

China Financial Forum 40

ABL (Asset Based Lending)活用による 中小企業の事業再生や成長支援について

2017年 6月 3日
特定非営利活動法人 日本動産鑑定
会 長 森 俊彦

本資料の原版は中小企業基盤整備機構(下記)よりダウンロードができます。YouTube配信もご活用ください。
<http://www.smrj.go.jp/jinzai/tokutei/098587.html>



(連絡先)

特定非営利活動法人 日本動産鑑定

会長 森 俊彦

電話：0081-3-5652-1170

FAX：0081-3-5652-1173

メールアドレス：mori@ndk-abl.org

(経 歴)

1979年東京大学経済学部卒、同年日本銀行入行。

シカゴ大学大学院留学(経済学マスター)、

ニューヨーク事務所次長、

信用機構局参事役(バーゼル銀行監督委員会・日本代表)、

考査局参事役(上席考査役)、

金沢支店長、

金融機構局審議役などを経て、

2011年金融高度化センター長。

2014年から現職。

2016年経済産業省「ローカルベンチマーク活用戦略会議」委員。



(はじめに) 日本動産鑑定は、

(1) 特定非営利活動法人として、「公に資する観点から、事業性評価に基づく融資(Asset Based Lending)の全国への普及、それによる主に中小企業の活性化と、政府・日銀の成長戦略への貢献」が活動の趣旨。

—— 活動のベースは、2008年と2010年に取得した2つの「動産評価のビジネスモデル特許」。

—— 関係先からは「ブレインセンター」と呼ばれ、大手企業等との「ネットワーク力」が特徴。

(2) ビジネスモデル特許をベースに、「公けに役立つためのABLを支援するインフラ」をパナソニック、帝国データバンク、電通国際情報サービス、野村総研、三井倉庫、オービック、あいおいニッセイ同和損保、損保ジャパン日本興亜など専門の企業と共に開発・整備してきている。

(3) 質の高いサービスを、特定非営利活動法人として、中小企業等の手の届く価格で提供。

日本動産鑑定は、中小企業の事業実態(棚卸資産等動産、売掛債権、知的財産・資産という企業の売上/利益の源泉の価値)を「見える化」することで、不動産担保、経営者保証に凝り固まった中小企業金融の変革を牽引!

金融機関から見れば、このような中小企業の実態把握は、今、求められている「事業性評価」そのものである!



1. 日本の中小企業が抱える金融面の課題

(1)「損益(ビジネス)」と「資金繰り」は車の両輪

「資金繰り」を幾ら上手にしても、「利益」は増えない。しかし、「資金不足」は「倒産」に直結！
 「資金繰り」に問題がなければ、「経営者本来のビジネス」=「利益増大」に専心できる！

「資金が不足」する原因

原因は3つ！

1. 売上が不足で資金も不足 ⇒ 売上の増加？
2. 売上はあるものの、仕入・諸経費が大きく資金が不足 ⇒ 仕入・諸経費の抑制？
3. 売上もあり利益も出ているのに、資金が不足

ビジネスモデル
(仕事のやり方)
の話に止まらず

「金融機関による対応」
で問題解決！

- ①ビジネスマッチング
(売上増、仕入・諸経費抑制)

3. 売上もあり利益も出ているのに、資金が不足

原因は2つ！

- (1) 資金が資産(売掛債権、棚卸資産)に変化 ⇒ 売掛債権の資金化？
⇒ 棚卸資産の資金化？
- (2) 資金で借入金の返済 ⇒ 金融機関からの借り方は大丈夫か？

ビジネスモデル
(仕事のやり方)
の話に止まらず

「金融機関による対応」
で問題解決！

- ①ビジネスマッチング
②動産・売掛債権ABL
③短期継続融資(専用当座貸越)

