日本企業金融の新時代：「企業価値担保権」の包括的分析

Gemini Deep Research

エグゼクティブサマリー

2026年5月25日に施行される事業性融資推進法の中核をなす「企業価値担保権」制度は、日本の企業金融にパラダイムシフトをもたらす可能性を秘めている。本レポートは、この新制度の立法趣旨、法的構造、金融機関と事業者が直面する課題と機会を多角的に深掘りし、その成功に向けた戦略的展望を提示するものである。

本制度は、不動産担保や経営者保証に過度に依存してきた従来の融資慣行を是正し、無形資産を価値の源泉とする現代経済の実態に即した資金供給を可能にすることを目的としている。特に、有形資産に乏しいスタートアップの成長支援と、後継者不足に悩む中小企業の事業承継円滑化という、日本経済が抱える二つの構造的課題に対する強力な処方箋として設計されている。

法的構造の最大の特徴は、企業価値担保権信託会社を介在させる三者間構造にある。これは、担保権の実行局面において、個別の債権者の利益よりも事業全体の価値維持を優先させるための仕組みであり、専門的な知見を集約する機能も担う。担保実行は事業全体の譲渡が原則とされ、従業員の雇用維持にも配慮がなされるなど、事業の解体ではなく「事業を生かす」思想が貫かれている。

しかし、この革新的な制度の実現には、金融機関側に大きな変革が求められる。最大の課題は、将来キャッシュフローや無形資産を含む「企業価値」の評価能力の獲得である。従来の静的な資産評価から、事業の将来性を見抜く動的な評価への転換は、リスク管理手法、組織体制、人材育成の全てに及ぶ根本的な見直しを必要とする。これは、商業銀行がベンチャーキャピタルの思考様式と評価手法を取り入れるに等しい、大規模な組織変革を意味する。

一方、事業者側にも課題は存在する。制度の認知度は依然として低く、自社の無形資産価値を客観的に評価し、説得力のある事業計画として提示する「価値の言語化」能力が不可欠となる。本制度は、資金調達の新たな選択肢を提供するだけでなく、中小企業経営の高度化を促す

インセンティブとしても機能しうる。

本制度を米国の ABL (Asset-Based Lending) やベンチャーデットと比較分析すると、その独自性が際立つ。ABL が資産の清算価値に注目するのに対し、企業価値担保権は事業の継続価値 (ゴーイングコンサーンバリュー) を評価の基盤とする。また、米国のベンチャーデットが契約ベースであるのに対し、本制度は登記を伴う強力な物権的担保である点で異なる。

結論として、企業価値担保権の成功は、単なる法制度の定着に留まらない。それは、金融機関の意識改革、事業者の経営能力向上、そして政府による強力な普及・啓発活動が一体となって初めて達成される。施行までの期間、そして施行後の数年間は、この制度が日本の経済構造転換を促す起爆剤となるか、あるいは意欲的な試みに終わるかを占う重要な試金石となるだろう。

第 1 章 パラダイムシフトの創世：経済的要請と立法の意図

企業価値担保権は、単なる新しい金融商品ではない。それは、日本が直面する深刻な経済的課題に対する、熟慮された戦略的な政策対応である。この制度の背景には、旧来の金融慣行からの脱却、事業承継問題の解決、そして新たな成長エンジンの創出という、相互に関連し合う 3 つの国家的要請が存在する。

1.1 物的担保・個人保証依存からの脱却

事業性融資推進法の第一条は、その目的を「不動産を目的とする担保権又は個人を保証人とする保証契約等に依存した融資慣行の是正」と明確に謳っている¹。これは、長年にわたり日本の金融システムを規定してきた、いわば「土地本位制」とも言うべき融資モデルからの決別宣言である。

この伝統的なモデルは、高度経済成長期には有効に機能したものの、現代においてはイノベーションの足枷となってきた。サービス業やテクノロジー産業など、企業の価値が工場や土地といった有形資産ではなく、技術、ブランド、顧客基盤といった無形資産に宿るビジネスモデルに対して、十分な資金供給ができなかったからである⁴。結果として、多くの有望な企業が成長機会を逸し、起業家は過大な個人リスクを背負うことを余儀なくされてきた。企業価値担保

権の導入は、信用評価の哲学を、過去の実績や静的な資産価値から、未来の成長可能性という動的な事業価値へと根本的に転換させる試みなのである。

1.2 「大廃業時代」への処方箋：事業承継ファイナンスの革新

日本経済は今、経営者の高齢化という静かなる危機に直面している。後継者不足を理由に、黒字経営でありながら廃業を選択せざるを得ない中小企業が後を絶たない⁶。ある推計によれば、このまま対策を講じなければ、2025年までに約650万人の雇用と約22兆円のGDPが失われる可能性がある⁹とされている。

