

知的財産の活用・企業価値の向上のための 金融機関の事業性評価について

平成31年3月4日

金融庁監督局銀行第二課
地域金融企画室長
日下智晴

金融行政の歴史

平成11年 7月 金融検査マニュアル公表

14年 10月 金融再生プログラム

15年 3月 リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム(15～16年度)

中小企業の再生と地域経済の活性化を図るため各種の取組みを進めることによって、不良債権問題も同時に解決。リレーションシップバンキングの機能強化計画の提出

15年 6月 事務ガイドラインの改正

リレーションシップバンキングの機能の一環として行うコンサルティング業務等取引先への支援業務が付随業務に該当することを明確化

17年 3月 地域密着型金融の機能強化に関するアクションプログラム(17～18年度)

19年 4月 地域密着型金融の取組みについての評価と今後の対応について(金融審議会第二部会報告)

19年 8月 地域密着型金融の推進に関する監督指針の策定 恒久的な枠組みへ

20年 9月 リーマンショック

21年 12月 中小企業金融円滑化法(二度の延長を経て、25年3月に終了)

22年 6月 中小企業憲章の閣議決定

23年 5月 監督指針の改正 地域密着型金融をビジネスモデルとして確立

25年 9月 金融モニタリング基本方針 事業性評価にかかるモニタリングの開始

27年 9月 金融行政方針 金融行政の究極的な目標の明示

31年 4月 金融検査マニュアル廃止(予定)

金融仲介機能の十分な発揮と健全な金融システムの確保

目指す姿

両立

■ 金融仲介機能の十分な発揮を促す。

- 我が国産業・企業のグローバルな「稼ぐ力」を金融面から支援すること
- 担保・保証に依存する融資姿勢を改め、事業に対する目利き力を高めるとともに地方創生に貢献すること
- 民間金融と公的金融がより補完的な関係を構築し、**企業・経済の持続的成長と国民の厚生を増大に貢献すること**

金融行政の究極的な目標

■ 金融システムの健全性を維持する。

- 市場混乱時や景気の下降局面において、金融機関が企業・経済を十分に支えられること
- 人口減少や高齢化の進展、IT技術の急速な進展に適切に対応し、我が国金融業が将来にわたり質の高いサービスを提供出来ること（**持続可能なビジネスモデルの構築**）

検査監督の方向性

目指すべき金融の姿 - 顧客との“共通価値の創造”に根ざしたビジネスモデルの確立 -

金融機関は、顧客ニーズにあった良質なサービスや金融商品を提供し、企業の生産性向上や国民の資産形成の拡充を後押しする。金融機関自身も、企業や国民資産の成長を通じて持続的な収益を確保し、成長していく。

