

知的資産経営推進の方向性—知的資産の史的展開を踏まえて—

田中宏昌

要約

北欧を中心として知的資産が企業の超過収益の源泉であると認識されだしたのは 1980 年に入ってからであり、その後、国家間及び欧州委員会レベルで研究プロジェクトが設置され政策的提言などが打ち出された。わが国では「知的財産」から「知的資産」への視野拡張、さらには大企業から中小企業へのシフト等を経て、今の知的資産経営施策がある。しかし現状、わが国中小企業に知的資産経営が普及しているとは言いがたく、知的資産経営推進に際しては、知的資産経営報告書の有する課題を克服するのみならず、政策目的を雇用

目次

1. はじめに
2. 知的資産の史的展開-海外における展開とわが国への導入経緯-
3. 知的資産経営推進の方向性
4. 結語

1. はじめに

産業経済から知識創造経済への世界経済基盤の移行¹⁾により知的資産²⁾がクローズアップされている。知的資産の創造・活用の巧拙により、企業の優位性や競争力が浮沈する時代が到来している。

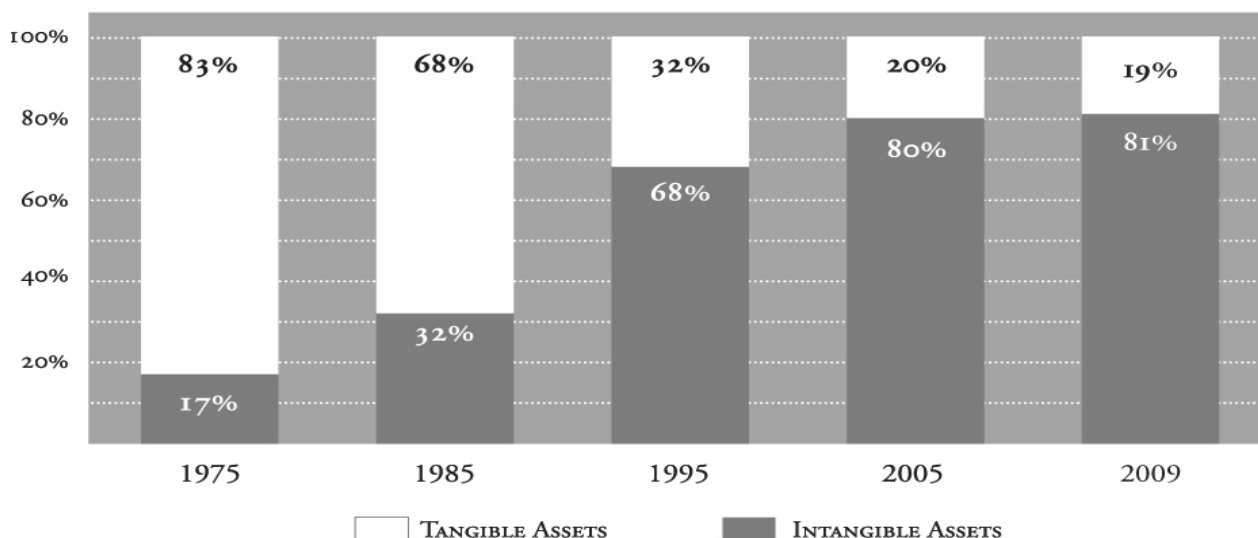
図1は S&P500 における市場価値の構成要素を、物的及び財務的資産と、無形要因によって表される市場価値の割合比で示している。物的及び財務

的資産の市場価値に占める割合は 1975 年の 83% から 2009 年の 19%まで低下し、無形要因によって表されている市場価値割合は増加している。

この変化は米国企業だけの、あるいは大企業だけの傾向ではなく、世界経済基盤の移行は、わが国中小企業の経営環境にも多大な影響を及ぼしている。

むしろ、持ち味が財務情報に表現されていない部分に存在することが多い中小企業こそ、自社の知的資産を的確に把握し、活用する姿勢が求められている時代に突入しているといえよう。しかし、現状、わが国中小企業に知的資産経営³⁾が普及しているとは言いがたい。そこで本稿では、海外における知的資産の展開ならびにわが国への導入経緯を概観しつつ、中小企業が知的資産経営に積極的に取り組むための政策の方向性について論じる。

図1 S&P500 市場価値の構成要素



(出所) IIRC (2011), p.4.