企業価値担保権は、この深刻な問題に対する直接的な介入策として設計されている。記事が指摘するように、事業承継を検討する企業は本制度の主要な候補となる⁴。例えば、経営手腕のある従業員や外部の経営者が事業を引き継ごうとするマネジメント・バイアウト（MBO）や第三者承継において、最大の障壁は買収資金の調達であった。本制度を活用すれば、承継対象となる企業自身の将来価値を担保に資金を調達することが可能になる。これは、これまで乗り越えがたかった資金調達のハードルを、管理可能な課題へと変える画期的な仕組みであり、数多くの優良な中小企業の存続を可能にする潜在力を持つ。

1.3 スタートアップ国家の実現へ：無形資産主導の成長を支える金融ツール

本制度のもう一つの主要なターゲットは、有形資産の少ないスタートアップである⁴。法律の目的は、企業のノウハウ、顧客基盤、技術力といった無形資産を含む事業全体の価値を担保に、成長資金を供給することにある⁴。

これは、日本のスタートアップ・エコシステムにおける資金調達のミッシングリンクを埋めるものである。これまで、エクイティ（株式）によるベンチャーキャピタルからの資金調達は存在したが、デット（負債）による銀行融資の選択肢は極めて限定的であった。企業価値担保権は、スタートアップが過度に株式を希薄化させることなく、非希薄化型の成長資金を調達する新たな道を切り拓く。これにより、創業者は経営権を維持しながら、事業のスケールアップに必要な投資（人材採用、マーケティング、研究開発など）を大胆に行うことが可能になる。

1.4 立法の経緯と意図

この制度は、当初「事業成長担保権（仮称）」という名称で検討が進められていた⁵。2024年6月に事業性融資推進法が成立し、施行日は法律が許容する最長2年半の期間を待たず、2026年5月25日に前倒しで設定された⁴。

この迅速な施行スケジュールの決定は、前述の経済課題に対する政府の強い危機感と、改革への意欲の表れである。また、名称が「成長」から「価値」へと変更されたことは、対象範囲を急成長するスタートアップだけでなく、事業承継局面にある安定・成熟企業の「価値の維持・承継」までも視野に入れた、より包括的な制度を目指すという意図の変化を反映している。

これらの背景を総合的に考察すると、企業価値担保権は単なる金融規制の微調整ではなく、野心的な産業政策の一環として位置づけられるべきものであることがわかる。政府は、法制度という強力なツールを用いて、経済の資本循環のあり方を根本的に変えようとしている。すなわち、有形資産を基盤とした旧来の産業経済から、無形資産・知識を基盤とした新たな経済への移行を金融面から加速させようという国家的な戦略である。したがって、この法律の成否は、日本の経済構造転換そのものの行方を占う重要なバロメーターとなるだろう。

第2章 フレームワークの解体：企業価値担保権の法的構造

企業価値担保権の革新性は、その精緻に設計された法的構造にある。ビジネスや金融の実務家がこの制度を理解するためには、その中核をなす概念と、従来の担保権とは一線を画すユニークな運用メカニズムを把握することが不可欠である。

2.1 担保範囲の定義：「総財産」をゴーイングコンサーンとして捉える

本制度の概念的な核心は、担保の対象を企業の「総財産」と定めた点にある。これには、現在保有する資産だけでなく、将来において企業の財産に属するもの、将来生み出されるキャッシュフロー、そしてノウハウやブランドといった無形資産も含まれ、それら全てが「一体として（as a going concern）」担保の目的となる¹¹。

これは、個別の不動産や機械設備を対象とする抵当権や、債務不履行時に初めて個々の資産に効力が具体化する（crystallize）事業全体の包括担保（floating charge）とは根本的に思想が異なる。企業価値担保権は、設定当初から、個々の資産の集合体としてではなく、価値を生み出し続ける生きた事業体そのものを担保として捉える。法的に「企業価値（Enterprise Value）」を担保目的物として承認した、画期的なアプローチである。

2.2 独自の三者間構造：債務者、債権者、そして信託会社

企業価値担保権の運用における最大の特徴は、その当事者構造にある。融資を受ける「債務者（企業）」、融資を行う「被担保債権者（金融機関など）」、そして実際に担保権を保有する「担保権者」の三者で構成されるが、この担保権者には、新たに創設される内閣総理大臣の免許を受けた「企業価値担保権信託会社」しかなることができない¹¹。

この三者間構造は、本制度の根幹をなす極めて重要な設計である。なぜ立法者は、金融機関が直接担保権を保有することを認めず、信託会社を介在させるという一見複雑な仕組みを選択したのか。その理由は、担保権の管理と実行における中立性、専門性、そして事業価値維持の思想を担保するためである。信託会社は、特定の債権者の利益代表としてではなく、全ての利害関係者に対して善管注意義務を負う中立的な専門家として機能する。その役割は、担保権の適正な管理に始まり、最も重要な点として、債務不履行時における担保権実行プロセスの監督にまで及ぶ。この構造は、債権者が自己の債権回収を急ぐあまり、事業価値全体を毀損するような性急な資産売却に走ることを防ぐための、巧みな制度的ブレーキなのである。