検査・監督見直しの3つの柱

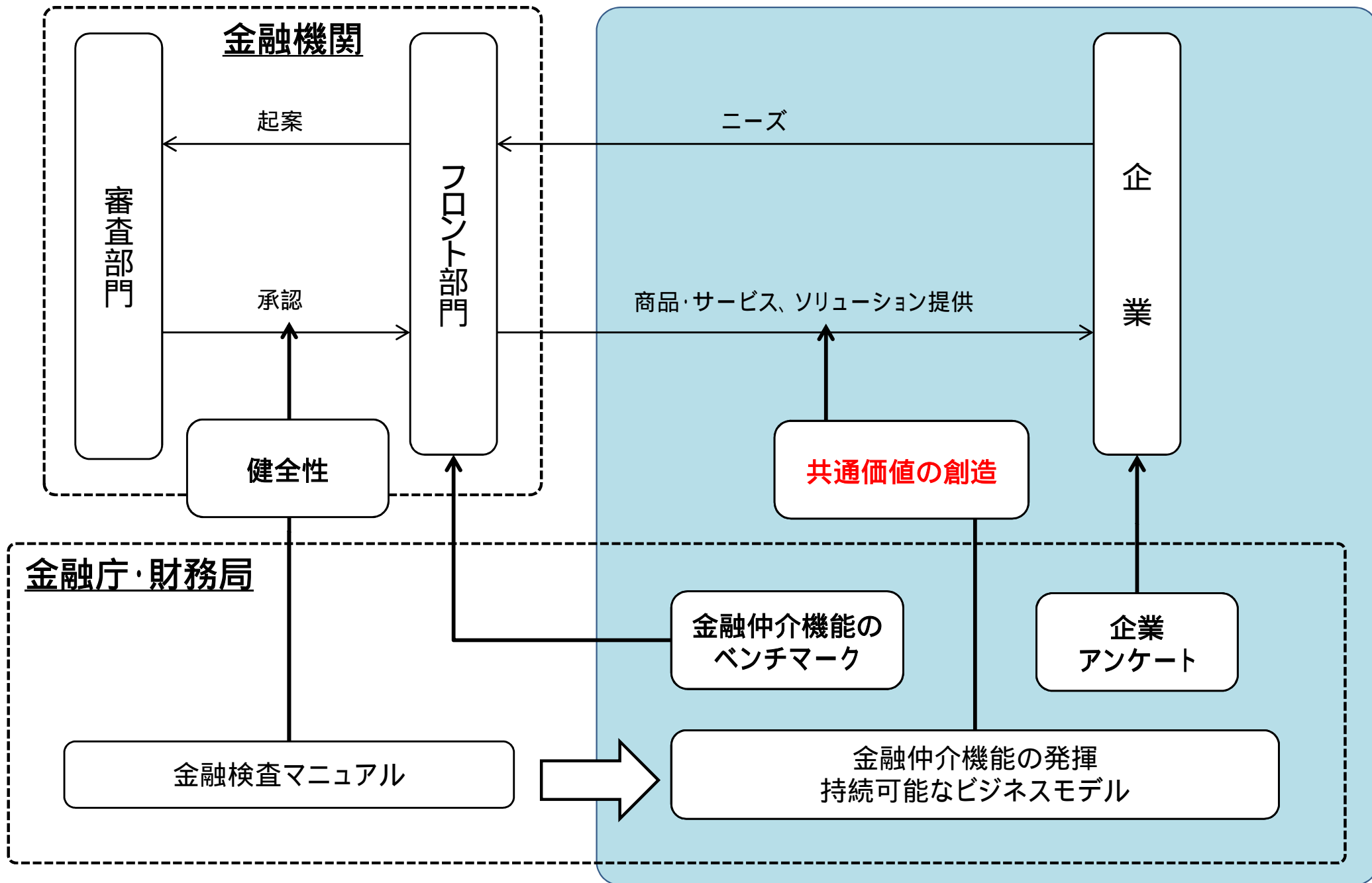
コンセプト		内容
形式	⇒	実質
最低基準(ミニマム・スタンダード)が形式的に守られているかではなく、 実質的に良質な金融サービスが提供できているか (ベスト・プラクティス)へ		
過去	⇒	未来
過去の一時点の健全性の確認ではなく、 将来に向けたビジネスモデルの持続可能性があるか		
部分	⇒	全体
特定の個別問題への対応に集中するのではなく、 真に重要な問題への対応が出来ているか		

検査・監督基本方針

- ✓ 主要なテーマ・分野ごとのより具体的な考え方と進め方について、別途、分野別の「考え方と進め方」の形で示して、対話を行っていく。
- ✓ チェックリスト形式の「**金融検査マニュアル**」は平成30年度終了後(平成31年4月1日以降)を目途に廃止する。

現在の金融行政

企業の価値向上、経済の持続的成長と地方創生に貢献する金融業の実現を目指す



金融仲介機能のベンチマーク

各金融機関が自身の経営理念や事業戦略等に掲げている金融仲介の質を一層高めていくことを目的に、金融機関における自己点検・評価、開示、監督当局との対話のツールとして、2016年9月に「金融仲介機能のベンチマーク」を策定・公表