売上高	150万円
売上原価	100万円
利益	50万円

資産		負債・資本	
売掛債権	150万円	資本金	100万円
		利益	50万円
合計	150万円	合計	150万円

売掛債権の資金化？ ⇒ ②売掛債権ABLで融資を受ける

棚卸資産の資金化？ ⇒ ②動産ABLで融資を受ける
⇒ ①ビジネスマッチングで動産を高値で販売

アトで解説！

「資金不足」 ⇒ 「金融機関による対応」 ⇒ 「損益(ビジネス)」の拡大へ！



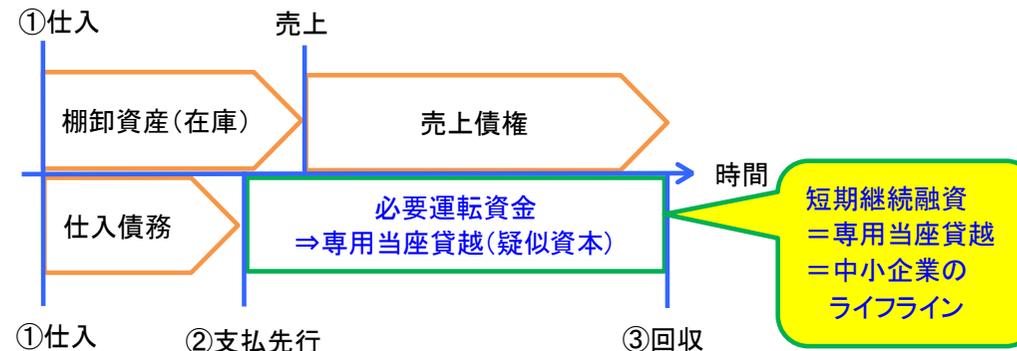
(2) 金融機関からの借り方は大丈夫か？

「資金繰りの大原則」

短期資金(運転資金)は短期借入金で調達。一方、長期資金(設備資金)は長期借入金や自己資本によって調達。

企業には、あるモノの「仕入れ」から「販売(と代金回収)」までの「必要運転資金」(＝「入ってくるお金」と「出て行くお金」の時間的なズレ)が生じる。

「必要運転資金」は、事業継続に伴い否応なく常に一定残高は発生して「寝た」状態になり、企業が清算するまで回収できない。
 ⇒ 「必要運転資金」は、返済不要な「自己資本」で賄うべき。
 ⇒ しかし、上場していない中小企業の場合、すべて「自己資本」で調達するのは難しい。
 ⇒ その解決手段が、短期借入金である「専用当座貸越」(事実上の自己資本＝疑似エクイティ)。
 ⇒ 「専用当座貸越」は「資金繰りと経営の安定」のベース→「成長軌道」を辿るうえでの「ライフライン」
 (「手形による借入」は、従前は主流だったが、「印紙税」や「手間」から殆ど用いられなくなった。)



ところが！ 現状は、「必要運転資金」まで「長期運転資金」の名目で、「証書貸付」が大半になっている。
 「証書貸付」は約定返済が必要なため、「自己資本」(疑似エクイティ)ではない！⇒「資金繰り困難化」へ！



2. 日本全体からみた中小企業金融の問題点

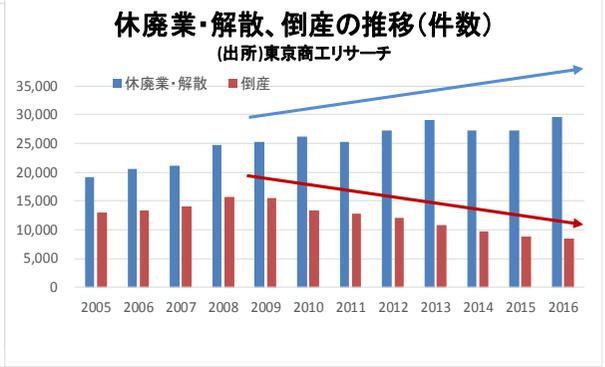
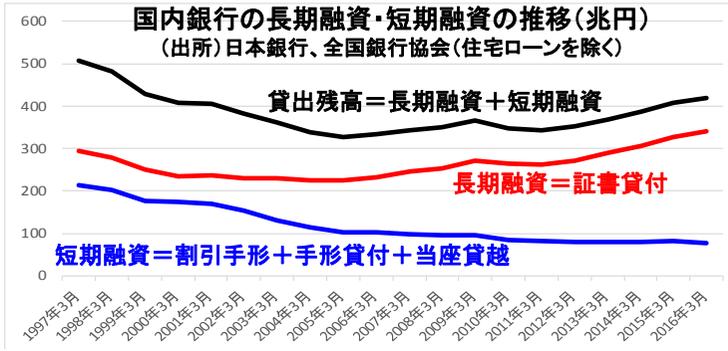
(1) 日本全体の融資構造は、今や、法人企業の借入の大半が長期(=融資構造の大きな歪み)。
 ⇒①金融機関は、長期融資の結果、特に中小企業に対して、長期間モニタリングなし。「事業性評価能力」が著しく低下。
 ⇒②中小企業は、「約定返済額」が「キャッシュフロー」を上回り、資金繰り困難化。「借入条件変更」は年間100万件(40万社)。
 ⇒「金融仲介機能の著しい低下」=「倒産の3.5倍もの廃業」=「事業成長断念へと負の連鎖」の背景。
 ⇒この認識が、地域金融機関のみならず、政府・日銀とも十分ではなかった。

国内銀行の法人向け貸出残高(当初満期別)