さらにこの信託構造は、専門知識を集約・蓄積するメカニズムとしても機能する。事業全体の価値を評価し、担保として管理・実行することは、個々の銀行支店が持つ伝統的な融資審査能力を超える高度な専門性を要求する。この機能を免許制の信託会社（大手銀行の子会社や独立系の専門会社が想定される）に集中させることで、評価手法やリスク管理の実務が標準化され、金融システム全体としての人材不足を補い、専門性を高めることができる。これは、スキル・ギャップという現実的な課題に対する構造的な解決策と言える。

2.3 設定・優先順位・実行：手続きの分析

- **設定と優先順位:** 企業価値担保権は、債務者である企業と担保権者である信託会社との間の信託契約によって設定され、商業登記簿に登記することによって第三者対抗要件を備える。複数の企業価値担保権が設定された場合の優先順位は、登記の前後によって決まる

¹¹。

- **実行:** 債務者が債務不履行に陥った場合、最優先順位の担保権者（信託会社）が裁判所に実行手続の開始を申し立てる。申立てが認められると、裁判所は管財人を選任し、管財人が事業の経営権や財産の処分権を掌握する¹¹。
- **継続性の原則:** 担保権実行の原則的な方法は、裁判所の許可を得て、事業を一体として譲渡（営業譲渡または事業譲渡）することである。個別の資産を切り売りして換価することは、事業全体の譲渡が困難な場合にのみ許される例外的な手段と位置づけられている¹²。これは、清算（liquidation）よりも事業再生（rescue）や価値の維持・承継を優先するという、本制度の基本思想を法的に強制するものである。

2.4 利害関係者の保護：労働者と経営者保証

本制度は、全てのステークホルダーからの支持を得て円滑に機能するよう、強力な保護規定を盛り込んでいる。

- **労働者の保護:** 法律は、従業員の権利を強く保護している。裁判所は、担保権実行手続の開始決定時に労働組合等に通知し、事業譲渡による換価を許可する際にはその意見を聴取しなければならない¹³。また、管財人は債権者だけでなく、従業員を含む全ての利害関係者に対して善管注意義務を負うとされている¹⁴。
- **経営者保証の制限:** 本制度は、経営者保証に依存した融資慣行の是正を目的の一つとしているため、企業価値担保権によって担保される債務について、経営者個人の保証契約や、経営者が居住する自宅等を対象とする担保権の実行を厳しく制限している¹⁵。

これらの規定は、制度の理念を実現するために不可欠である。従業員の雇用を保護することは、事業価値の核心である人的資本を維持することに他ならない。そして、経営者保証を制限することは、旧来の融資パラダイムに直接切り込み、起業家が計算されたリスクを取ることを奨励する上で決定的に重要なのである。

第3章 金融機関の挑戦：価値評価、リスク、組織変革の壁

企業価値担保権の成否は、その担い手である金融機関が、これまでの融資実務を根本から変革できるかにかかっている。法的な枠組みが整っても、それを現場で運用するための能力と体制が伴わなければ、制度は形骸化しかねない。金融機関は今、価値評価、リスク管理、組織・人

材という 3 つの大きな壁に直面している。

3.1 最大の課題：見えざる価値の評価

多くの金融機関が、具体的な融資先の選定や融資額の算出方法に戸惑っていると報じられているように、最大のハードルは「企業価値の評価」である⁴。彼らが慣れ親しんできたのは、鑑定評価額が明確な不動産や、時価のある有価証券といった有形資産の価値算定であり、将来の成長性や無形資産といった「見えざる価値」を評価する経験は乏しい¹¹。

この課題を克服するためには、M&A やベンチャーファイナンスの世界で用いられてきた企業価値評価手法を習得し、融資審査プロセスに組み込むことが不可欠である。主要な評価アプローチは以下の通りである。

- **インカム・アプローチ（例：DCF 法）**：企業が将来生み出すと予測されるフリー・キャッシュフローを、事業のリスクを反映した割引率で現在価値に割り戻して企業価値を算出する手法。理論的な妥当性は高いが、将来予測の不確実性が高いスタートアップへの適用は難易度が高い¹⁵。
- **マーケット・アプローチ（例：マルチプル法）**：事業内容が類似する上場企業の株価や M&A の取引事例を参考に、売上高や EBITDA（利払い前・税引き前・減価償却前利益）など特定の経営指標に対する企業価値の倍率（マルチプル）を算出し、対象企業に適用する手法。客観性が高く、特にスタートアップの評価において実務的に多用される¹⁷。
- **コスト・アプローチ（純資産法）**：企業の貸借対照表上の純資産を基に価値を評価する手法。企業の清算価値に近い概念であり、将来の成長性を評価する本制度の趣旨には馴染みにくいですが、特定の無形資産（自社開発ソフトウェアなど）の評価には参考にできる¹⁹。