共通		主な内容			
1	メイン取引先のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた取引先数				
2	貸付条件変更先の中小企業の経営改善計画の進捗状況				
3	1年間に関与した創業、第二創業の件数				
4	ライフステージ別の与信先数・融資額				
5	事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資額、全与信先に占める割合				
選択	主な内容	選択	主な内容	選択	主な内容
1	地域・全取引先数の推移	18	販路開拓支援先数	35	本部の本業支援従業員率
2	メイン取引先数の割合	19	M & A支援先数	36	本業支援の評価(支店)
3	法人担当者1人当たりの取引先数	20	ファンドの活用件数	37	本業支援の評価(個人)
4	取引先への平均接触時間	21	事業承継支援先数	38	本業支援の個人表彰割合
5	事業性評価結果等を提示した取引先数	22	転廃業支援先数	39	研修等の実施数
6	事業性評価融資の金利	23	実抜計画策定先数・進捗	40	外部専門家の活用数
7	地元中小企業の無担保与信先数・融資額	24	DES・DDS・債権放棄実施先数	41	外部人材、出向者数
8	地元中小企業の根抵当権未設定与信先数	25	破綻懸念先の平均滞留年数	42	REVIC、再生支援協議会の活用数
9	地元中小企業の無保証メイン取引先数	26	事業清算時の債権放棄先数	43	補助金等支援策の活用数
10	中小企業の保証協会保証付融資額の割合	27	地域別リスク管理債権額	44	他金融機関との連携数
11	経営者保証に関するガイドライン活用先数	28	経営人材等の紹介数	45	事業性評価等の収益
12	本業支援先数	29	28の経営改善先割合	46	事業計画への本業支援施策の記載
13	12の経営改善先数	30	顧客アンケート有効回答数	47	地元と全体の信用リスク量
14	ソリューション提案先数	31	融資実行までの平均日数	48	取締役会での本業支援施策検討頻度
15	経営改善提案したメイン取引先数	32	金融商品販売先の割合	49	社外役員への本業支援施策説明頻度
16	創業支援先数	33	運転資金の短期融資割合	50	企画と営業の各経験年数
17	地元への企業誘致支援件数	34	支店の本業支援従業員率		

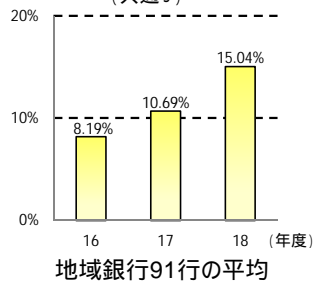
金融仲介機能のベンチマークに表れた傾向

- **共通ベンチマーク**は、金融機関が顧客企業の**事業内容をよく理解しているか**（共通5）、**ライフステージに応じた支援を行っているか**（共通2～4）、その結果、**顧客企業の経営改善等に寄与しているか**（共通1）という、**顧客企業の生産性向上に向けた取組みに関する一連のプロセスを端的に示す構成**。
- **地域銀行から提出された共通ベンチマークの進捗状況については、おおむねその取組みに進展が見られる。**