2016年3月末		
兆円	構成比%	
合計	308	100.0
短期(1年以下)	25	8.1
長期(1年超)	283	91.9

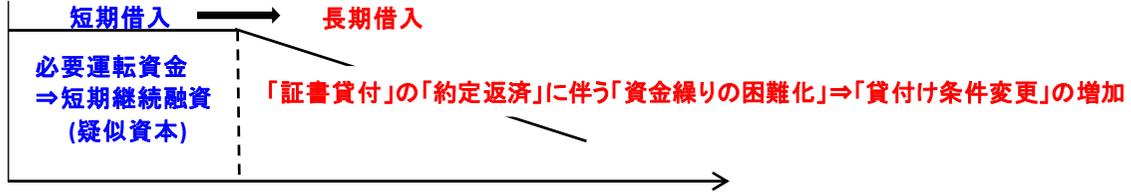
2014年3月末		
兆円	構成比%	
合計	289	100.0
短期(1年以下)	29	10.0
長期(1年超)	260	90.0

(出所) 日本銀行「資金循環統計」「貸出先別貸出金」より
 特定非営利活動法人 日本動産鑑定が推計



<金融機関の融資の実態> 「企業の資金繰り困難化」「金融機関のモニタリング能力低下」

借入残高 **本来は「正常運転資金見合いの短期継続融資」であるはずのものが、「長期融資」に振り替わってきた**



(2) 「長短バランスの崩れ」の原因が、バブル崩壊後の不良債権処理の下での、①金融検査マニュアル改定、②信用保証制度。

- ① 2002年に改定された金融検査マニュアル別冊(中小企業編)に、「正常運転資金の範囲を超える部分の短期継続融資を不良債権と判断する事例」が盛り込まれたことが、短期継続融資が激減(=長期融資シフト)した背景とされている。
- ② 短期継続融資を長期融資にシフトする際に、「信用保証付き長期融資」が増加(=信用リスクを国が負担⇒事業性評価能力が低下)。

(3) 「日銀がマイナス金利にまで踏み込んでも、金融機関の金融仲介が機能しなければ、バブルの種を蒔くだけ」との指摘がある。



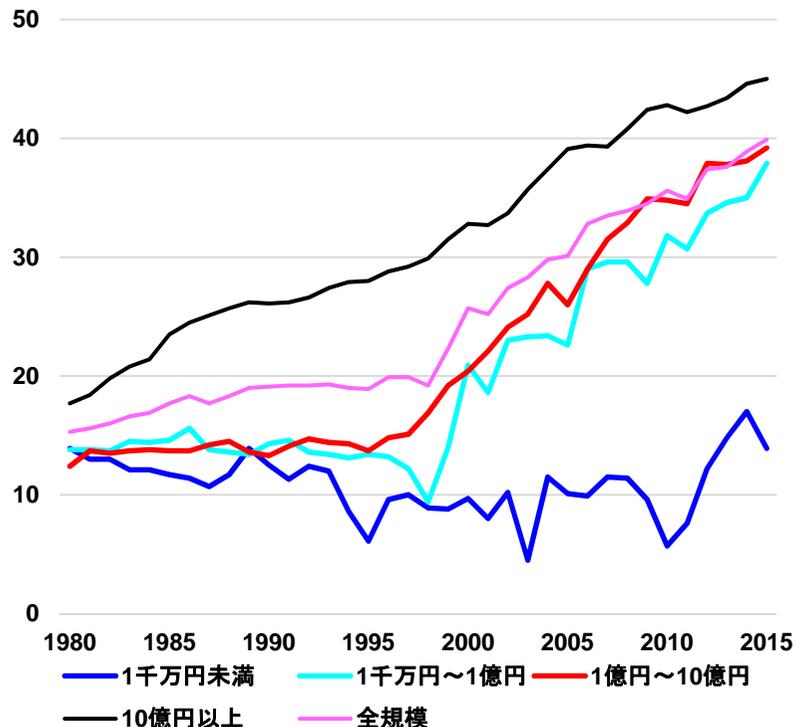
3. 中小企業金融における「日本型金融排除」問題

中小企業(自己資本1千万円以上～1億円以下)の自己資本比率は着実に上昇。多くの金融機関は正常先の上・中位層で低金利競争。
しかし、

中小企業を債務者区別にみると、ミドルリスク先に含まれる条件変更を受けた中小企業(約40万社)では、資本不足問題に直面。
⇒約定弁済の負担のために財務キャッシュフローに過度な負担がかかり、資金不足によって業績がさらに悪化し、金融機関からニューマネーを含む事業再生支援が十分行われないために、最悪の場合、**廃業や倒産**に至っている(日本型金融排除問題)。

⇒ミドルリスク先以下の資本不足(債務超過先も少なくない)の背景。

企業の資本金別の自己資本比率(%)