これらの手法は一長一短であり、対象企業のステージ（スタートアップ、事業承継、事業再生など）や業種に応じて、複数のアプローチを組み合わせることで総合的に判断する能力が求められる。

表 1：企業価値担保権における企業価値評価手法の比較

評価アプローチ	具体的手法	概要	主な対象	必要な主要データ	主な課題
インカム・アプローチ	DCF 法	将来のフリー・キャッシュ	成熟企業、事業再生企	詳細な事業計画、キャ	将来予測の客観性担

		シュフローを現在価値に割り引く	業	ツシュフロー予測、割引率	保、割引率設定の妥当性
マーケット・アプローチ	マルチプル法（類似会社比較法）	類似上場企業の企業価値/経営指標倍率を適用	スタートアップ、成長企業	類似企業の財務データ・株価、対象企業の経営指標（売上高、EBITDA等）	適切な類似企業の選定、非公開市場ディスカウントの考慮
コスト・アプローチ	簿価純資産法、時価純資産法	貸借対照表の純資産を基に評価	全ての企業（参考値として）	貸借対照表、資産の時価評価	将来の収益性や無形資産価値を反映できない
（参考）	ベンチャーキャピタル法	将来の IPO や M&A 時の想定時価総額から逆算	スタートアップ（特にシード/アーリー期）	想定 EXIT 時価総額、期待リターン、希薄化予測	EXIT の実現可能性と評価額の主観性

3.2 リスク管理の再設計：静的担保から動的モニタリングへ

金融機関は、過去のデータがないため貸倒引当金の水準設定が難しいという懸念を抱いている⁴。これは、従来の融資が「貸出時点での担保価値」という静的なリスク評価に基づいていたことに起因する。企業価値担保権におけるリスク管理は、根本的に異なるアプローチを要求する。

それは、融資実行後も継続的に融資先の事業状況を監視する「動的なモニタリング」である。財務諸表の数字だけでなく、ARR（年間経常収益）の成長率、顧客獲得コスト、解約率といっ

た KPI（重要業績評価指標）、市場での競争環境、経営陣の戦略実行能力などを定期的に把握し、事業価値の変動を捉える必要がある。これは、ベンチャーキャピタルが投資先企業をハンズオンで支援する際のポートフォリオ管理に近い。横浜銀行が計画している担保権設定後の随時モニタリング体制の構築は、まさにこの新しいリスク管理への対応である⁴。

3.3 必要なインフラの構築：組織と人材

「まだ担当部署を決めていない」という大手地方銀行の声が象徴するように、多くの金融機関は組織体制の構築に苦慮している⁴。この新しい融資は、従来の法人営業部や融資審査部の延長線上では対応できない。

成功のためには、M&A アドバイザリー（記事でも M&A の手法を参考に価値を算出するとの言及がある⁴）、事業再生、業界特化型のリサーチ、クレジット分析など、多様な専門知識を融合させた専門部署やクロスファンクショナルなチームの組成が不可欠である。横浜銀行がリスク管理、審査、人事など複数の部門で教育を進めるアプローチは、この課題に対する一つのモデルケースと言える⁴。

これらの課題を俯瞰すると、一つの大きな潮流が見えてくる。それは、**商業銀行業務とベンチャーキャピタル業務の必然的な融合**である。金融機関は、未来の成長性を評価し、KPI を基に事業をモニタリングし、業界の専門知識を駆使して融資先を能動的に管理するという、これまでベンチャーキャピタルの領域とされてきたスキルセットと方法論を導入せざるを得ない。成功する銀行は、単なる資金の貸し手ではなく、事業の将来性を見極め、その成長を支援する「ベンチャーレンダー」へと自己変革を遂げた銀行であろう。これは、日本の銀行業界にとって、過去数十年で最も大きな文化的・組織的変革となる可能性がある。

3.4 準備における先行事例：横浜銀行と北国銀行

一部の金融機関は、この変革に向けて具体的な一歩を踏み出している。

- **横浜銀行**は、事業の将来性を見抜く「目利き」人材の育成に注力している。これは、評価手法というテクニカルなスキルだけでなく、経営者の資質や事業モデルの本質を見抜くという、より定性的な能力の重要性を認識していることを示唆する⁴。
- **北国銀行**は、業績が低迷する企業への予防的な対応を行う専門部隊の活用を検討している。これは、融資後の動的なポートフォリオ管理を重視し、事業価値が大きく毀損する前に介入するという、プロアクティブなリスク管理思想の表れである⁴。

これらの事例は、それぞれ「人材育成」と「能動的なポートフォリオ管理」という、変革の両輪を象徴しており、他の金融機関が追随すべき方向性を示している。

第4章 借り手の新境地：成長と移行のための資本開放

視点を金融機関から、本制度の恩恵を受ける可能性のある企業へと移すと、そこには成長と事業移行のための新たな資金調達の地平が広がっている。しかし、その機会を掴むためには、事業者側にも新たな準備と意識改革が求められる。

