事業者を支える融資･再生実務のあり方に関する研究会

事務局資料

2021年10月25日
金　　融　　庁

目次

１．事業者や金融機関等から寄せられたご意見・ご要望　・・・・・・・・・・・・　２

２．事業者や金融機関等から寄せられた想定事例　・・・・・・・・・・・・　７

１．事業者や金融機関等から寄せられたご意見・ご要望

① 事業成長担保権を活用する際の利点と主な留意点・ご要望

□ **昨年12月の「論点整理」公表後、事業者やVC(ベンチャーキャピタル)、金融機関等との間で、事業成長担保権を活用する利点や留意点・ご要望事項について、意見交換等を実施**

□ 事業成長担保権を活用する利点

① リスクがあっても**将来性を元に必要な借入**ができる（今まで難しかった融資が受けられる）

② 経営者やVC等の**持分希薄化を抑えて**資金調達できる（増資より低コストで資金調達できる）

③ **経営者保証に依存せず**資金調達できる（家族との生活が守られ、再挑戦の機会を得られる）

④ **メインバンクを明確**にできる（負債構造が簡明になり、迅速な経営改善・再生支援が受けられる）

※ 上記①のうち、特にプロジェクト・ファイナンスなどにおける現行法の全資産担保との相違

- 将来キャッシュフロー全てに担保設定できるようになるため、将来性に基づく融資が得やすくなる
- 事業の継続に不可欠な債権が明確に優先弁済されるようになるため、商取引先・労働者等を保護できる
- 設定に係る事務コストが低減する点で、貸し手が集まりやすく、将来性に着目する貸し手を選びやすくなる

□ 事業成長担保権の活用に係る留意点・ご要望

① 新しい制度であるため、活用する場合は、事業者・金融機関ともに、次の点を理解している必要

- リスクをとり事業の成長・拡大を目指す企業にとって、迅速な資金調達のための新たな道を拓き、また、事業の将来性を見る取組みを更に進める戦略の下で態勢整備を進める金融機関にとって、より多くの融資案件・よりリスクの高い融資に取り組むための、新たな選択肢であること
- メインバンクとの信頼関係の下で、事業の将来性(事業計画)に基づき資金を迅速に調達できるようになり、また、その他の金融機関から資金を調達する際は、借換えによって負債構造を組み替えるか、後順位又は無担保の追加融資によることになること

② 事業者と金融機関の経営環境・ビジネスモデル等次第では、事業成長担保権に馴染まない場合もあることから、金融機関の活用件数の画一的な開示も含め、活用の一律の強制は避ける必要

第一回事務局資料（再掲）

- 金融を巡る環境が大きく変化する中、現代の金融機関には、ビジネスモデルの多様性の発揮が求められている
- 特に、事業者･金融機関の緊密な関係構築を促し、価値ある事業の継続につなげていくことも必要とされている

金融庁「検査マニュアル廃止後の融資に関する検査･監督の考え方と進め方」（令和元年12月）（抜粋）

かつては、国内の資金不足のため、資金ニーズが高く、金融機関が貸出先を選択することができたが、近時は、金融を巡る環境が、人口減少・高齢化の進展、低金利環境の長期化等、大きく変化してきている中、金融機関間の金利競争が続き、金融機関が貸出先から選ばれる時代となっている。

また、近時は、金融サービスの受け手のニーズが多様化している。例えば、地域企業は、融資取引のみならず、事業承継、M&A、販路開拓、人材派遣、オーナー経営者の資産運用等、多様なニーズを持つようになっている。

このような環境下で、様々な顧客のニーズに応えるため、自らの強みを活かし、顧客との関係性(リレーション)により事業への理解を深めて、コンサルティング機能を発揮しつつ資金ニーズに対応する等、独自の取組みを行っている金融機関も増えている。こうした動きは今後も広がることが考えられる。

例えば、一部の金融機関では、単なる資金の貸付けにとどまらず顧客に付加価値を提供する取組みや、かつてのように財務データや担保・保証の有無を過度に重視した融資から、貸出先の事業の将来性や将来のキャッシュフローから返済可能性を評価した融資のあり方に立ち戻るような取組みが見られる。さらには、創業支援の場合に、銀行自らリスクテイクすることが難しいが成長が見込めるような顧客にベンチャーキャピタルや投資ファンドを紹介することや、顧客企業の商流拡大について助言する等、融資に留まらない様々な取組みも始まっている。