2. 知的資産の史的展開-海外における展開とわが国への導入経緯-

2.1 海外における展開

主として北欧の研究者や企業経営者等において、知的資産が企業の超過収益の源泉であるとの共通認識が構築されだしたのは 1980 年に入ってからである。その共通認識の醸成には日本の経営学者による研究成果が大きく影響している。伊丹敬之氏は技術的ノウハウ、顧客ロイヤリティ、ブランド・イメージ、流通チャネルの支配力、従業員のモチベーションの高さ、組織風土等の「見えざる資産」を競争優位性の源泉として論じ、その著作が英訳されて以降、欧米の研究者にしばしば引用されたほか、野中郁次郎氏は、組織的知識創造プロセスを暗黙知と形式知との相互変換運動である SECI スパイラルとしてモデル化し、欧米の学者へも大きな影響を与えた⁴⁾。北欧が「知的資産の発信地」となったのは「国内には『人と森』しか資源がない。国際競争力を保持するためには『人』の持つ力を活用するほかない」⁵⁾との認識が強かったためである⁶⁾。そして L.Edvinsson が 1994 年、スウェーデンの金融会社 Skandia 社の年次報告書の補足報告書の中で初めて「知的資本」⁷⁾ (intellectual capital)」という概念を用いた開示を行い、これが知的資産レポーティングの先駆けとなった。

知的資産に対する研究者や企業レベルでの研究及び実践が進展するにつれ、国家レベルにおいても、知的創造経済への経済構造の変化の下での競争優位性を高めるための課題として知的資産の戦略的利用とマネジメントのあり方を検討する先進的な国が現れ始めた。

デンマークではナレッジマネジメントの一環として企業内部での知的資産の利用を促すとともに、その利用実態をステークホルダーに伝達するための戦略的ツールとして知的資産経営報告書を提案している(図 2)。

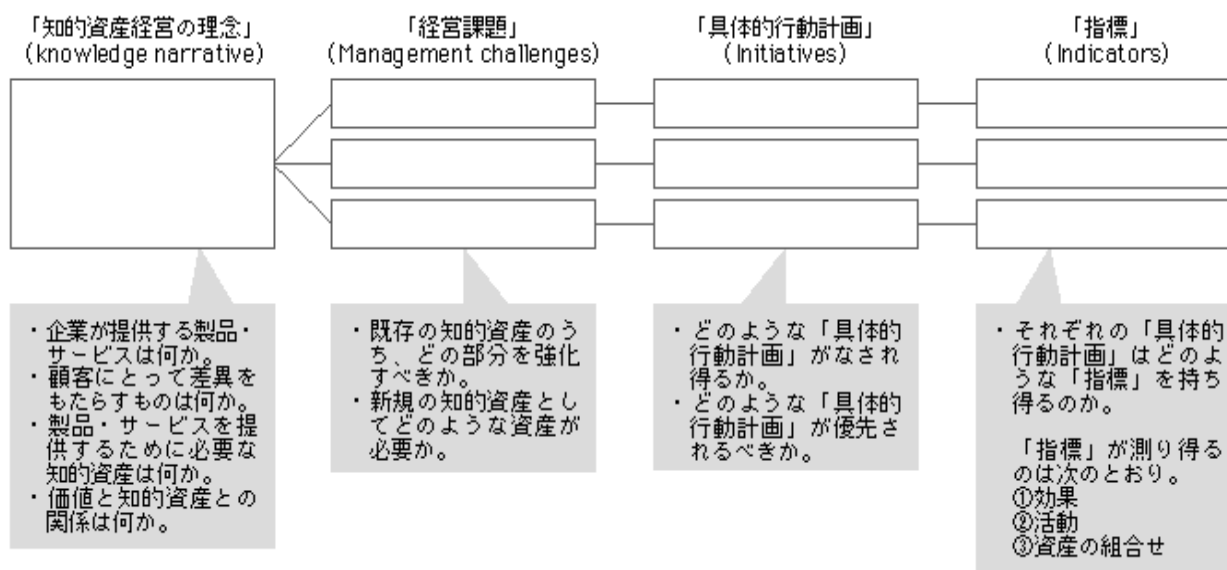
さらにその後、スウェーデンやデンマーク等、一部先進的な国々の知的資産の研究が他の国、地域へと波及し、個別の企業経営面のみならず知識経済化へのパラダイムシフトと言う大局的な観点から、国家や国際機関等においても分析や政策的な対応について様々な提言が行われた。欧州では国家間及び欧州委員会レベルで