4.1 スタートアップとアーリーステージ企業：有形資産なきイノベーションの資金調達

技術、アイデア、人材が競争力の源泉であるスタートアップにとって、本制度はまさに待望のツールである。エクイティファイナンスへの過度な依存は、創業者の持分を希薄化させ、経営の自由度を損なうリスクを伴う。企業価値担保権は、このエクイティファイナンスを補完、あるいは一部代替する重要な選択肢となる。

これにより、スタートアップはエンジニアの採用、製品開発の加速、マーケティング活動の展開といった成長投資を、株式の希薄化を最小限に抑えながら実行できる。ただし、この融資を引き出すためには、ベンチャーキャピタルを説得するのと同様、あるいはそれ以上に、客観的なデータに裏打ちされた精緻な事業計画と財務予測を提示し、新しい評価手法による厳しい審査に耐えうる準備が必要となる¹⁵。

4.2 事業承継と M&A：所有権移行の円滑化

本制度は、日本の事業承継問題の様相を一変させる可能性を秘めている。典型的な課題であった「後継者には経営能力はあるが、自己資金がない」という問題を解決するからである²¹。

例えば、長年会社を支えてきた役員や従業員が MBO（マネジメント・バイアウト）によって事業を引き継ぐ場合、彼らは承継対象となる会社自身の企業価値を担保に、現オーナーからの株式買い取り資金を調達できる。これにより、個人の資産に依存することなく、企業の将来性そ

のものを元手に円滑な所有権の移行が可能となる。これは、地域経済を支える優良中小企業の存続にとって、極めて大きな意味を持つ。

4.3 事業再生・活性化の局面

法律が、赤字決算が続く企業であっても将来の事業成長が見込めれば「正常先」として融資対象となりうると定めている点は、特筆に値する⁴。これは、一時的な業績不振に陥っているが、本業には競争力があり、再生計画が妥当な企業にとって、貴重な命綱となりうる。

従来の金融実務では、赤字企業への新規融資は極めて困難であった。しかし本制度は、過去の財務諸表ではなく、将来の再生可能性に焦点を当てることを可能にする。北国銀行が地方企業の再生への活用を見込んでいるように、これは地域経済の活性化においても重要な役割を果たすことが期待される⁴。

4.4 認知度と準備の課題

事業者側が直面する最大の障壁は、制度に対する認知度の低さである。帝国データバンクの2025年4月時点の調査によれば、企業価値担保権を「知っている」または「名前を聞いたことがある」と回答した企業はわずか35.1%に過ぎず、残りの約65%はこの新しい選択肢の存在すら知らない⁴。

この状況は、制度の普及にとって深刻な脅威である。制度が機能するためには、事業者がその存在を知るだけでなく、自社の企業価値を積極的に管理し、それを外部に説明できるよう準備を始める必要がある。これは、単に融資を受けるためだけの準備ではない。融資という「賞品」を得るために、企業は自社の強み（特にブランド、技術、顧客基盤といった無形資産）を客観的に把握し、測定・分析し、説得力のある成長ストーリーとして言語化するプロセスを経なければならない。このプロセス自体が、多くの中小企業にとって、自社の経営を見つめ直し、戦略計画能力を向上させる絶好の機会となる。つまり、企業価値担保権は、融資を受けるか否かにかかわらず、中小企業の経営を高度化させるための強力なインセンティブとして機能する可能性を秘めている。これは「価値の言語化（Value Articulation）」という、新たな経営上の必須要件を中小企業に課すものと言えるだろう。

第5章 新制度の位置づけ：金融商品の比較分析

企業価値担保権の真の革新性を理解するためには、既存の、あるいは海外の類似した金融商品との比較が不可欠である。この分析を通じて、本制度がどのようなニーズに応え、どのような独自の価値を提供するのかが明らかになる。

5.1 企業価値担保権 vs. ABL (Asset-Based Lending)

一見すると、企業の資産を担保にする点で ABL と似ているように思えるかもしれない。しかし、両者の間には思想的なレベルでの根本的な違いが存在する。その核心は、**「ゴーイングコンサーンバリュー（継続事業価値）」対「リクイデーションバリュー（清算価値）」** という評価基盤の対立にある。

ABL は、売掛債権や在庫といった流動資産の秩序ある売却（清算）によって回収可能な価値を算定し、その一定割合を融資枠とする。評価の目は過去から現在（今ある資産はいくらで売れるか？）に向けられている²³。一方、企業価値担保権は、事業全体が将来にわたって生み出すキャッシュフローや、ブランド、技術といった無形資産を含む、事業が継続することを前提とした価値を評価の対象とする。評価の目は未来（この事業は将来いくらの価値を生み出すか？）に向けられている。この前方志向的な性質こそが、企業価値担保権を ABL と明確に区別する最大の特徴である。