金融庁「令和2事務年度 金融行政方針」（令和2年8月）（抜粋）

今般のコロナ禍では、事業性評価や伴走型支援といった金融機関の平時からの取組みの真価が問われた。危機時において、事業者のためにリスクを取り、迅速に支援するためには、平時から事業者と緊密な関係を築き、事業実態を理解している必要があることが、改めて認識された。こうした事業者・金融機関の緊密な関係構築を促し、価値ある事業の継続につなげていくことは、将来の危機への耐性を高める上でも、今後の日本経済の力強い回復を支える上でも、重要だ。

第一回事務局資料（再掲）

- 借り手(事業者)にとって、貸し手との望ましい関係のあり方は様々であり、多様な選択肢が用意されるべき
- 他方、我が国においては、事業の理解を重視する貸し手が、不足しがちではないか

	事業の理解にコストをかけない貸し手	事業の理解を重視する貸し手
(融資の申込み)	**・不動産担保や経営者保証に見合った融資を受ける** - 不動産等の担保や経営者保証さえ設定すれば、事業の実態･将来性の説明などがなくても、融資が受けられる	**・事業の実態･将来性に見合った融資を受ける** - 事業の実態･将来性が理解されれば、不動産等の担保や経営者保証がなくても、必要な融資を受けられる
(期中の対応)	**・借り手と貸し手としての希薄な関係** - 複数の貸し手のうち、より低い金利を提示する貸し手から借りる - 他にも多くの貸し手と取引することで、危機に備える	**・借り手と貸し手が緊密な関係を構築** - 事業に必要な時に必要な金額の融資を受けられる - 事業の実態について理解を得ることで、危機に備える
(再生の局面)	**・資金繰りは、商取引先からの猶予に頼る** - 業況悪化時には、商取引先への支払猶予の依頼等を通じて、資金繰りをつなぐ - 商取引先からは事業計画の見直しは求められない	**・資金繰りは、貸し手が手当てする** - 業況悪化時には、貸し手から必要な再生資金を得て、事業の再建を進められる - 貸し手から事業計画の見直しを求められる
貸し手の視点	**・事業の実態･将来性を評価するコストを負わない** - 既成･標準のサービスを提供する - １人の担当者が多くの事業者を担当できる	**・事業の実態･将来性を評価するコストを負う** - 業種特性･競争環境等の理解の下、事業者のニーズに適った多様なサービスを提供する - １人の担当者は、限られた事業者しか担当できない

② 特に金融機関から寄せられた実務上の留意点・ご要望

□ 全般

- 現在の担保制度と大きく異なるものであるため、融資審査や融資契約、担保権設定、期中管理、担保権実行といった一連の実務の大きな流れについて、新たなイメージの共有が必要

  特に、類似の担保が活用されている海外の事例を共有いただきたい（⇒「資料２」）

□ 担保権の設定時（融資契約時）

- 各金融機関において、契約書類や内部規程類をゼロから新たに整備するコストは相応に高く、高い参入障壁となることから、契約手続の事務のイメージの共有が必要

  特に、将来的に事業計画の想定を超えて下振れた場合に備えて、設定時に、事業者にどのように説明し、どのような合意(コベナンツ等)をすべきか、適切なイメージの共有が必要

- リファイナンス(借換え)等の負債構造の組替えを伴わない、単なる保全強化目的の設定等を抑止するため、一定のガイドラインなどを通じて、適切な活用イメージの共有が必要

□ 期中管理時・担保権の実行時

- 評価の幅について、事業者･裁判所･金融機関等との間で、健全な相場感を共有できるよう（足下のP/LやB/Sのみを根拠に将来性を含まない事業価値の算定がされることのないよう）、一定のガイドラインの整備などを通じた評価手法の普及やM&A市場等の発達が必要
- 引当金の見積もりや自己資本比率規制上の信用リスク削減手法の取扱いの検討が必要
- 他の金融機関による借り換えが円滑にできるよう、簡易･迅速･廉価な公示手続が必要
- 実行手続が事業の継続に資する制度設計になるとしても、それを実現できる具体的な実務プロセスについて、外部専門家も含めた共通理解の醸成が必要