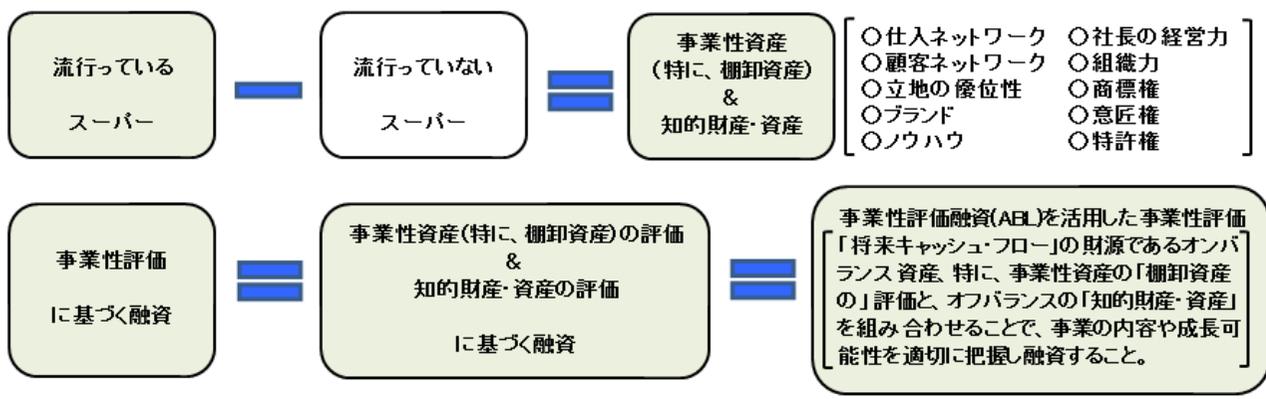
「中小企業活性化」からみた「ミドルリスク先企業」への取り組みの重要性
 (「日本型金融排除(financial exclusion)」問題)

正常先	A1	<p><現状の多くの金融機関⇒レイジーバンク> 企業の成長支援や地方創生では、正常先の上・中位層(A1～B3)をターゲットとしている金融機関が多い(オーバーバンキングの低金利競争)。 ⇒本来、地域金融機関が自らの地元を守り抜く上で必要な資金供給先である「ミドルリスク先企業」(債務者区分の「正常先下位」～「要注意先(注)」)については、財務問題(赤字、債務超過)を抱え、ニューマネーなし。塩漬けで計画に沿っての回収のみ。金融機関は保証協会・不動産担保・経営者保証で保身を図り、リスクをとらない。(いわゆる「金融排除(financial exclusion)問題」) (注)貸付条件変更をした中小企業は「要注意先」に多い。</p>
	A2	
	A3	
	B1	
	B2	
要注意先	B3	<p><目指すべきは⇒先進的金融機関> 「ミドルリスク先企業」の不良在庫・過剰債務等について、何故そうなったのかについて「事業性評価」を行い見極める。 ⇒「足許のキャッシュフローは出ている、あるいは、出るように業績改善計画を組むことができる」(＝事業継続性を確保できる)「ミドルリスク先企業」に対して、短期継続融資(専用当座貸越の極度枠設定による短期融資)を実行すると一気に改善する。営業キャッシュフローを改善させ成長軌道に乗せることができる。</p>
	B4	
	B5	
要管理先	C1	<p>「ミドルリスク先企業」の不良在庫・過剰債務等について、何故そうなったのかについて「事業性評価」を行い見極める。 ⇒「足許のキャッシュフローは出ている、あるいは、出るように業績改善計画を組むことができる」(＝事業継続性を確保できる)「ミドルリスク先企業」に対して、短期継続融資(専用当座貸越の極度枠設定による短期融資)を実行すると一気に改善する。営業キャッシュフローを改善させ成長軌道に乗せることができる。</p>
	C2	
破綻懸念先	C3	<p>「ミドルリスク先企業」に対して、短期継続融資(専用当座貸越の極度枠設定による短期融資)を実行すると一気に改善する。営業キャッシュフローを改善させ成長軌道に乗せることができる。</p>
実質破綻先・破綻先	D	計画(外科手術等)通りいくのか見極める先。M&Aor退出。
	E	回収。



4. 事業性評価に基づく融資

(1)「事業性評価」(企業の事業価値を見極める手法)の着眼点
 企業の営業キャッシュフローの「差」= (オンバランス) 事業性資産と(オフバランス) 知的財産・資産の「差」



(2)「事業性評価」についての金融庁、経済産業省の視点・定義と活用法

事業性評価とは、「企業を取り巻く市場、競争環境、企業の事業特性やユニークネス(経営資源・強み、企業風土等)を分析・評価することで、事業の内容や成長可能性を適切に評価すること」(金融庁「金融行政方針」等)

「事業性評価」=(オン)「事業性資産 (特に、棚卸資産) の評価」+(オフ)「知的財産・資産 (経営資源・強み等) の評価」

従来の財務分析に加え!