5.2 日本版「ベンチャーデット」としての可能性

本制度を理解する上で、最も洞察に富む比較対象は、米国のスタートアップ・エコシステムで広く活用されている「ベンチャーデット」であろう。

- **類似点:** 両者ともに、VC（ベンチャーキャピタル）から出資を受けるような高成長スタートアップを主な対象とし、エクイティ（株式）の希薄化を抑えながら成長資金を供給する目的を持つ。また、現在の収益性や有形資産ではなく、事業の成長可能性を基に融資判断を行う点も共通している²⁵。
- **相違点:** 決定的な違いは**法的形態**にある。米国のベンチャーデットは、基本的には貸付契約であり、しばしばワラント（新株予約権）が付与される契約ベースの金融商品である²⁵。対照的に、日本の企業価値担保権は、信託会社を介して設定され、商業登記簿に登記

される、法的に強力な物権的担保である。日本の制度は、より構造化され、公的であり、貸し手にとっては担保としての安全性が高い可能性がある一方、手続きがより厳格で、柔軟性に欠ける側面も持ち合わせている。

5.3 世界の知的財産（IP）ファイナンスからの示唆

米国や欧州で発展してきた知的財産（IP）ファイナンス市場は、特定の無形資産の価値評価が実務的に可能であり、それが大きな資金調達に繋がりを示している²⁷。特許ポートフォリオを担保とする融資、アメリカン航空が商標権を担保に資金調達した事例、あるいはデヴィッド・ボウイが楽曲の著作権から生じる将来のロイヤリティ収入を証券化した「ボウイ債」などは、その好例である。

これらの事例は、無形資産の価値を金融的に活用する道筋を示すものだが、日本の企業価値担保権はアプローチが異なる。個別の特許や商標を評価するのではなく、それらを含む全ての無形資産と有形資産を事業全体として一体的に評価し、担保とする。これは、個々のIPを評価する手間を省けるという簡素化の側面と、評価対象がより抽象的になるという複雑化の側面を併せ持つ、包括的なアプローチである。

表 2：主要な金融商品の特性比較

特性	企業価値担保権	ABL (Asset-Based Lending)	米国ベンチャーデット	伝統的な不動産担保融資
担保の基盤	事業全体の継続価値（ゴーイングコンサーンバリュー）	特定資産（売掛債権、在庫等）の清算価値	企業の将来の成長可能性（VCの評価が前提）	不動産の鑑定評価額
評価の焦点	将来キャッシュフロー、無形資産、成長性	現在の資産価値、回収可能性	事業計画、市場規模、経営チーム、次の資金調達可能性	現在の不動産価値、LTV (Loan to Value)

主な借り手	スタートアップ、事業承継・再生局面の中小企業	製造業、卸売業、小売業など流動資産が豊富な企業	VC から出資を受けたアーリー～ミドルステージのスタートアップ	不動産を保有するあらゆる企業
貸し手の主要リスク	事業計画の未達、成長の鈍化	担保資産の価値劣化、回収の遅延	企業の倒産、次のエクイティラウンドの失敗	不動産市況の下落
株式の希薄化	なし	なし	通常なし（ワラントが付く場合、軽微な希薄化あり）	なし
柔軟性・コベナンツ	重要な財産の処分等に同意が必要	担保資産の定期的な報告義務、厳格な借入枠管理	財務コベナンツは緩やかだが、マイルストーン達成が求められる場合がある	厳格な財務コベナンツが課されることが多い
法的構造	物権的担保権（信託・登記が必要）	集合動産譲渡担保、債権譲渡担保（契約ベース）	貸付契約（契約ベース）	抵当権（物権的担保権）

第 6 章 戦略的必須事項と今後の道筋

企業価値担保権という革新的な制度を、絵に描いた餅に終わらせず、日本経済の血肉とするためには、全ての関係者による戦略的かつ協調的な行動が不可欠である。本章では、分析結果を

基に、制度成功に向けた具体的な提言と、将来への展望を示す。

6.1 認知度不足の克服：マルチステークホルダーによる行動計画

わずか 35.1%という認知度は、この政策の成功に対する最大の脅威である⁴。この現状を打破するためには、大規模かつ持続的な啓発・教育キャンペーンが急務である。

- **政府・金融庁**: 金融庁に設置される「事業性融資推進本部」が司令塔となり、制度の趣旨、メリット、活用事例などを分かりやすく発信すべきである¹¹。
- **金融機関**: 個々の金融機関も、取引先企業に対してセミナー開催や個別説明会を積極的に行う責務がある。
- **ビジネス団体・支援機関**: 商工会議所や中小企業団体、そして新たに認定される「認定事業性融資推進支援機関」が、現場の企業に最も近い「伝道師」として、制度の普及に重要な役割を果たすことが期待される¹¹。