２．事業者や金融機関等から寄せられた想定事例

事業者や金融機関等との間で想定事例の意見交換の概要

- 昨年12月の「論点整理」公表後、事業者やVC(ベンチャーキャピタル)、金融機関等との間で、事業成長担保権が活用できる具体的な想定事例についても、個別に意見交換を実施。
- また、業界団体において法制審議会担保法制部会の議論をフォローする一部の銀行を対象にアンケートを実施。各金融機関の経営環境(都市/地域等)や経営理念・戦略等に応じて、多様な回答が得られた。

＜期間＞ 2021年8月2日～31日　　＜対象＞ 全銀協・地銀協の役員行及び融資部会委員行　計27行

（参考）銀行からの回答結果

	「論点整理」で提示した事例	活用できるとした銀行数(27行中)
①成長局面	■ プロジェクトファイナンス	19
	■ 従来の担保となる個別資産を持たない事業者へのファイナンス	16
	■ ベンチャー企業へのファイナンス （ベンチャー・デット）	14
②承継局面	■ 事業承継のファイナンス	13
③再生局面	■ 私的整理時の第二会社方式における新会社へのファイナンス	10
	■ エグジットファイナンス	9
	■ 私的整理時におけるファイナンス	9
	■ 安定したキャッシュフローが見込まれる事業者へのファイナンス	8
	■ 法的整理時におけるDIPファイナンス	8
	■ 地域中核企業の成長事業へのファイナンス	6
	■ その他の活用事例	2
	■ 活用できない	1

（※）シローン、M&A融資

想定事例のまとめ

□ 次頁以降の想定事例は、事業者やVC･金融機関等から寄せられたご意見･現場経験等（現在では借入･融資が難しい事例）を元に、下記の類型に焦点を当てたイメージ(注)

（注）実例ではありません

① 成長局面

- **ベンチャー企業に対するファイナンス**
- **従来の担保となる個別資産を持たない事業者のファイナンス**
- **プロジェクトファイナンス**

② 承継局面

- **事業承継のファイナンス**

③ 再生局面

- **私的整理時の第二会社方式における新会社へのファイナンス**
- **エグジットファイナンス**

（注）次頁以降の想定事例は、あくまで現時点で想定されるイメージです。特に、次の点にご留意ください。

1．事業成長担保権を活用した新しい資金調達が可能となるためには、法制度の適切な設計のほか、

- 金融機関における事業性評価等のノウハウ蓄積･人的態勢等の整備や、
- 事業者における適切な事業計画の策定･経営管理･情報開示等に加えて、
- これらを基礎とした事業者と金融機関の間の信頼関係の構築、

といった個別具体的な要素が満たされる必要があります。

2．現時点で事業者や金融機関から寄せられたご意見等を元に記載したイメージであり、実例ではありません。

なお、事業成長担保権の活用場面は、次頁以降の想定事例に限られるものではありません。
また、今後の制度設計の議論次第では、適当とはいえない事例も含まれる可能性があります。