(必要運転資金に対応)と専用当座貸越(短期継続融資) (事業再生や成長支援のための設備資金融資)

金融機関は、必要運転資金の供与において短期継続融資(専用当座貸越など)の活用を通じて中小企業の営業キャッシュフローの改善を促しつつ、利益の蓄積を通じた自己資本の充実を促すことで事業再生や業績改善を実現することが期待されている。



(2)「ローカルベンチマーク活用戦略会議」(安倍総理の指示を受け、2016年4月、スタート)

(ローカルベンチマークの概要)

ローカルベンチマークは、企業の経営状態の把握、いわゆる「健康診断」を行うツール(道具)として、企業の経営者等や金融機関・支援機関等が、企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組み。

⇒ 事業性評価の「入口」として活用されることが期待されるもの。

⇒ 具体的には、「参考ツール」を活用して、「財務情報」(6つの指標※1)と「非財務情報」(4つの視点※2)に関する各データを入力することにより、企業の経営状態を把握することで経営状態の変化に早めに気づき、早期の対話や支援につなげていくもの。

(※1)6つの指標;①売上高増加率(売上持続性)、②営業利益率(収益性)、③労働生産性(生産性)、④EBITDA有利子負債倍率(健全性)、⑤営業運転資本回転期間(効率性)、⑥自己資本比率(安全性)

(※2)4つの視点;①経営者への着目、②事業への着目、③関係者への着目、④内部管理体制への着目

②「事業」への着目

企業の事業が何で収益を上げているのか、それをどのような仕組みで実現しているのかという点(=ビジネスモデル)を理解するとともに、事業の強みと課題がどこにあるのかを把握することが重要である。

【具体的な項目(例)】・事業の商流・ビジネスモデル、製品・サービスの内容、製品原価・市場規模・シェア、競合他社との比較・企業および事業の沿革・事業用資産と非事業用資産の区別、事業用資産の有効活用・技術力、販売力の強みと課題・取引先数、分散度・企画から商品化までのスピード、一単位あたりの生産時間・ITの能力、イノベーションの状況

事業用資産の有効活用にあたっては、評価機関等との連携を通じて、オンバランスの事業性資産の現地調査や時価情報などを活用し、さらには事業の競争力の根源であるオフバランスの知的資産も評価することで、財務指標だけでは把握が困難な企業の事業価値そのものを見極める観点が必要である。こうした事業性資産の棚卸資産、機械設備、売掛債権や知的資産を評価・モニタリングすることで、企業の実態(ビジネスモデル・商流)やその成長可能性を適切に把握(事業性評価)しながらリスク管理を行う融資手法がABL(Asset Based Lending)である。ABLは事業性評価に基づく融資の具体的手法であり、ローカルベンチマークの活用により、ABL活用の拡大にもつなげることが考えられる。



5. 「事業性評価融資＝ソリューション型ABL」の実践

(1) 「事業性評価融資＝ソリューション型ABL」の実践

「事業性評価」＝(オン)「事業性資産(特に、棚卸資産)の評価」

(棚卸資産見合いの専用当座貸越(ABL)) ⇒ 事業再生の実現

①財務キャッシュフローの改善

- ⇒ 流動資産の有効活用による「ソリューション型ABL」(注)で「専用当座貸越枠」を設定
- ⇒ 「必要運転資金にもかかわらず長期借入金」となっていた金額を「専用当座貸越」に吸収する
- ⇒ 長期資金の分割返済負担を減らして「資金繰り」の安定化を図る(＝財務キャッシュフロー改善)

②営業キャッシュフローの改善

- ⇒ 「専用当座貸越の貸越請求書の仕入明細」や「決済勘定の動き」をチェックすることにより、製商品の売れ筋、返品や不良在庫などを把握(＝動態モニタリング)
- ⇒ 不良在庫をキャッシュ化し、売れ筋商品にシフト(＝営業キャッシュフロー改善)
- ⇒ 貸付条件変更をしている中小企業などの「実現可能性の高い抜本的な経営再建計画」(＝実践計画)の実行による事業再生の実現で成長パスへ

③経営者保証ガイドラインの活用

- ⇒ 資金繰り難解消や業績改善・事業再生ができると、事業承継を躊躇していた子息子女などの承継も実現
- ⇒ その際、経営者保証をABLにより代替し、経営者保証“なし”の融資が実現(＝経営者保証ガイドライン活用)

(注)

ABLの日本語訳では「動産・売掛金担保融資」が使用されることがある。しかし、この日本語訳では、「“担保”の発想＝“担保安住”＝担保さえあれば融資する＝企業の事業実態を把握しない」となり適切ではない。

⇒ Asset Based Lendingは、英語のそのまま、「事業性資産の評価に基づく融資」＝「事業性評価融資」＝「ソリューション型ABL」!