これらの主体が連携し、事業者が必要な情報に容易にアクセスできる環境を整備することが、制度活用の第一歩となる。

6.2 金融機関への提言：実装に向けたロードマップ

多くの金融機関が依然として「情報収集の段階」に留まっている現状は、早急に脱却しなければならない⁴。以下に、金融機関が取るべき段階的な実装ロードマップを提案する。

表 3：金融機関向け実装ロードマップ

フェーズ	期間	主要なアクション	担当部署 (例)	成功指標
1. 基盤構築	2025 年後半	・ 専門部署/チームの設置 ・ 中核人材の採用 ・ 育成計画策定 ・ 評価/リ	企画部、人事部、リスク統括部	・ 担当部署の正式な発足 ・ 研修プログラムの開始

		スクモデルの 基本設計		
2. パイロット 運用	2026 年前半	・行内評価基 準・マニュアルの策定・モ ニタリング用 IT システムの 要件定義・パイ ロット案件 候補先のリス トアップ	専門部署、融 資審査部、シ ステム部	・マニュアル 初版の完成・ 候補先企業と の対話開始
3. 制度施行と 本格展開	2026 年後半	・第1号案件 の実行・パイ ロット案件の 知見を全社に 展開・継続的 な人材育成と 評価モデルの 改良	全営業部門、 専門部署	・目標件数・ 金額の達成・ 初期ポートフ ォリオの健全 性
4. 高度化・定 着	2027 年以降	・業界別の評 価ノウハウの 蓄積・成功事 例の積極的な 外部発信・認 定支援機関等 との連携強化	専門部署、広 報部	・融資ポート フォリオの多 様化・市場に おけるリーダ ーシップの確 立

6.3 事業者への提言：「企業価値」の積極的な向上

融資の機会を待つのではなく、企業側も今から準備を始めるべきである。それは、自社の「融

資適格性（bankability）」を高めるための経営努力に他ならない。

1. **戦略・財務計画の策定:** 説得力のある複数年の事業計画と、それを裏付ける財務予測を作成する。
2. **無形資産の可視化:** 自社の強みである技術、ブランド、顧客基盤、組織文化などを特定し、可能な限り文書化・データ化する。
3. **KPI 管理の導入:** 成長性や市場での牽引力を示す非財務 KPI を定義し、その実績を継続的に追跡・管理するシステムを導入する。

これらの取り組みは、企業価値担保権による融資獲得の可能性を高めるだけでなく、企業の経営管理能力そのものを向上させ、持続的な成長に繋がるだろう。

6.4 総括：長期的なポテンシャルと未解決の問い

企業価値担保権は、成功すれば日本のスタートアップ・エコシステムを活性化させ、事業承継危機という国家的課題の解決に大きく貢献し、そして金融セクターそのものを根本的に近代化させるほどの巨大なポテンシャルを秘めている。

しかし、その道のりは平坦ではない。いくつかの重要な問いが未解決のまま残されている。

- 信託会社を介在させるという構造は、特に小規模な事業者にとって、追加的なコストや手続きの複雑さから利用の障壁とならないか？
- 日本の銀行セクターは、長年の慣行を乗り越え、真にベンチャースピリットに富んだ評価能力を組織的に涵養することができるのか？
- そして、いずれ訪れるであろう最初の債務不履行案件を、法律の理念通り「事業の価値を維持する」形で処理し、市場の信頼を醸成することができるのか？

これらの問いに対する答えが、2026年5月25日という日が、日本金融史における新時代の幕開けとなるのか、あるいは志の高い実験の始まりに過ぎなかったのかを決定づけることになるだろう。

引用文献

1. 事業性融資の推進等に関する法律案 - 内閣法制局, 8月22, 2025 にアクセス、https://www.clb.go.jp/recent-laws/diet_bill/detail/id=4698
2. 事業性融資の推進等に関する法律 - 日本の法令と条文の検索, 8月22, 2025 にアクセス、https://www.laws.am-consulting.co.jp/laws/506AC0000000052_20260525_00000000000000
3. 事業性融資の推進等に関する法律案要綱 - 金融庁, 8月22, 2025 にアクセス、