想定事例のまとめ

① 成長局面

- ベンチャー企業に対するファイナンス
- 従来の担保となる個別資産を持たない事業者へのファイナンス
- プロジェクトファイナンス

② 承継局面

- 事業承継のファイナンス

③ 再生局面

- 私的整理時の第二会社方式における新会社へのファイナンス
- エグジットファイナンス

成長局面①（ベンチャー企業に対するファイナンス）のイメージ

	(1) SaaS企業	(2) 創薬系バイオベンチャー
現在の企業概要と資金調達	■ 企業規模：小（足下は赤字） ■ 資金調達：- 資本はVCから5億円 - 借入はゼロ* * 経営者保証の設定はしない意向。 ■ Fintech系ベンチャー。足下のMRR(月次経常収益)は数千万円規模で順調に増加。解約率も低位安定し、顧客基盤を順調に拡大している。 ■ 信頼できるVCからの出資･サポートを受けている	■ 企業規模：小（足下は赤字） ■ 資金調達：- 資本はVCから1億円 - 借入は協会付･経営者保証付で3,000万円 ■ 大学内インキュベーション施設に入居する創薬系バイオベンチャー。 ■ 代表者は難病治療にかかる創薬研究の第一人者。製法に関する複数の特許を有しており、国の助成金も獲得。
将来の成長戦略と資金需要	■ 個人顧客基盤の拡大により1～2年で年商30億、更に個人の顧客基盤を基にして法人顧客も取り込み、将来的には年商100億への成長を目指す。 ■ 個人顧客基盤の拡大に向けて、エンジニアの確保、広告宣伝費等のため、大規模な資金調達が必要。 ■ 追加の資金調達は、持分の希薄化を避けるため、借入れを含む必要。足下赤字は続き、リスクは高い。	■ 代表者は製薬企業担当者との接点も持ち、ニーズの変化も継続的に把握し、M&A等まで向かう明確なエグジットイメージを持つ。 ■ パイプラインの研究開発加速のため、設備投資や研究者の採用拡大のために、追加の資金が必要。 ■ 追加の資金調達は、持分の希薄化を避けるため、借入れを含むことが必要。足下赤字は続き、リスクは高い。
事業成長担保権を活用した資金調達	**総額数億円規模の１行貸し** ■ VCと協調(追加出資や融資含む)し、長期･据置きの融資。 ■ 融資額の一部にワラント設定(VCの出資と同評価)も検討。設定する場合は経営者等による買い取りを想定。 ■ 経営者保証は不要とするか、粉飾や使い込み等の停止条件付のものを設定し、適切なリスクテイクを支える。	**総額数億円規模の１行貸し** ■ VCと協調(追加出資や融資含む)し、長期･据置きの融資。 ■ 融資額数割にワラント設定(VCの出資と同評価)。経営者等による買い取りを想定。 ■ 経営者保証は粉飾や使い込み等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。
(将来性の主な源泉)	■ 堅調に伸びる顧客基盤、システム開発力等	■ 特許、創薬ノウハウ、研究成果、助成金等
事業成長担保権の活用の主な効果	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** **② 経営者やVC等の持分の希薄化を抑えて資金調達できる** **③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる**	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** **② 経営者やVC等の持分の希薄化を抑えて資金調達できる** **③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる**

成長局面②（ベンチャー企業、従来の担保となる個別資産を持たない事業者へのファイナンス）のイメージ

	(3) 菓子製造・販売	(4) 医療システム
現在の企業概要と資金調達	■ 企業規模：小（売上約5億、償却前営業利益約1.5億） ■ 資金調達： 設備/運転資金を中心に約3億円の与信枠*,** * 地銀・政府系など5つの金融機関から上限ずつ借入れ。 ** 経営者保証を設定・自宅不動産を担保差入れ ■ 創業5年目。成長途上。3年後年商30億円規模を目指す。海外でも通用する一流国産ブランドになることが目標。	■ 企業規模：小（売上約10億、償却前営業利益約1億） ■ 資金調達：無借金 ■ 医療システムの開発・運営・保守会社。特定分野のクリニック向け予約受付システムで大きなシェア。 ■ これまでは大きな設備投資等必要なく、CFも安定的に回っているため、既存借入なし。
将来の成長戦略と資金需要	■ 更なる成長に向けて自社販売チャネル・ブランド強化のための路面店・テナント出店等の資金が必要だが、一部の既存取引金融機関は与信上限を理由に逡巡。 ■ リスクは相応にあるものの、IPOや急成長の予定はなく、VCの求めるリターンには届かない ■ 取引金融機関数の増加はコストで、メインバンク不明確化のリスクと認識。メインバンクを明確化したい	■ 今後、クリニックとの取引実績・各種データ等を活用し、既存システムの拡充や別分野クリニック向けシステムの開発、M&Aなどにより、更なる成長を目指す。 ■ 新システム開発のため、エンジニア採用や新規事務所開設等の資金が必要。事業計画では、シェア獲得・収益化までには一定の時間が掛かる見込みで、リスクはある。
事業成長担保権を活用した資金調達	**総額十億円弱のシンジケートローンを組成** ■ 将来の成長のためのリスクテイクを、メイン行が主導し、新たなバンクフォーメーションを形成。 ■ 既存融資を借換え、コミットメントライン等と長期・一部据置きの約弁貸付を組み合わせる。 ■ 自宅担保は解除。経営者保証は粉飾等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。	**総額十億円前後の１行貸し(※)** ■ 将来の成長のためのリスクテイクを、１つの金融機関がメインバンクとなり、迅速に支援。 ■ 運転資金、設備・M&A資金として、コミットライン等と長期・一部据置きの証書貸付を組み合わせて手当て。 ■ 経営者保証は、粉飾や使い込み等の停止条件付のものを設定し、適切なリスクテイクを支える
(将来性の主な源泉)	■ ブランド、販売チャネル、仕入れ先との関係等	■ クリニックとの取引関係、データ、システム開発力等
事業成長担保権の活用の主な効果	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** **③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる** **④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）**	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** **③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる** **④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）**