共通ベンチマークの構成と推移（平均）

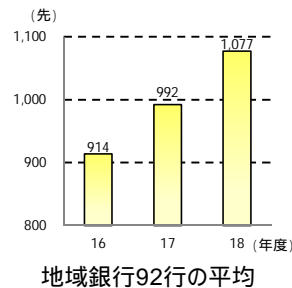
事業理解

全与信先に占める事業性評価に基づく融資を行っている与信先の割合（共通5）

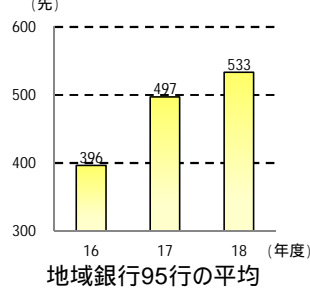


ライフステージに応じた支援

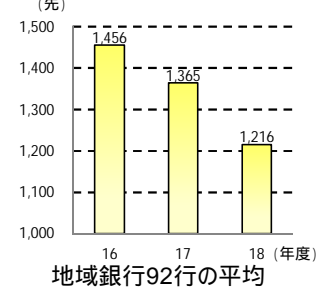
ライフステージ別の与信先数（創業期）（共通4）



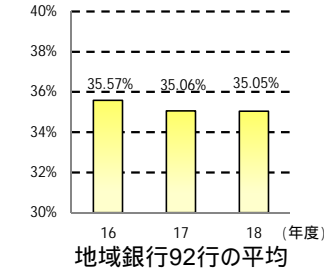
金融機関が関与した創業件数（共通3）



ライフステージ別の与信先数（再生期）（共通4）

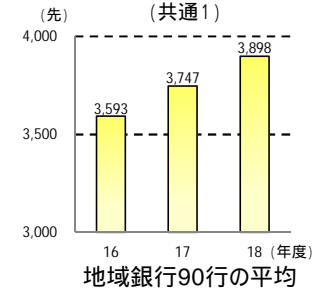


