

# ① 金融機関のこれまでと 事業性融資推進法の設立背景

不動産担保や個人保証に依存した従来の融資から、事業の将来性を見極める融資への転換が求められている。こうした潮流の背景を踏まえ、事業性融資におけるJAの課題と立ち位置を探る。



追手門学院大学経営学部  
教授

水野 浩児

関西大学大学院法学研究科修了、博士（法学・武蔵野大学）。金融機関が取り組む事業性評価の本質について研究。財務省近畿財務局「地方創生企画推進メンバー」アドバイザー、金融庁「業種別支援の着眼点」研究会委員、財務省中国財務局「金融行政アドバイザー」等を歴任。

銀行や信用金庫をはじめとした地域金融機関は、2014年頃から不動産担保や経営者保証に依存しない「事業性評価に基づく融資」を積極的に推進してきました。その背景として、不動産担保や保証に頼る旧来型の融資慣行が中小企業融資の限界を招き、地域社会の存続にも影響が及び始めたことが挙げられます。

この頃から、現在の金融行政方針に当たる「平成26事務年度金融モニタリング基本方針」においても、取引先の財務情報や担保・保証に必要以上に依存することなく、借手企業の事業内容や成長可能性などを適切に評価することの重要性が説かれ始めまし

た。金融庁を監督省庁とする地域金融機関にとって、金融行政方針や監督指針は、単なるルール以上の意味をもっています。これらは「ソフトウェア」（法的拘束力はないが実効性をもつ規範）として機能し、各金融機関が進むべき道を指し示すものとして運用されてきました。

こうした経緯を踏まえ、各地域金融機関が取り組むべき「本業」は、事業者に対して融資をするだけでなく、借り手企業の経営に関する助言を行い、企業や産業ひいては地域全体の成長を能動的に支援していくことが求められるようになりました。そして、その姿勢やあり方を端的かつ的確に表現した言葉として「事業性評価に基づく融資」は浸透し、金融機関と企業がともに課題を解決していく「伴走支援」の代表格となっていました。

1  
未来志向の融資と  
JAの課題

(1) 地域金融機関の「本業」  
とは？

## ② ゼロからわかる 企業価値担保権の基礎Q&A

耳にする機会が増えた「企業価値担保権」だが、制度の中身はよくわからないという声も聞かれる。どのような仕組みで、従来の担保と何が違うのか。よくある疑問から、基礎知識を整理しておこう。



黒木正人 行政書士事務所 所長  
すみれ地域信託株式会社 取締役 **黒木 正人**

1959年岐阜県生まれ。明治大学法学部卒業後、十六銀行入行、事業支援部部長、十六信用保証株式会社常務取締役、飛騨信用組合理事長を経て現職。岐阜県よろず支援拠点チーフコーディネーター、信用金庫顧問等も務める。著書に「新しい経営者保証Q&A」（経済法令研究会）などがある。

Q1

企業価値担保権ってつまり何なの？

**A1** 企業価値担保権は、不動産担保や機械担保などではなく、企業の将来のキャッシュフローや技術力・顧客基盤といった無形資産を含む、いわゆる事業全体を担保にして融資をする新しい制度です。金融機関側は事業全体を担保にとるため、これまで以上に企業の成長に本気で伴走支援を行います。

月25日からスタートします。

優良なビジネスモデルがありながら、不動産をほとんどもたない企業や経営者個人の連帯保証に頼らずに、資金調達をしたい中小企業に有効な制度です。

主な特徴は、①企業の資産重視から、将来的な稼ぐ力（将来キャッシュフロー）重視の融資への転換、②会社かもつノウハウやブランドなどの目に見えない価値をまとめて担保とする融資、③原則として経営者の個人保証を必要としない事業性融資の推進などです。

**解説**  
企業価値担保権とは一言でいうと、企業かもつ土地や建物ではなく、将来の稼ぐ力やノウハウなど事業そのものを担保にして融資する制度です。2024年6月に成立した「事業性融資の推進等に関する法律」に基づき、2026年5

債務者（企業）を委託者、担保権者（金融機関・信託会社等）を受託者とする信託契約を締結し、担保権の設定を商業登記簿に記載します。

# ③ モデルケースから理解する 実務での活用3ステップ

企業価値担保権を実際に活用するにあたっては、JAにおいてどのような準備や評価が必要になるのか。本稿では、モデルケースを基に、押さえておくべき視点や実務での手順を解説する。