（※）１行貸しであればより迅速な融資等の判断が可能となるものの、事業者において複数行から借入れたい意向がある場合は２～３行でのシローンもありうるとの声もあった

成長局面③（従来の担保となる個別資産を持たない事業者へのファイナンス）のイメージ

	(5) 飲食チェーン	(6) スポーツクラブ運営
現在の企業概要と資金調達	■ 企業規模：中（売上約30億、償却前営業利益約2.5億） ■ 資金調達：地銀・信金など6行から約8億円借入れ* * 経営者保証を設定・自宅不動産を担保差し入れ。 ■ 賃貸物件への出店･チェーン戦略により店舗数が増加中。 ■ 現時点では収益効率が高くなく、改善の余地はあるが、出店に伴う借入増加もあり、リスクは高い。	■ 企業規模：中（売上約80億、償却前営業利益約15億） ■ 資金調達：メガ･地銀･信金など20行から約60億円借入* * 経営者保証を設定・自宅不動産を担保差し入れ。 ■ 足下５年で事業規模が大きく拡大。担保となる資産をもたないことから与信上限が限定的で、業容拡大に伴い、取引金融機関数が増加しメインバンクが不明確に。
将来の成長戦略と資金需要	■ ポストコロナを見据え、足下、相当数の募集がでている店舗物件を賃借することで、成長を加速させたい。 ■ 店舗数の増加とともに、オペーレーションの規程化･効率化が進み、規模の利益で、収益効率も改善の可能性。 ■ 新規出店のリスクは相応にあることから、既存の取引金融機関の多くは慎重姿勢。	■ ポストコロナを見据え、足下、相当数の募集がでている賃貸物件を賃借及び同業者を買収することで、成長を加速させたい（3年後売上160億円の成長を目指す） ■ 取引金融機関数の増加はコストで、メインバンク不明確化のリスクと認識。メインバンクを明確化したい。 ■ 新規出店のリスクは相応にあることから、既存の取引金融機関の多くは慎重姿勢。
事業成長担保権を活用した資金調達	**総額十数億円規模の１行貸し(※)** ■ 将来の成長のためのリスクテイクを、１つの金融機関がメインバンクとなり、迅速に支援。 ■ 既存融資の借換え資金と出店資金を、コミットメントライン等と証書貸付を組み合わせて手当て。 ■ 自宅担保は解除。経営者保証は、粉飾等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。	**総額数十億円規模のシンジケートローンを組成** ■ 将来の成長のためのリスクテイクを、５つの地域金融機関がメインバンクとなり、迅速に支援。 ■ 窮境時の失期判断等について、全員同意でなく多数決とする条項を備え、早期･迅速な支援態勢も確保 ■ 既存融資は借り換え。自宅担保は解除。経営者保証は、停止条件付へ転換し、適切なリスクテイクを支える。
(将来性の主な源泉)	■ 顧客基盤、オペレーションの質、ブランド等	■ 顧客基盤、営業ノウハウ、ブランド等
事業成長担保権の活用の主な効果	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** **③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる** **④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）**	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** **③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる** **④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）**

