

STEP 4 目利き力を発揮し担保・保証に依存しない融資を推進する

この原因としては現在、金融機関で広く行われている信用格付制度が、主に決算書（企業財務）に基づく「定量評価」によることが挙げられる。もともと、事業を評価するという「定性評価」は、それを行う職員により評価基準が異なるため、定型的な基準を設定しにくい側面もあり、今後の課題であるといえる。

財務分析は過去の実績に対する評価であるが、企業は過去から現在に至るまで長きにわたり事業を経営し、様々な苦難を乗り越え、今後も事業を継続することで将来を築いているわけだ。現在の一時点で、しかも決算の計数だけで評価しても、正しく企業を理解しているとはいえない。

取引先企業の「ヒト」「モノ」「カネ」「情報」などについて多面的に、企業の過去、現在、そして将来の見通しまで把握することで、初めて企業の実態が見えてくる。これが、中長期的視点を持った事業性評価であり、今こそこれに基づいた融資対応が求められているわけである。



近年、金融機関には「コンサルティング機能の発揮」が求められており、これは金融庁の金融行政方針にも示されている。

コンサルティング機能が求められる場面としては、次のようなものが挙げられる。

① 日常業務を通じ、また融資の申込時や貸付条件の変更時に、取引先企業の経営課題を把握する

② 経営課題を把握した後、その課題に対する具体的なソリューション（解決策）を提案し、必要に応じて経営改善計画の策定を支援する

③ 取引先企業を継続的にモニタリングしたり、経営相談を受けたりすることを通じて取引先企業を支援する

こうしたコンサルティング機能を発揮するにあたっては、財務面（結果）を指摘するだけでなく、事業面（原因）を正確に把握したうえで、今後の企業の方向性を示しつつ、金融機関としてできることをサポートしていく姿勢が求められる。

金融機関は取引先企業の事業を理解することで、経営改善等のアドバイスがより有効となり、コンサルティング能力の向上にもつながっていくほか、それらを通じて把握した企業の実態（例えば、商品の製造・仕入・販売状況、業務プロセス、内部管理体制等）から新たな経営改善の材料を見つけることができる。また、その結果として、新規融資の掘起しにつながることも可能になる。

2014（平成26）年2月から「経営者保証に関するガイドライン」が適用されたが、この大きな目的は次のとおりだ。

- 金融機関から融資を受けるに際して、経営者の個人保証をなくしていくこと
- 個人保証の負担金額をできるだけ小さくし、仮に事業に失敗しても、経営者が生活できるような資産を残せるようにすること、また再起が可能になるようにすること

経営者保証に関するガイドラインは、新規借入れだけではなく、既存の借入れについても適用される。

現在の経営者保証（代表者保証）は、経営者が企業の債務の保証人になることで、事業が失敗したときのリスクは、最終的に経営者個人が負う（個人資産をすべて

事業性評価融資や経営者保証の見直しに取り組もう

目利きにより事業性評価融資や経営者保証の見直しを実現するためのポイントを解説する。

目利きとは、つまるところ企業の将来性、新しい技術力、ビジネスモデルなど様々な観点から取引先企業の「強み」を把握し、評価することである。金融機関としては、目利きのスキルを高めることが最終的な目的ではなく、培われた目利き力を活かし、実際の融資等に反映させてこそ価値があるものである。

金融機関と中小企業の双方にメリットがある

目利きの効果についてみてみると、金融機関サイドとしては、まず担保・保証に依存しない融資（事業性評価融資）のスタイルを定着させることが可能になる。また、融資先の実態を深く把握することで、従来はともすると信用リスクの観点から消極的なスタンスをとっていた要注意先への融資（リスクテイク融資）も可能になるほか、債務者区分のランクアップ実現やランクダウン防止につながることもできる。

こうした取組みを強化していくことで、他金融機関との差別化が



図られ、いたずらに金利競争に巻き込まれることも少なくなり、引当コストの改善、増加防止等を通じ、金融機関の収益力強化にもつながっていく。

目利きの効果は金融機関にメリットをもたらすだけではない。取引先にとっても、金融機関が目利き力を向上させることを通じて、融資が受けやすくなるほか、必要以上に物的担保を提供する必要性や経営者保証を差し入れる必要性がなくなるなどのメリットがある。

このように、金融機関が目利き

1 事業性評価融資の取組み

事業性評価融資とは、取引先の財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、取引先企業の事業内容や成長可能性などを適切に評価し、それらも加味して与信の可否を判断する融資のことである。

すでに本特集でも述べられているとおり、企業の実態を把握するために、相手先企業の「事業」を知ること（事業性評価）が不可欠である。

将来性まで把握ポイントで初めて実態が見えてくる

しかし、これまで金融機関が行ってきた企業分析は、取引先の事業よりも「財務」に重点が置かれた分析が行われており、事業については踏み込んだ調査や分析は行われてこなかった。

3 経営者保証に関するガイドラインの策定

2014（平成26）年2月から「経営者保証に関するガイドライン」が適用されたが、この大きな目的は次のとおりだ。

- 金融機関から融資を受けるに際して、経営者の個人保証をなくしていくこと
- 個人保証の負担金額をできるだけ小さくし、仮に事業に失敗しても、経営者が生活できるような資産を残せるようにすること、また再起が可能になるようにすること

保証解除の力ギとなる目利きによる強みの把握

経営者保証に関するガイドラインは、新規借入れだけではなく、既存の借入れについても適用される。

現在の経営者保証（代表者保証）は、経営者が企業の債務の保証人になることで、事業が失敗したときのリスクは、最終的に経営者個人が負う（個人資産をすべて