

今月の相談事例（9月）

顧問先社長 経営幹部各位

〒428-0006 静岡県島田市牛尾1158-3
三浦労務経営事務所
特定社会保険労務士 三浦 茂
TEL 0547-45-5811/FAX 0547-45-5821
URL <http://masterslink.jp/sr/miura/>

【相談内容】

銀行の融資形態が変わると小耳に挟みました。

何でも「事業性評価」を取り入れるようですが、「事業性評価」とは、なんでしょうか？

中小企業では、どのようなことを進めていけば、良いのでしょうか？

【アドバイス】

まず、この『事業性評価』が注目されるようになったのは、平成26年9月11日に公表された金融モニタリング基本方針の中の重点施策「2. 事業性評価に基づく融資等」という箇所です。

金融機関は、財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、借り手企業の事業の内容や成長可能性などを適切に評価し（「事業性評価」）、融資や助言を行い、企業や産業の成長を支援していくことが求められるというものです。

今までの融資形態は、不動産の担保や預金担保、保証協会の保証承諾があったもの、決算書類のスコアリングに即したものの、というのが多かったと思います。しかし、今後は、中小企業向けの融資は金融機関が判定した内容が尊重され、今まで、金融機関が躊躇していた業績のやや厳しい企業への融資を行いやすい環境を整えていくといたものです。

「事業性評価」とは、前述でも分かるように、決算報告書にある勘定科目や金額といった財務情報ではありません。**財務情報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て行う融資形態**です。

今まで、金融機関が企業を分析する際には、決算書という結果に基づく分析に重点が置かれていました。その原因である「事業」については置き去りになっていたともいえます。決算書で把握出来ることは、損益状況や資産状況等をとらえたある一面のみにおけるものであり、過去の事業実績による評価であるといえます。ある時点の決算数値のみで企業を判断しても、それは中長期的な全体像をとらえているとは言えません。過去、現在、未来の見通しまでとらえて中長期的な視点をもった事業面の可能性の評価を行うことが「事業性評価」と言えます。例えば、従業員のことであれば、給与手当がいくらであるか、社会保険料(法定福利費)がいくらであるか、交通費(福利厚生費)がいくらであるか、といったことではなく、有資格者は何名いるのか、離職率はどの程度か、業務ローテーションができている組織か、といった具合です。

事業性評価にかかる具体的事例が平成26年10月24日に金融庁から公表された「地域金融機関による事業性評価について」に記載されています。

【事例】地域等によっては、スーパーなどの小売業は事業規模の拡大が収益率の向上に必ずしもつながらない。営業効率を踏まえない売上追求や営業エリアの拡大よりも、各店舗の採算管理が重要。

⇒ 営業エリア拡大のための融資よりも、エリア戦略の転換や販売商品の絞り込みといった事業再構築の提案とそれに伴う資金ニーズへの対応。

このように、自社の強みを把握し、積極的に業務拡大を図りたいと考える中小企業にとっては、融資を受けやすい環境となるでしょう。特に、自社を取り巻く外部環境や今後の計画等を明確にまとめることが出来れば尚有利に進めることができそうです。しかし、業務拡大が見込めず、厳しい環境下にある企業で、尚且つ計画立案や環境分析面で弱い企業は、不利になる可能性が強まることでしょう。いずれにせよ「なぜこの会社がここに必要なのか」と捉えていくことが重要です。

他社にはない差別化された非財務情報を強みとして評価する取り組みが、少しずつですが進んでいくことは間違いありません。まずは、自社の非財務情報を発掘してみてください。

（この著作権は三浦労務経営事務所に帰属する）