（※）１行貸しであればより迅速な融資等の判断が可能となるものの、事業者において複数行から借入れたい意向がある場合は２～３行でのシローンもありうるとの声もあった

成長局面④（プロジェクトファイナンス）のイメージ

	(7) 電力卸売業（バイオマス発電事業）	(8) 給食事業（PFI）
現在の企業概要と資金調達	■ 企業規模：大 ■ ESGやSDGs、脱炭素等に向けたプロジェクトの一環として、新設SPCの下で新規に開始する事業 ■ 収支計画の概要： • 総事業費：約900億円 （開発費用750億円＋その他費用150億円） • 売電収入：約200億円/年 • 事業期間：耐用年数15年	■ 企業規模：中小 ■ 既存施設の老朽化に伴う整備事業。給食の質の改善等を通じて、児童の健全な発達に貢献する。 ■ 収支計画の概要： • 総事業費：約50億円 （設備費45億円＋その他費用5億円） • 役務収入：約9億円/年 • 事業期間：耐用年数15年
将来の成長戦略と資金需要	■ 幅広い金融機関と交渉し、より良い条件で資金調達したい（現行の担保制度では権利関係が様々な法律に跨るなど契約事務が煩雑で高コスト。参入障壁が高い）	■ 給食事業だけでなく、災害等の発生時に避難場所等への食事供給の役割等も含め、事業を再構築。 ■ 幅広い金融機関と交渉しより良い条件で資金調達したい（現行の担保制度では権利関係が様々な法律に跨る等、契約事務が煩雑で高コスト。参入障壁が高い）
事業成長担保権を活用した資金調達	**総額数百億円規模のシンジケートローンを組成** ■ 資本は、EPC業者やO&M業者、商社等、プロジェクト関係者から拠出。第二順位も活用しリスク等を調整。 ■ 窮境時の失期判断等について、全員同意でなく多数決とする条項を具備し、早期･迅速な支援態勢も確保。	**総額数十億円規模の１行貸し/シローンを組成** ■ 地場の地域金融機関１行（又は数行）で融資。既存融資も借換え。シローンの場合は、同順位で事業成長担保権を設定。
(将来性の主な源泉)	■ 地元電力会社との取引関係、燃料となる木質ペレットの安定供給関係、発電設備等	■ 給食サービスの取引関係、役務サービスの対価、製造・運営設備全般等
事業成長担保権の活用の主な効果	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** 現在のプロジェクトファイナンスの担保設定に比べ、 ・将来キャッシュフロー全てに担保設定できる。 ・取引先や労働者等を保護できる。 ・契約事務のコストが低減し、幅広い貸し手を選べる。	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** 現在のプロジェクトファイナンスの担保設定に比べ、 ・将来キャッシュフロー全てに担保設定できる。 ・取引先や労働者等を保護できる。 ・契約事務のコストが低減し、幅広い貸し手を選べる。