貸付条件変更先の中小企業の経営改善計画の進捗状況（好調先+順調先）（共通2）



顧客企業の生産性向上

メイン先における経営指標等が改善した先数（共通1）



（注）2016年3月期～2018年3月期の3期分全てにおいて計数の提出があった地域銀行を対象に算出。但し、各ベンチマークの定義が銀行毎に異なる点に留意。

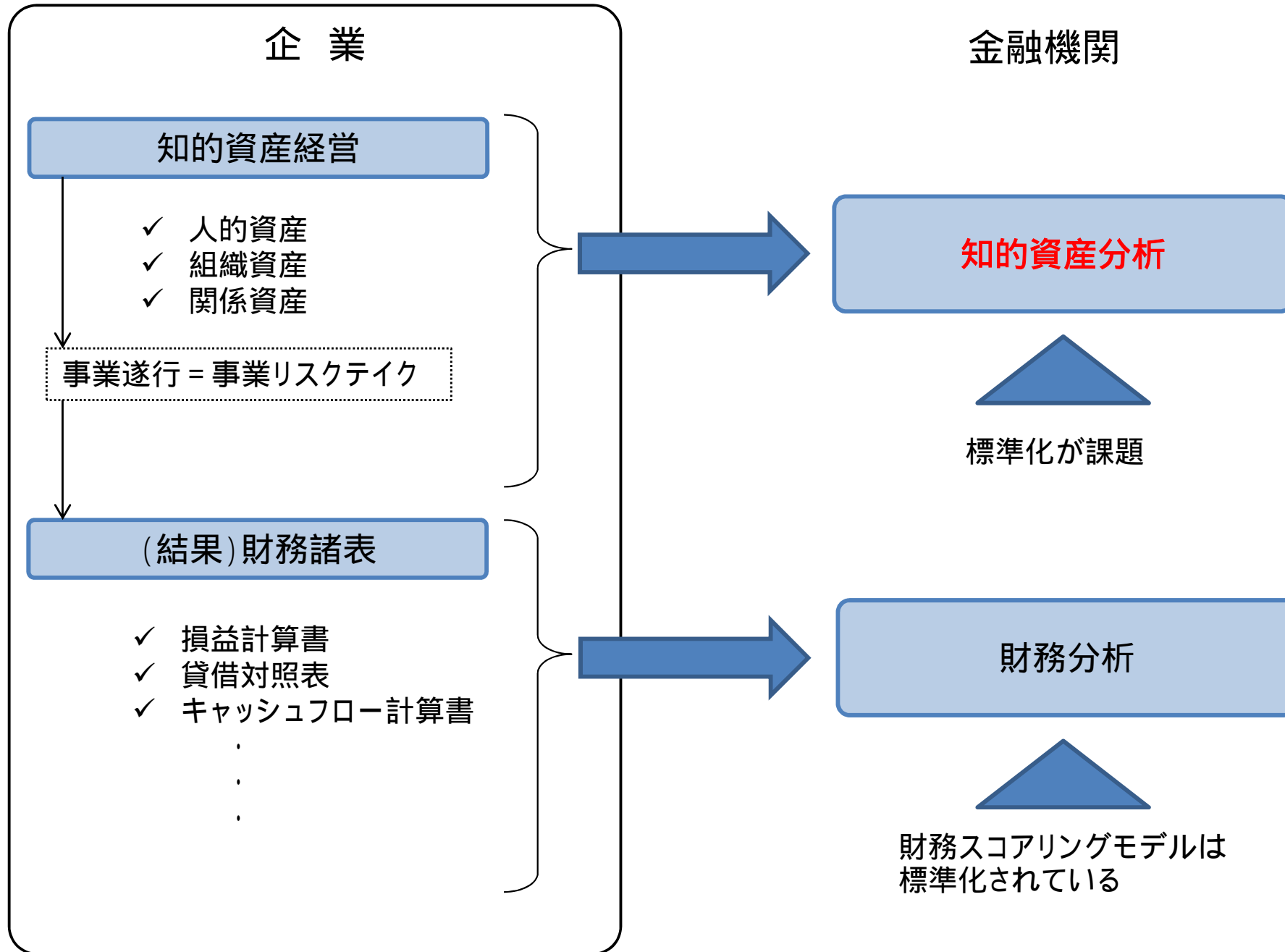
各々の共通ベンチマークについて、各地域銀行の取組みの進捗状況を確認

各地域銀行の取組みの進捗状況

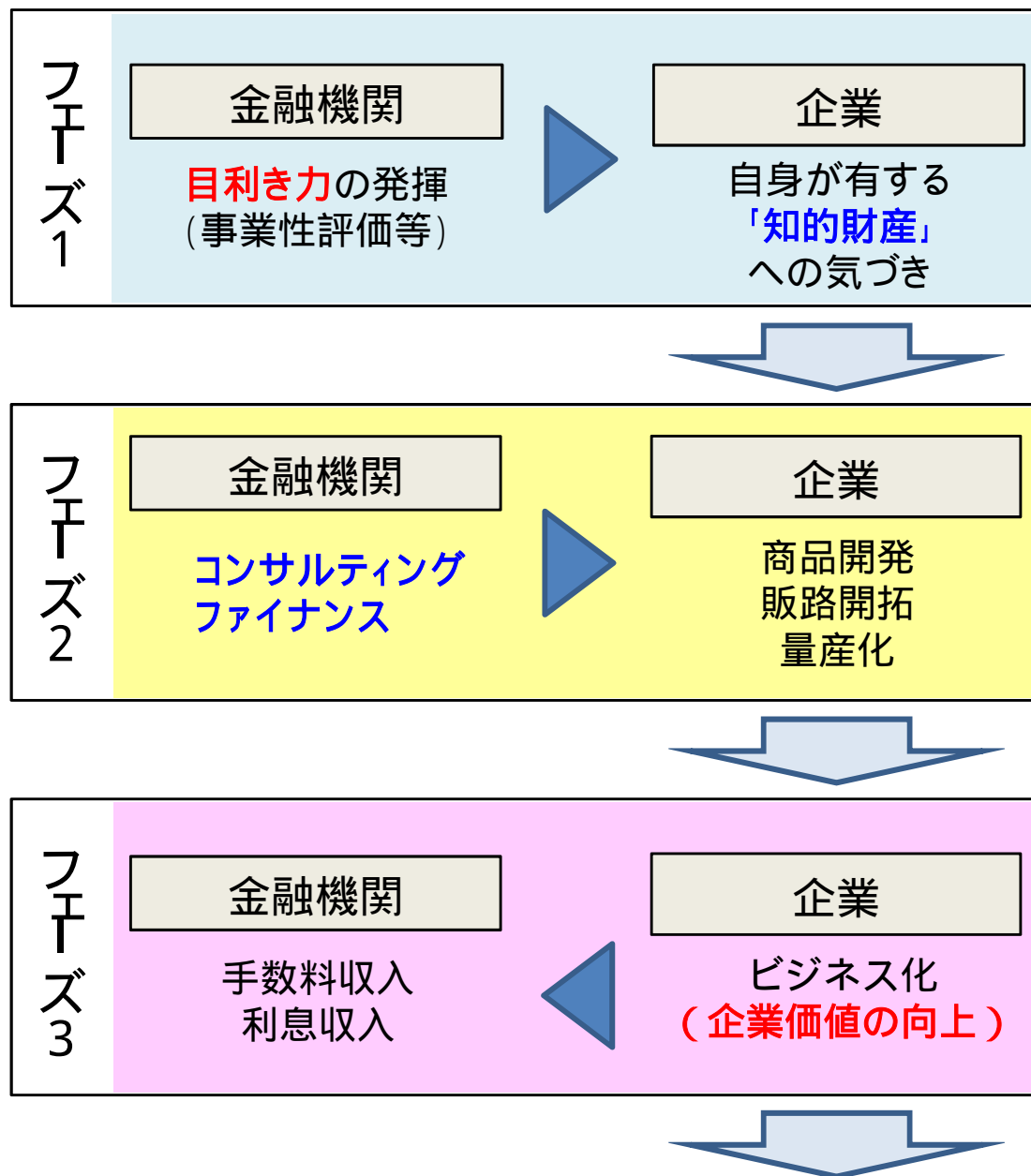
	共通5	共通4（創業期）	共通3	共通4（再生期）	共通2	共通1
増加	84行	70行	63行	9行	28行	40行
横ばい	-	6行	8行	5行	6行	17行
減少	7行	16行	24行	78行	58行	33行

