

企業価値担保権と 事業性融資

営業店の担当者が押さえておくべき重要事項

今 年5月25日から事業性融資推進法が施行され、企業価値担保権制度がスタートする。本特集企画では、この企業価値担保権を用いた融資推進にスポットを当て、営業店の担当者として押さえておきたい要点を解説する。



▶ Q & Aで学ぶ 企業価値担保権制度と 事業性融資の基礎知識

①～③ 阿部正暢 中小企業診断士

④⑤ 木内清章 産業能率大学講師

Q1 そもそも 企業価値担保権と 事業性融資ってなに？



事 業性融資とは、不動産担保や経営者保証といった「目に見える資産や個人の信用」に頼るのではなく、事業の将来性、技術力、顧客基盤といった「事業そのものの価値」や将来生み出されるキャッシュフローを評価して行う融資の総称である。

従来の融資実務では、万が一の回収に備えて土地や建物を担保に取ることが一般的だった。しかし、優れたビジネスモデルを持ちながらも資産が乏しいスタートアップなどに十分な資金供給ができない点が課題だった。この事業性融資を実務面から強力にバックアップするために誕生したのが、企業価値担保権である。これは、特定

の資産に個別に担保設定するのではなく、企業の有形・無形の財産すべてを含む「総体としての事業」に担保権を設定する新しい制度である。

金融機関の覚悟を支えるための制度

ここで注意したいのは、従来のような「担保価値の範囲内で融資額を決める」という発想を大きく転換する必要がある点だ。本質的には「無担保・無保証でどこまで踏み込んだ融資ができるか」を模索し、金融機関の覚悟を支えるための制度といえる。

企業価値担保権の役割は、「担保権の実行（回収）」ではない。金融機関が伴走支援を通じて企業と密に連携し、事

業の収益性を高めていくことで、企業価値を維持・向上させていくことにある。つまり、担保に頼るのではなく、事業の成長とともに支え、その将来性に対してリスクを取る姿勢が求められるのだ。したがって、財務数値の分析以上に「この事業は将来、どれだけの価値を生み出せるのか」について対話を通じて見極める能力が重要となる。担保権の設定は「企業と金融機関が同じ船に乗る」ための信頼の証である。事業をももに育てるパートナーシップの構築こそが、この制度の真の狙いだと理解しよう。

POINT

- 企業価値担保権は「総体としての事業」に担保権を設定
- 伴走支援を通じて企業価値を向上させることが新制度の役割