想定事例のまとめ

① 成長局面

- ベンチャー企業に対するファイナンス
- 従来の担保となる個別資産を持たない事業者へのファイナンス
- プロジェクトファイナンス

② 承継局面

- 事業承継のファイナンス

③ 再生局面

- 私的整理時の第二会社方式における新会社へのファイナンス
- エグジットファイナンス

承継局面のイメージ

	(1) 卸売	(2) OEMメーカー
現在の企業概要と資金調達	■ 企業規模：中（売上約100億円, 償却前営業利益約5億） ■ 資金調達：メガ・地銀10行から約15億円借入れ* * 現経営者は経営者保証を設定。 ■ 創業70年超の老舗。近隣県にも事業展開。古くからの顧客基盤、流通網をもち、現状、経営は安定。 ■ 現経営者が高齢のため、従業員による事業承継を決断。	■ 企業規模：小（売上約10億, 償却前営業利益約1億） ■ 資金調達：メガ・地銀・信金・政府系10行から約6億円借入れ* * 現経営者は経営者保証･自宅不動産担保を設定。 ■ 既存取引先の業績悪化を遠因とする業績悪化を契機に、取引先の新規開拓など戦略を見直し、業績改善の兆し。 ■ 現経営者が高齢のため、従業員による承継を決断。
将来の成長戦略と資金需要	■ 事業承継を機に、PEによる出資や助言、外部専門家の支援も得て、受発注管理や車両等の動態管理の電子化･効率化等を通じ、更なる事業の拡大・効率化を企図。 ■ 新経営者は個人保証の負担を負わずリスク性の承継資金を借り入れたい。金融機関10行の調整に時間を要す。	■ 事業承継を機に、新規取引先の積極的開拓や老朽化した設備の更新等による経営改革を行い、数年後に過去ピーク時(年商20億円)を超える等再度の成長を目指す。 ■ 新経営者は個人保証の負担を負わずリスク性の承継資金を借り入れたい。金融機関10行の調整に時間を要す。
事業成長担保権を活用した資金調達	**総額数十億円規模のシンジケートローンを組成** ■ 事業承継に併せた将来の成長のためのリスクテイクを、シ団参加行を3行に絞って、迅速に支援。 ■ 窮境時の失期判断等について、全員同意でなく多数決とする条項を具備し、早期･迅速な支援態勢も確保。 ■ 経営者保証は、粉飾や使い込み等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。	**総額数億円規模の１行貸し(※)** ■ 事業承継に併せた将来の成長のためのリスクテイクを、メインバンク１行が、迅速に支援。 ■ 既存融資を借換え、コミットメントラインと、長期・一部据置きの証書貸付を組み合わせ。 ■ 経営者保証は、粉飾や使い込み等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。
(将来性の主な源泉)	■ 顧客基盤、流通網、知名度等	■ 拡大する取引先需要、技術力、製造･運営設備等
事業成長担保権の活用の主な効果	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** **② 経営者等の持分を希薄化させず資金調達できる** **③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる** **④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）**	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** **③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる** **④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）**

（※）１行貸しであればより迅速な融資等の判断が可能となるものの、事業者において複数行から借入れたい意向がある場合は２～３行でのシローンもありうるとの声もあった

想定事例のまとめ

① 成長局面

- ベンチャー企業に対するファイナンス
- 従来の担保となる個別資産を持たない事業者へのファイナンス
- プロジェクトファイナンス

② 承継局面

- 事業承継のファイナンス

③ 再生局面

- 私的整理時の第二会社方式における新会社へのファイナンス
- エグジットファイナンス

再生局面①（第二会社方式における新会社へのファイナンス）のイメージ

	(1) 食料品製造	(2) 宿泊
現在の企業概要と資金調達	■ 企業規模：中（売上約50億、償却前営業利益約3億） ■ 技術力に定評があり、大手食品メーカー向けの納品を行う（県内で唯一）。 ■ 数年前より海外事業への投資や倒産会社の事業譲受等により事業を拡大していたものの新規事業の業績低迷。その後、粉飾も発覚。抜本的な金融支援が必要に。	■ 企業規模：小（売上約10億、償却前営業利益約1億） ■ 創業100年を超える地場の老舗旅館。宴会･婚礼等を主な収益源とする。近隣には有名観光地も存在。 ■ レストラン事業は堅調に推移するも主力である婚礼･宴会事業は、競争激化等から近年は減収継続。新型コロナの影響を受け、スポンサーの下での再生を模索。
将来の成長戦略と資金需要	■ 人望の厚い執行役員を新経営者とし、技術力を活かした事業に集中して、製造工程のＤＸ化による効率化･営業強化による取引先の拡大等を内容とする第二会社方式による再生計画案を策定。 ■ 取引金融機関10行に、今後5年間で返済可能な約10億円以外の債権放棄を求める一方、今後の資金繰りが課題。	■ 地元のロータリークラブ会員企業の顧客を有すなど相応のブランド力もあることから、法人向けのイベント事業（ポストコロナを見据えたオンライン併用可）の強化等を通じた差別化のため、設備投資計画も伴う第二会社方式による再生計画案を策定。 ■ 取引金融機関5行に、今後5年間で返済可能な約5億円以外の債権放棄を求める一方、今後の資金繰りが課題。
事業成長担保権を活用した資金調達	**総額十数億円規模の１行貸し(※)** ■ 将来の再生(再成長)のためのリスクテイクを支えるため、金融機関1行がメインバンクとなり、迅速に支援。 ■ 新会社が承継する事業の残債務の借換え資金に加え、運転資金としてコミットメントライン等を設定。 ■ 経営者保証は、粉飾や使い込み等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。	**総額数億円規模の１行貸し(※)** ■ 将来の再生(再成長)のためのリスクテイクを支えるため、金融機関１行がメインバンクとなり、迅速に支援。 ■ 新会社が承継する残債務の借換え資金と、再生計画期間の運転資金等の安定調達のためのコミットメントライン等を設定。 ■ 経営者保証は、粉飾や使い込み等の停止条件付のものへと転換し、適切なリスクテイクを支える。
(将来性の主な源泉)	■ 技術力、取引先との関係等	■ 地域での知名度、近隣の観光資源、営業設備等
事業成長担保権の活用の主な効果	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** **③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる** **④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）**	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** **③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる** **④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）**