- <https://www.fsa.go.jp/common/diet/213/02/youkou.pdf>
4. 「企業価値担保権」開始へ銀行が対応模索 26年5月施行、認知度が課題 : 日本経済新聞.pdf
 5. 企業価値担保権の創設と今後の課題 - CORE, 8月22, 2025 にアクセス、
<https://core.ac.uk/download/648463210.pdf>
 6. 日本の中小企業を救う「ベンチャー型事業承継」。後継ぎのいない企業の打開策に - TOMORUBA, 8月22, 2025 にアクセス、
<https://tomoruba.eiicon.net/articles/1717>
 7. 『事業承継』とは？種類と実行までの5つのステップ、中小企業の課題について解説します, 8月22, 2025 にアクセス、
<https://www.reitaku-u.ac.jp/journal/1777693/>
 8. 中小企業の事業承継の課題とは？現状や解決策の具体例、2025年問題を解説, 8月22, 2025 にアクセス、
<https://biz.moneyforward.com/establish/basic/70873/>
 9. 令和4年度地方での「創業×事業承継」等の促進における, 8月22, 2025 にアクセス、
https://www.shikoku.meti.go.jp/03_sesakudocs/0404_chusho/jigyoshokei_shien_new/r4/02.pdf
 10. 企業価値担保権とは？事業成長担保権との違いは？わかりやすく解説, 8月22, 2025 にアクセス、
<https://vision-cash.com/chiteki/corporate-value-security-interest/>
 11. 「事業性融資の推進等に関する法律案」概要 - 大和総研, 8月22, 2025 にアクセス、
https://www.dir.co.jp/report/research/law-research/securities/20240530_024425.pdf
 12. 事業性融資の推進等に関する法律等に関する留意事項について(事業性融資の推進等に関する法律等ガイドライン) - 厚生労働省, 8月22, 2025 にアクセス、
<https://www.mhlw.go.jp/content/11201250/001519587.pdf>
 13. 事業性融資の推進等に関する法律案 - 参議院, 8月22, 2025 にアクセス、
<https://www.sangiin.go.jp/japanese/joho1/kousei/gian/213/meisai/m213080213057.htm>
 14. 事業性融資の推進等に関する法律等に関する留意事項... - 金融庁, 8月22, 2025 にアクセス、
<https://www.fsa.go.jp/news/r6/sonota/20250530-2/02.pdf>
 15. バリュエーションにおける3つの計算方法 | スタートアップ企業向けの算出ポイントも解説 | Startup JAM - LegalOn Cloud, 8月22, 2025 にアクセス、
<https://www.legalon-cloud.com/startup-jam/valuation-calculation-method>
 16. スタートアップのバリュエーション基礎 | 評価額はどうか決まり、どうか交渉するか? - note, 8月22, 2025 にアクセス、
<https://note.com/tafm/n/n9343da804f25>
 17. スタートアップにおけるバリュエーションの重要性 | 計算方法や注意点も解説 - IPO サポートメディア, 8月22, 2025 にアクセス、
<https://biz.moneyforward.com/ipo/basic/4928/>
 18. スタートアップ企業のバリュエーション、その決め方【マルチプル法】 | EXPACT | 資金調達 |, 8月22, 2025 にアクセス、
<https://expact.jp/startup-multiple/>
 19. バリュエーション(企業価値評価)におけるシナジー・無形資産評価について -

- ノウハウズ, 8 月 22, 2025 にアクセス、 <https://knowhows.jp/content/3/28/312>
20. 無形資産価値評価に関する一考察, 8 月 22, 2025 にアクセス、
<https://www.inpit.go.jp/content/100867052.pdf>
 21. 企業価値担保権をわかりやすく解説～事業承継、M&A に携わる専門家必見, 8 月 22, 2025 にアクセス、 <https://sr-try-partners.com/corporate-value-collateral-ma-succession/>
 22. レポート企業価値担保権に対する企業の意識調査 (2025 年 4 月) - 帝国データバンク, 8 月 22, 2025 にアクセス、
<https://www.tdb.co.jp/report/economic/20250523-tanpo202504/>
 23. What is Asset-Based Lending (ABL) & How Does it Work - BofA Securities - Bank of America, 8 月 22, 2025 にアクセス、 <https://business.bofa.com/en-us/content/what-is-asset-based-lending-how-it-works.html>
 24. 5 Major Differences Between Asset-Based Lending And Other Types Of Financing?, 8 月 22, 2025 にアクセス、
<https://www.lstcommercialcredit.com/blog/5-differences-asset-based-lending-and-other-financing>
 25. Venture Debt Explained: Pros & Cons for Startups - Carta, 8 月 22, 2025 にアクセス、 <https://carta.com/learn/startups/fundraising/debt-financing/venture-debt/>
 26. Venture debt financing for startups - Silicon Valley Bank, 8 月 22, 2025 にアクセス、 <https://www.svb.com/business-banking/lending/venture-debt/>
 27. Intellectual property finance: Using your IP as loan collateral - Harper James Solicitors, 8 月 22, 2025 にアクセス、 <https://harperjames.co.uk/article/ip-finance/>
 28. Intellectual Property Financing – An introduction - WIPO, 8 月 22, 2025 にアクセス、 <https://www.wipo.int/web/wipo-magazine/articles/intellectual-property-financing-an-introduction-36426>
 29. The Future Looks Brighter for IP-Backed Financing - WIPO, 8 月 22, 2025 にアクセス、 <https://www.wipo.int/web/wipo-magazine/articles/the-future-looks-brighter-for-ip-backed-financing-56344>