(2) 動産評価の実例

(1) 企業概要 (A社)

営業キャッシュフローはあるが、長期借入の約定返済が上回っており、流動資産有効活用によるABLで事業再生した事例です。

(業種)輸入バイク専門ディーラー (売上)700百万円 創業44年で全国でも数少ない多車種(バイク)の輸入ディーラー	(取引金融機関)5行 前社長の出身地から進出した金融機関中 (総借入)400百万円(内 長期340百万円) 年間約定返済額50百万円 >キャッシュフロー13百万円
--	---

(2) 動産評価結果

帳簿価格125百万円 流通価格(時価)156百万円 処分価格124百万円

- ①事業性資産(動産)の評価に基づく融資(Asset Based Lending)として、当座貸越極度枠を設定し、保証協会付き長期運転資金を吸収することで、資金繰り難を解消。 **①財務キャッシュフローの改善**
- ②売れ筋商品、死に筋商品などの商流分析を踏まえたビジネスマッチングなどによる営業キャッシュフロー改善策も組み込んだ「実現性の高い抜本的な経営改善計画」(実践計画)を策定し実行。 **②営業キャッシュフローの改善**
- ③現在、正常先となり事業承継が行われ、成長パスに復している。 **③経営者保証ガイドラインの活用**

(総借入)400百万円[うち長期350百万円] (取引金融機関)5行・・・当行は保証協会対応の5%シェア	
(実地調査&時価評価の結果) 簿価120百万円 流通価格(時価)170百万円 処分価格80百万円	
実践「前」	年間返済額 50百万円 > A社のキャッシュフロー15百万円
実践「後」	年間返済額 25百万円 = A社のキャッシュフロー25百万円 ①この計画を達成する為に、動産評価結果を参考に当座貸越枠100百万円設定。 ②既存の長期借入金70百万円を動産見合いとして当座貸越に吸収(約定返済額の軽減)。 【参考】従来の他3行分の保証協会付長期貸出合計8本、合計70百万円 ③保証協会付長期借入金70百万円返済・・・年間保証料1M削減 ⇒ A社が予定している店舗改装の設備計画枠(保証協会利用)を確保。



(3) 動産評価の実例 (「ニッキン」に2016年4月8日掲載) (1/2)

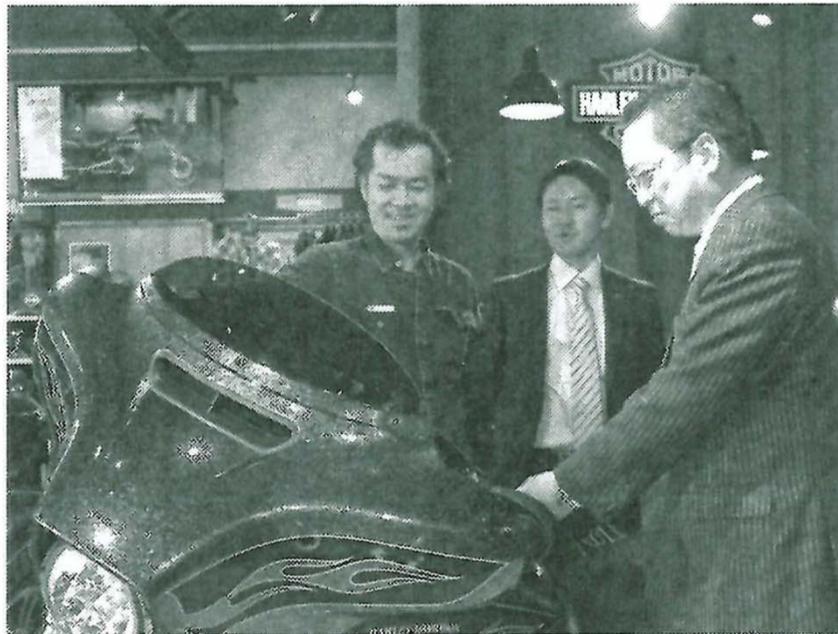
目利き力を磨く

28,448 ニッキン

② 同行は企業へのソリューション提供として事業性評価を重視。A

① 足利銀行は、動産・債権担保融資(ABL)を通じた事業性評価に力を入れる。2013年4月の臨店チーム新設から活動を本格化し、16年3月までに74件・11.8億円の融資を実行した。

足利銀



ABL
74件

B/Lは資金繰りと在庫など流動資産の流れの把握により企業の実態に合った融資ができるため、積極的に取り組んでいる。

(3) 動産評価の実例 (「ニッキン」に2016年4月8日掲載) (2/2)

