

「事業成長担保権」導入への期待

2022年4月

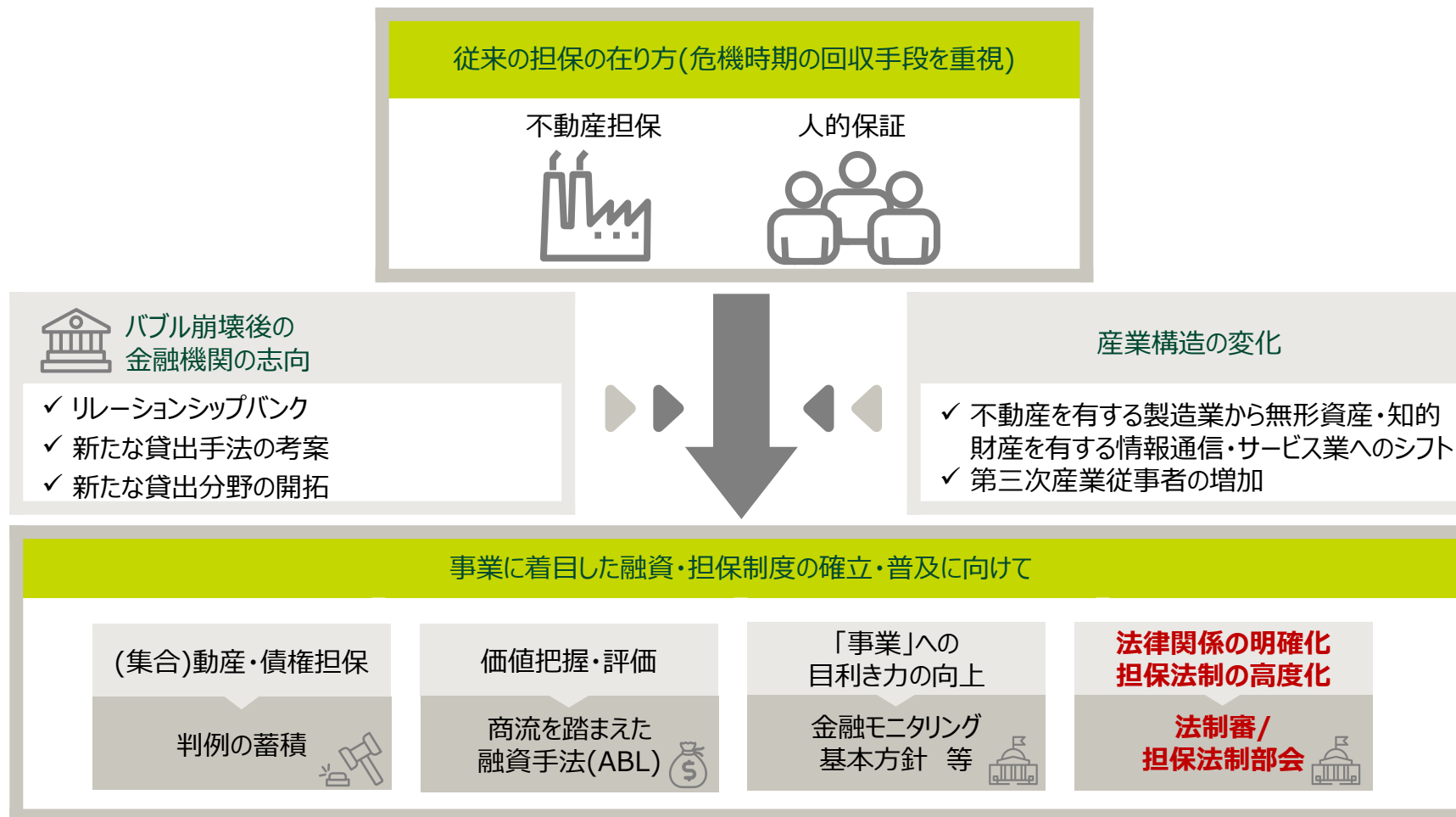
- 本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。
- 本資料は、作成日時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。
- ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。



株式会社 三井住友銀行
(全国銀行協会 会長行)

