課題であり、金融機関の声をよく聞く必要がある。

②担保設定者（事業者）の課題

金融機関との緊密なリレーションシップが前提となる制度であり、金融機関側の信頼を得るため、「事業計画や財務状況の適切な情報提供を行う積極的な姿勢」等が求められる。

活用促進に向けた課題

①価値ある事業を残せる制度設計を（担保目的物）

価値ある事業を残すことが目的の制度であり、事業者や金融機関のニーズに即した設計とすべき。
この観点から、企業資産全体への担保だけでなく、事業に着目した担保も使える設計とすべき。

②成長力のある企業が使える制度という認識を前提とした広報・公示を（公示方法）

事業者側には、担保権登記が取引先に信用不安のシグナルと受け止められないかとの懸念がある。金融機関がお墨付きをした成長融資であるなど、利用者が積極的に活用できるような広報が必要。
既存の商業登記のほか、ニーズの高い事業単位での担保を見据え、新たな公示制度の検討も必要。

③他の担保権との整合性の確保（手続負担）

使われる制度とするため、事業者や金融機関の負担増に繋がらない制度設計とすべき。

④価値評価・流通市場の環境整備

知財等、無形資産の評価システムや流通市場が未整備で知財金融も進んでいない。事業成長担保は投資金融の要素が強く、「担保の交換価値＝将来の収益性」として活用可能な環境整備が必要。