118億円実行

③ 案件を掘り起こすため、営業推進部と融資第一部から動産評価ア

も企業財務の改善を指導する。ABLは在庫をモニタリングできる

があり、設備投資が必要となった。同行は取引下位だったが、相談を受け、買い取り中古車を含め評価。ABLによる資金調達への道筋を示した。

ドバイザーの資格や経験のある行員を選抜し臨店チームを組織。営業店の正常先下位から要管理先を除く要注意先に分別されるミドルリスク先の決算書を調べ、「資金繰りを良くすれば、成長戦略を描く余裕も生まれる」など課題解決策と前向きな提案をセットで提供する。

ため、当座貸越が使いやすく、約定弁済を減らせる。ある企業は長期資金の借入れが何本もあり、月々の返済で資金繰りが悪化。ABLで先数を整理し、資金繰り改善と個人保証解除で経営を支援。

⑥ 融資実行から約2年、改装と資金繰りを改善した同社は「15年度ディーラーオブザイヤー」を受賞。塚原久幸代表取締役は「収益が出ると新しいことに挑戦できる。夢を売る仕事であることも理解してもらえた」と感謝。

④ 融資は残高増加より

営業で利益をあげる実

性評価は企業に真摯に向き合うことで見えてくる。今後は農業分野

塚原代表取締役(左)からハーレーの説明を受ける狩野上席審議役(右、3月22日)

ABLを契機に飛躍。営業で利益をあげる実質正常先だが、それ以上に金融機関への返済がありミドルリスク先だった。そこにメーカーから店舗改装の要請

でのABLにも取り組みたい」と意気込みを語った。

(栗田 俊輔)

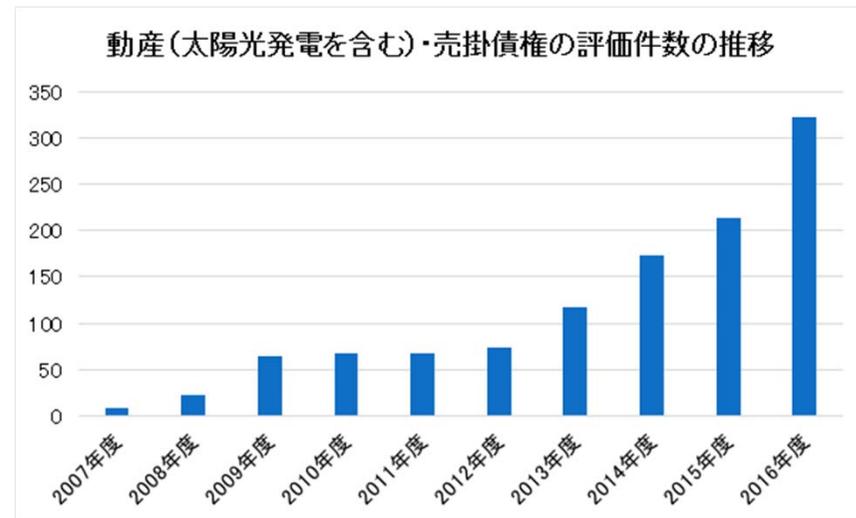


(4) 日本動産鑑定における「動産評価の実績」と「事業性評価が出来る人材の育成」

動産評価の実例(2017年3月分)

	委託先	対象動産		委託先	対象動産
1	銀行	建設機械部品	31	銀行	呉服等
2	銀行	印刷機械	32	銀行	オートバイ
3	銀行	レース生地	33	銀行	加工機
4	銀行	化粧品	34	銀行	新車
5	銀行	クレーン	35	銀行	手芸用品
6	銀行	牛・豚の飼料	36	銀行	アパレル
7	銀行	米穀	37	銀行	半導体部品
8	銀行	金型温度調節器	38	銀行	備長炭
9	銀行	鋼材	39	銀行	お茶
10	銀行	牛	40	銀行	薬剤
11	銀行	冷凍水産物	41	銀行	鉄筋
12	銀行	日本酒	42	銀行	仏壇・仏具
13	銀行	プラスチック	43	銀行	集成材
14	銀行	携帯用トイレ	44	銀行	ウサギ・関連商品
15	銀行	子供・婦人服	45	銀行	ジャージ
16	銀行	ゴルフ用品	46	銀行	畳・襖
17	銀行	素麺・パン生地	47	銀行	冷凍水産物
18	銀行	書籍	48	銀行	電飾品
19	銀行	中古自動車部品	49	銀行	ローソク等
20	銀行	看板資材	50	銀行	肉牛
21	銀行	工作機械	51	銀行	団子・餅
22	銀行	毛糸	52	銀行	純金
23	銀行	腕時計・宝石			
24	銀行	楽器			
25	銀行	結城紬			
26	銀行	家具・オフィス家具			
27	信用金庫	木材			
28	銀行	帽子の原料			
29	銀行	宝石・貴金属			
30	銀行	冷凍野菜			