（※）１行貸しであればより迅速な融資等の判断が可能となるものの、事業者において複数行から借入れたい意向がある場合は２～３行でのシローンもありうるとの声もあった

再生局面②（エグジットファイナンス）のイメージ

	(3) EV関連メーカー	(4) 地元密着型スーパー
現在の企業概要と資金調達	■ 企業規模：小（売上約10億、償却前営業利益約1億） ■ 資金調達：地銀・政府系など7行から約7億円借入れ* * 経営者保証を設定。自宅不動産を担保差し入れ。 ■ 自動車メーカーのEV開発計画の延期等に左右され、売上・収益ともに変動。経営管理にも課題があり、資金繰りも苦しく私的整理に至っていたところ、SDGsや環境規制等の環境変化によって、EV開発が活発化。	■ 企業規模：小（売上約15億、償却前営業利益約1億） ■ 資金調達：地銀・政府系3行から約6億円借入れ* * 経営者保証を設定。 ■ 再生計画に基づく返済中。現在は抜本的な事業再構築（不採算店舗の整理等）が功を奏するとともに、地場産の生鮮品とこれを活用した総菜の品揃えから、大手/競合と差別化し、再生計画を上回る業績で推移。
将来の成長戦略と資金需要	■ 受注案件が大規模化し、材料費・外注費にかかる運転資本が継続的に増大すると見込まれるほか、これに併せ事業の拡大（製造管理システム刷新・人員増強）を企図し、新規の資金調達が必要。 ■ リスクは相応にあるところ、既存取引金融機関のうち、躊躇するところ、積極的に評価するところに分かれる。	■ 今後の事業再拡大を目指し、再生計画にない新規出店を企図。 ■ 地場の金融機関は、新規店舗の収益構造は既存事業と同様であり、事業計画達成の蓋然性が高いと判断。 ■ 他方、その他の金融機関は、過去の業績悪化の原因が不採算の出店にあったことを理由に、懐疑的な態度。
事業成長担保権を活用した資金調達	**総額十億円前後のシンジケートローンを組成** ■ 将来の成長のためのリスクテイクを支えるため、金融機関３行で迅速に支援（既存融資は借り換え）。 ■ 窮境時の失期判断等について、全員同意でなく多数決とする条項を備え、早期･迅速な支援態勢も確保。 ■ 自宅不動産担保は解除。経営者保証は、粉飾等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。	**総額数億円規模の１行貸し(※)** ■ 将来の成長のためのリスクテイクを支えるため、金融機関１行がメインバンクとなり、迅速に支援。 ■ 既存借入の借り換え資金を含め、コミットメントラインと長期・一部据置きの約弁貸付を組み合わせて融資。 ■ 経営者保証は、粉飾や使い込み等の停止条件付のものへと転換し、適切なリスクテイクを支える。
(将来性の主な源泉)	■ 設計・製造能力、大手自動車メーカーとの取引関係、営業基盤等	■ 地域圏での知名度、商取引関係、営業設備等
事業成長担保権の活用の主な効果	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** **③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる** **④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）**	**① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる** **③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる** **④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）**

（※）１行貸しであればより迅速な融資等の判断が可能となるものの、事業者において複数行から借入れたい意向がある場合は２～３行でのシローンもありうるとの声もあった