（注）銀行数は、指標毎に、2016年3月期～2018年3月期の3期分全てにおいて計数の提出があった地域銀行について集計。進捗状況は、2018年3月期における2016年3月期比の増加率が5%以上を「増加」、0%以上5%未満を「横ばい」、0%未満を「減少」とした。

知的資産分析の必要性



金融機関の目利き力発揮による知的財産の活用・企業価値の向上



< 具体例 >

【知的財産への気づき】

- 他社よりも優れた加工技術
- 独自の製法、製造設備、製造技術
- 独自の仕入れ、販売ルート

【コンサルティング】

- マーケティングの転用の助言
(流行を取り入れた製品の製造)
- 広報戦略の支援 (HP創設支援、地方誌紹介)
- 販路開拓 (セレクト・ネットショップとのマッチング)

【ファイナンス】

- 設備投資のための資金援助
- 在庫資金融資

【企業価値の向上】

- マーケティングや広報を通じて技術力
(知的財産)の認知度が高まり、顧客からの企業評価が高まった
- 有力な販売ルートを確保することで商品の売上がアップした

金融機関の知的財産に対する目利き力が企業価値の向上に貢献

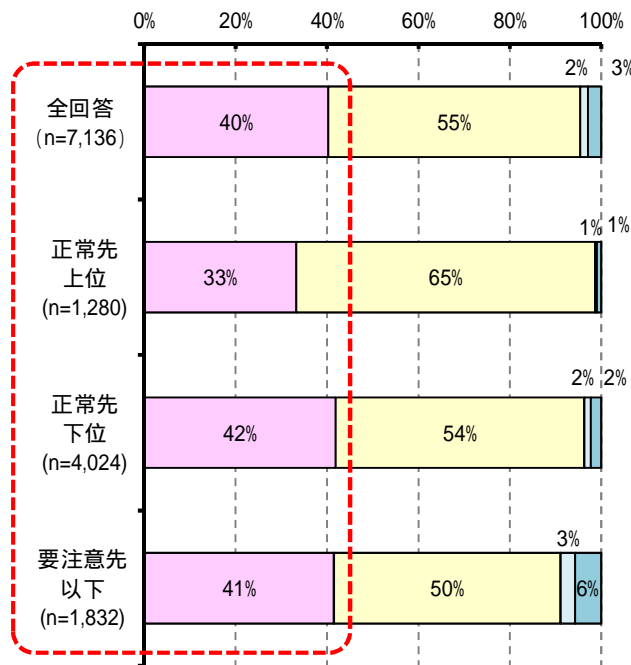
企業アンケート調査にみる企業と金融機関のコミュニケーション

- 地域金融機関による顧客企業の事業内容等の理解や、顧客と向き合う意識・取組姿勢に一定の改善の兆しが窺われる。

(課題把握・事業内容等の理解)