動産評価件数の推移



事業性評価が出来る人材の育成

(上位資格)



事業性評価アドバイザー1級	10名
事業性評価アドバイザー2級	156名
動産評価アドバイザー	935名
動産評価アシスタント・アドバイザー	3,894名



(5) 「事業性評価融資＝ソリューション型ABL」の実践

「事業性評価」＝(オン)「事業性資産（特に、棚卸資産）の評価」＋(オフ)「知的財産・資産（経営資源・強み等）の評価」

↓ ↓

(真鯛・フィレの棚卸資産見合いの専用当座貸越 (ABL)) (フィレ加工の長期設備融資 (ABL))

日本海で数多く獲れる真鯛などは日本国内市場で販売すると利益が少なく、水産事業者は「市況変動が激しいと赤字」になるミドルリスク先。

これを打開するために、TPPも想定して、真鯛を「フィレ」にして、冷凍コンテナでシンガポールへ輸出する構想。
⇒ 付加価値を高めるために、「和魚(わぎかな)」という商標権をシンガポールで取得。

(しかし)

すぐ、日本語の模倣品などが出てきて、「利益が一時的にしか上がらないリスク」が少なくない。

「商標権の“プロテクション”も含めた知的財産の評価」を活用し、「利益を安定的に拡大」していくことを想定。
「真鯛やフィレの棚卸資産見合いの専用当座貸越(ABL)」と「フィレ加工の長期設備融資(ABL)」により事業拡大を支援し、地元農林水産業の「6次産業化」をアジア等に展開しようとしている。



(6) 知的財産評価の実例 (「週刊ダイヤモンド」に2016年1月23日掲載) (1/2)

Inside

① 機大手のパナソニックが近く、銀行融資関連事業へ新規参入を果たす。知的財産関連業務を手掛ける子会社、パナソニックIPマネジメント(PIPM)がその実動部隊だ。

② PIPMは、企業が持つ知財の価値を評価し、銀行が融資判断の際にそれを反映できるようにすることで、銀行から手数料を受け取る新規事業をもくろんでいる。

③ 銀行がお手上げ状態の、中小企業の知財評価を主に想定。評価書の提出は依頼から7日後を目標とし、「1カ月以上はさらにかかる」といわれる銀行の融資判断と比べてスピード重視だ。費用は数十万円程度に抑える。また、銀行との

④

⑤ 橋渡し役として、中小企業の資金繰りを支援する日本動産鑑定と手を組む。日本動産鑑定の森俊彦会長は「60超の会員金融機関を通じて全国の中小企業の知財を活性化できる」と期待する。

⑥ しかも、PIPМの評価対象知財は電機分野にとどまらず、農畜産業なども含めた多分野への対応が可能だという。実際にトライアルでは、牛肉やホタテ貝、医療行為など評価対象は多岐にわたった。牛肉のブランド価値評価案件では、牛肉市場の生産・消費動向からノンブランド牛肉との単価差や知名度の地域的な広がり、口コミ評価といった多数のデータを収集、それを独自のノウハウで加工し、

News

銀行

中小企業の資金繰り救世主に パナソニック子会社が名乗り

(7) 知的財産評価の実例 (「週刊ダイヤモンド」に2016年1月23日掲載) (1/2)

知財価値をはじき出したという。
◆銀行にとっても助け舟

⑦ P I P Mの新規事業は、実は銀行側にとっても「助け舟」だ。

金融庁は銀行に対して「事業性評価」という言葉を使い、中小企業が手掛ける事業の将来性を見極める「目利き力」で融資するよう迫っている。そんなことは言われるまでもなく、銀行として当然やるべきことだが、貸し倒れリスクを回避するために担保や保証に依存し続ける中で、銀行の目利き力はさび付いてしまった。

⑧ その点、P I P

Mが培ってきた、市場動向や競合他社との立ち位置を踏まえた知財の価値評価プロセスは、銀行が忘れかけた事業性評価そのものの。前出の関係者によれば、トライアルを実施した銀

API/アフロ



電機大手のパナソニックが親会社だが、パナソニックIPマネジメントによる知的財産評価の対象は電機分野にとどまらない

行からは「知財価値評価で取引先の将来キャッシュフローが見え、今は苦しいが事業継続を前提にした再生計画を組めそうだ」といった反応が返ってきているという。
 P I P Mの新規事業は、資金繰り難の中小企業のみならず、銀行にとっても新たな救いの手となるかもしれない。 本誌・鈴木崇久

週刊ダイヤモンド 2016/01/23 18