「事業成長担保権」議論の背景～事業に着目した融資・担保制度への期待～

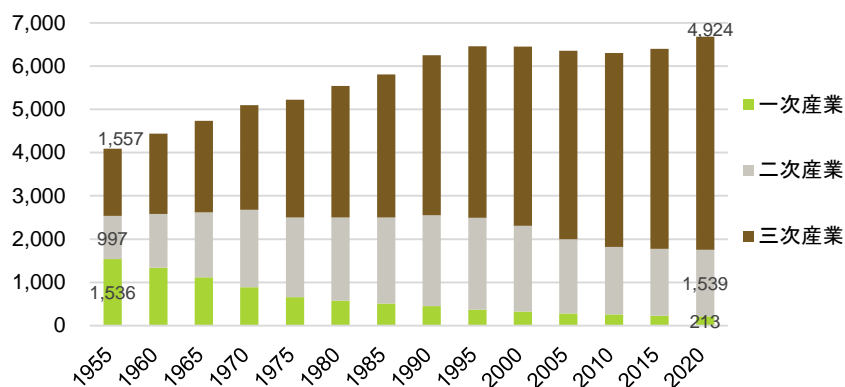
- バブル崩壊後の1990年代以降、金融機関の志向、及び、産業構造の変化に伴い、事業に着目した融資・担保制度の確立・普及に向けた様々な議論が行われてきた経緯。
- 法制審議会担保法制部会で取り上げられている「事業成長担保権」もその流れに沿うもの。
当行も、建設的に法制審議会での議論に参画。



日本の産業構造の変化

- 1990年代以降、IT技術の発展・普及により、日本の産業構造は**第三次産業の比率が上昇**
- 人々のライフスタイルも「モノ消費」から「コト消費」へシフト
- 株式市場でも、不動産などの有形資産を持たず、情報通信技術（IT）などの**知的財産を中心とするスタートアップ企業の存在感が上昇**

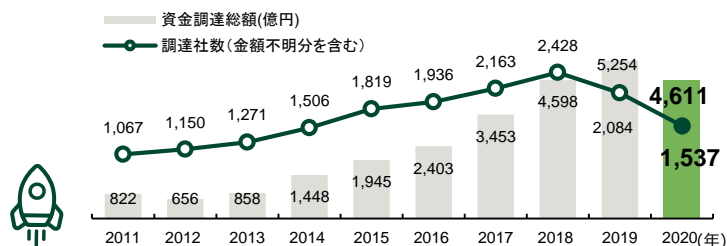
産業者別就業者数の変化



(出所)労働政策研究・研修機構「産業別就業者数」を基に弊社作成

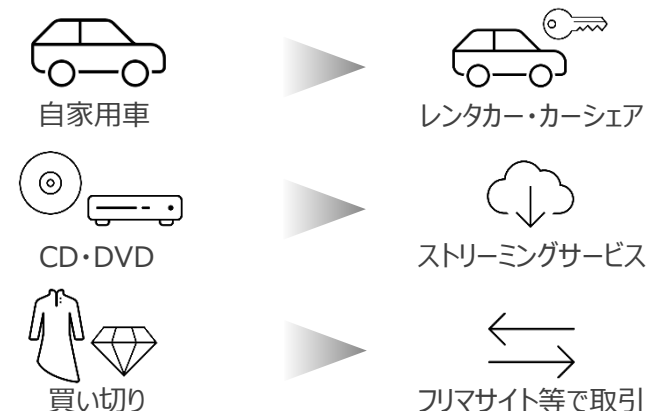
国内スタートアップ企業の台頭

- 2020年の調達金額/調達社数は**4,611億/1,537社**
- コロナ禍も挟みつつ、2011年以降堅調に推移



(出所) INITIAL2020 Japan Startup Financeを基に弊社作成

ライフスタイルの変化（モノ消費からコト消費へ）



今後の課題

近時、存在感を高めてきているスタートアップ企業等の資金需要には、**従前のファイナンス手法では対応しきれないケース**あり。

→ 民間金融機関の融資手法や担保実務における工夫に加え、**企業の将来性等を評価して柔軟に融資できる新たな法的枠組みの創設も期待**される。

「事業成長担保権」への期待

- 「事業成長担保権」は、金融機関の融資実務を多様化するための**新たな選択肢を提供**
- 「事業成長担保権」が導入された場合、**新たなリスクテイク等が可能となり、金融機関－事業者双方にとってWin-Winとなる可能性**