- ✓ 昨年と比べて、顧客企業の「経営上の課題や悩み」を「良く聞いてくれるようになった」とする企業の割合が全体で4割、経営上の課題の分析結果を「良く伝えてくれるようになった」とする企業の割合が全体で3割弱を占めている。
- ✓ 昨年と比べて、融資を受ける際に「担保・保証を求められることがなくなった又は少なくなった」とする企業の割合が全体で約3割を占めている。

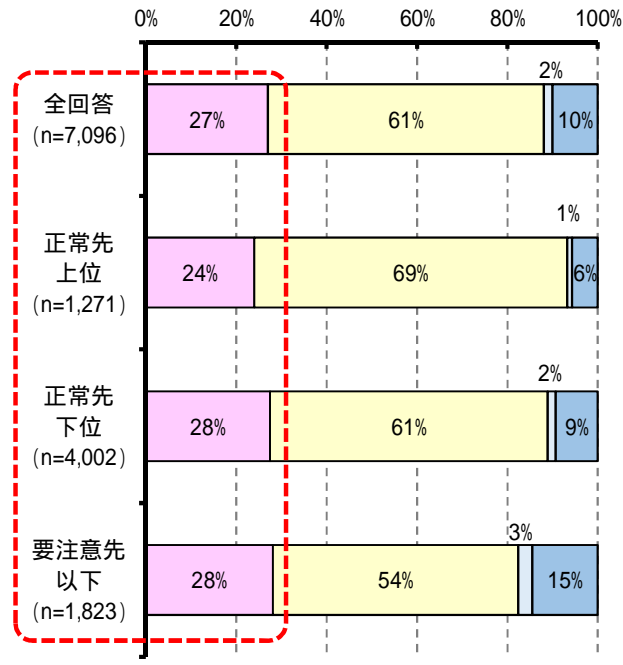
Q. 昨年と比べて、貴社の取引金融機関は、貴社の経営上の課題や悩みを良く聞いてくれるようになりましたか。



- 1. 良く聞いてくれるようになった
- 2. 変わらない
- 3. 聞いてくれなくなった
- 4. 昨年同様、全く聞いてくれていない

メインバンクについて集計

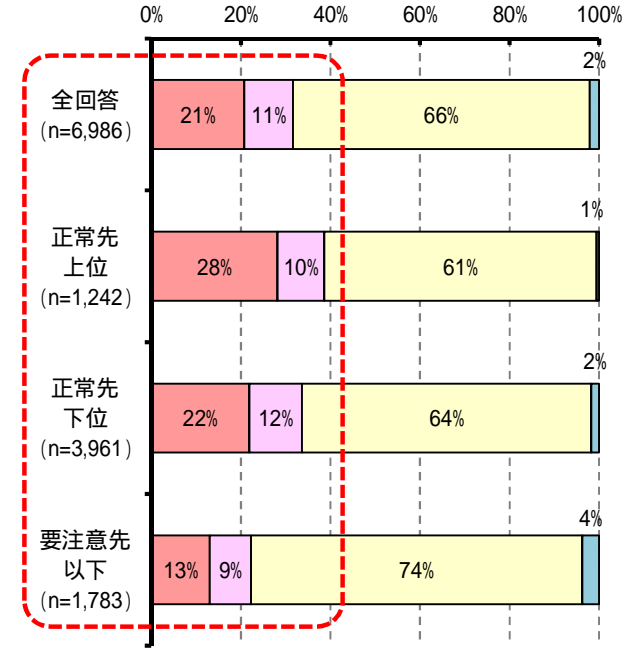
Q. 昨年と比べて、貴社の取引金融機関は、貴社の経営上の課題を分析し、その結果を貴社に伝えてくれるようになりましたか。



- 1. 良く伝えてくれるようになった
- 2. 変わらない
- 3. 伝えてくれなくなった
- 4. 昨年同様、全く伝えてくれていない

メインバンクについて集計

Q. 昨年と比べて、貴社の取引金融機関は、担保や保証への依存状況に変化は見られますか。



- 1. 担保・保証を求められることがなくなった
- 2. 担保・保証を求められることが少なくなった
- 3. 変わらない
- 4. これまで以上に担保・保証を求められるようになった

メインバンクについて集計 10

事業性評価に基づく融資のプロセス