合同会社デロイト トーマツ/ファイナンシャルアドバイザー  
金融 ストラテジー パートナー

大仲 忠之

系統中央金融機関や大手金融機関にて、ストラクチャーファイナンスの企画立案や業務提携先との協働推進、業務提供等、関連業務に幅広く従事。

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクター・ヘルスケア事業部（JA支援事業ユニット）  
シニアマネジャー 公認会計士

米山 友二

JAグループのリスク管理態勢や資産査定管理態勢に係る高度化助言指導業務のほか、JAや信連の会計監査等に従事。

## 1 地域におけるJAの 立ち位置

地方経済の課題やニーズの多様化により、地域金融機関には旧来の保全に偏重した融資ではなく、事業性評価を軸とした付加価値支援が求められています。JAでは保証や不動産担保で保全された融資が主であり、事業性評価に踏み込めていないケースが多いと思われるが、競合金融機関が事業性評価型融資へ移行するなかで、JAが地域から評価され続けるためには、企業価値担保の仕組みの理解や推進は避けては通れません。

そこで、企業価値担保権の実務を系統職員の皆様が理解しやすいように、JA向けのモデルケースに沿って、実務の重要なポイントを説明します。まずはわかりやすさを重視した記載として、実際に適用を検討する際は、

必ず最新の基準や運用指針等に照らして、各専門家に問い合わせるようにしてください。

なお、本内容は筆者個人の見解であり、所属組織を代表するものではありません。

## 2 モデルケースで 考える

JAでは、組合員が利用する選果場やライスセンター等の運営を、事業の一環として担う例が多くみられます。これについて、従来の共同利用施設としての位置づけを見直し、株式会社化する例で考えてみましょう（図表1）。

### (1) 生じやすい課題

選果場・ライスセンターは「地域インフラ」の一部であり、長期継続的に稼働が求められるものですが、次のような課題が生じやすい状況です。

① 設備の老朽化と更新資金の不足



特別企画

# JAバンクの 事業基盤維持 に向けた取組みについて

農林中央金庫 JAバンクリテール実践部 LPS企画グループ

JAバンクでは、2025年4月に「JAバンク中期戦略(2025~2027年度)」がスタートしました。その取組みの一環として、2025年度から新規利用者の獲得および取引の深化に向けた特別運動を展開しています。本稿では、本運動の実施に至った背景や概要に加え、2026年度の取組方針について整理します。

JAバンクでは、現在、現行中期戦略の取組みの一環として、JAバンクをあびせて、新規利用者獲得および取引深化に係る特別運動（「事業基盤対策特別運動」。以下、「本運動」という）に取り組んでいます。

## 本運動実施の背景

2020年初め頃から全国的に感染を広げていった新型コロナウイルスの影響により、日本国内の各種サービスは急速に非対面化が進みました。

信用事業においても例に漏れず、国内銀行は口座開設をはじめとした各種手続が非対面でも可能になり、窓口の営業時間に来店できない現役世代などを中心に、オンライン上での手続きが浸透してきました。

また、金利ある世界への回帰により、預貯金の獲得競争が激化し、各金融機関が積極

的なキャンペーン展開等を行うなど、利用者獲得・囲い込みに取り組む状況となっております。

このような環境変化のなか、JAバンクにおいては、非対面チャンネルが未整備であったこと（2025年8月以降、「JAバンクアプリプラス」で非対面口座開設機能を具備）、キャンペーン等を活用した新規利用者獲得施策が減少していたことなどにより、2014年度から2023年度の10年間で新規利用者が半減しました。さらに、組合員・利用者数が減少し続けるなど、事業基盤が縮小したため、対策が必要な状況となりました。

こうした現状を踏まえ、10年後、20年後の事業基盤維持に向け、強い危機感の下、現行中期戦略期間（2025~2027年度）を本運動の実施期間と定め、取組みを開始