現状の融資慣行

- 様々な経済主体が様々なアセットに**個別に担保設定**し、権利関係等が複雑
- スタートアップ企業や事業再生フェーズの企業等の**資金ニーズに十分応えきれていない可能性**も
- 銀行取引がやや複雑化し、中小企業等にとっての**伴走相手が分散化**している可能性も
- 担保権者の関心が（企業の成長もさることながら）**担保の換価価値に向きやすい面**があるか
- 個々の**担保処分等の過程で、事業価値が毀損**するケースあり

「事業成長担保権」への期待

- **包括的に第一順位の担保設定**を行うことで、権利関係が明確化
- 包括的な担保設定により、**リスクテイク能力を拡張、リスクマネーの供給**ニーズに柔軟に対応できる可能性（例：スタートアップ、事業再生・承継、M&Aファイナンス等）
- 事業成長担保権を利用した場合には、負債構造が簡明になり、**リレーションシップバンキング**が強化される期待
- 企業の成長等を通じた追加の融資機会等の享受により、担保権者は**企業価値向上により関心**が向きやすい
- 事業を一括して売却することで、企業の**継続企業価値を維持**することが可能

米国における全資産担保の活用

- 米国では、**スタートアップを含めた中小企業向け融資全般**（※1）で**全資産担保**（※2）（統一商法典第9編）を活用
 （※1）年間売上高が2,000～5,000万ドル以下のスモールビジネスや、同20億ドル以下のミドルマーケット企業がメインターゲット。
 （※2）事業成長担保権同様、借入人が持つ全資産に対して包括的に担保設定を行う、米国の担保権。
- 全資産担保を活用するケースでは、**一行取引から始まり、企業規模が大きくなるにつれシンジケート・ローン等へ移行**
- 全資産担保によるリスクマネー供給が**米国産業等のダイナミズム創出の一助**となっている側面もあるか

米国の全資産担保融資の主な特徴

項目	概要
審査時に重視する指標	<ul style="list-style-type: none"> ● 借り手の「事業CF」および「レバレッジ」の2点。 事業CF：EBITDA、固定費用カバレッジ比率、元利金返済カバー比率等 レバレッジ：純資産や営業利益に対する負債の割合等
コベナンツ	<ul style="list-style-type: none"> ● コベナンツは2～3と少ない。 ● 借り手の信用の質の低下を早期に検知することが目的。 ● 過剰担保となった場合は、コベナンツの緩和等で対応。
担保権順位	<ul style="list-style-type: none"> ● 第1順位の担保権を取得。 ● 担保権の保全、実行の円滑化の観点から先順位担保権が設定されている場合は、当該担保権を解除したうえで、第1順位で設定。
モニタリング	<ul style="list-style-type: none"> ● 四半期毎（問題債権の早期検知、借り手の事業継続の確実性向上が目的） ● 平時は、事業CF、レバレッジ、コベナンツの遵守状況、後順位担保権の有無の確認等。
債権回収 (担保権の実行)	<ul style="list-style-type: none"> ● 借り手が非協力的な場合や自力での事業継続・再生が困難と判断した場合に移行。 ● 担保資産（売掛金、在庫、設備等）は、不動産と比べて換価まで短期間。

(出所)金融庁「全資産担保を活用した米国の融資・再生実務の調査報告書」を基に弊社作成

今後求められる態勢整備等

- 事業に着目した融資拡大のためには、担保法制にとどまらず、
 - ① 金融機関の**目利き力の向上**、顧客企業の企業価値向上に向けた更なる支援、
 - ② 事業者によるより**綿密な事業計画**の策定、
 - ③ 知財や動産といった担保資産の実効的な処分を支える**マーケットやプレイヤーの育成**、
といった対応も並行して行っていくことが重要。

「事業成長担保権」導入と並行して求められる態勢整備



- ✓ 事業価値を見極める
「目利き力」の向上
- ✓ 過去の実績だけではなく、将来の事業変化等を踏まえた審査手法・事業評価手法の確立
- ✓ 顧客企業の企業価値向上に向けた支援の更なる充実

事業会社



- ✓ **綿密な事業計画の策定**
- ✓ 企業価値向上に向けた、金融機関への継続的な情報提供・紐帯強化

マーケットプレイヤー



- ✓ **知財等の評価業者、無形資産処分・あっせん業者の拡大**
- ✓ プレイヤー拡大を通じた事業・資産の承継ビジネスの普及
(包括的な担保制度を前提とした商流の普及)