MERITUM(MEasuRing Intangibles To Understand and improve innovation Management),

PRISM(Policy-making, Reporting and Measuring, Intangibles, Skills development, Management),

RICARDIS(Reporting Intellectual Capital to Argument Research, Development and Innovation in SMEs)といった知的資産に係る研究プロジェクトが設置され政策的提言などが打ち出された。

図 2 デンマーク「知的資本報告書に関するガイドライン」



(出所)Ministry of Science Technology and Innovation(2003)をもとに作成

MERITUM プロジェクトでは、知的資産の分類や、マネジメント・コントロール・システムの分析、資本市場での知的資産の適合性、ガイドラインの設定を課題として取り上げ、検討が行われた。公表された MERITUM ガイドラインでは、主に知的資産マネジメントとしてフェーズ 1：知的資産の認識、フェーズ 2：測定、フェーズ 3：アクション（評

価）に分け全体像を把握することが示され、その内容をステークホルダーに伝達する手段として知的資産報告書を位置づけた(図 3)。

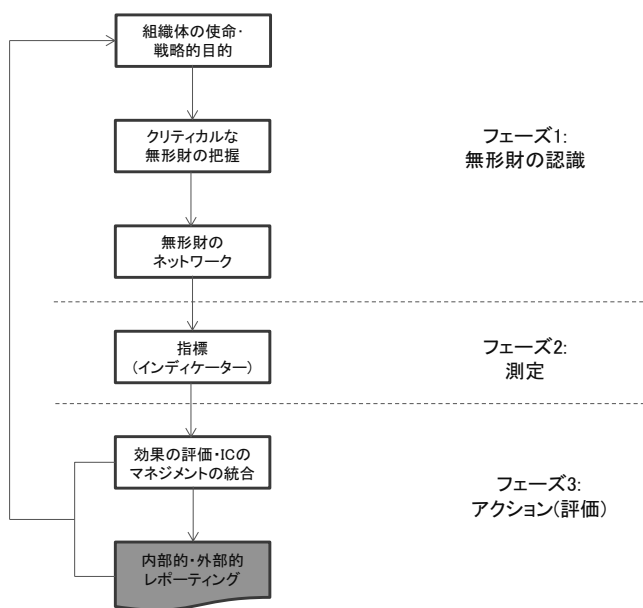
また PRISM においては、21 世紀の知識化経済の下で企業活動が関わりをもってくる経営資源を有形資産に加え 3 つに類型化（無形財、無形コンピテンス、無形潜在能力）し、無形財をさらに 2 区分した 4 つの資源を効率的に組織化し運用して経済的価値の創出を図るべきであるとした(図 4)。

さらに RICARDIS においては、研究集約型中小企業を対象として知的資産経営ガイドラインを提案し、研究資金の獲得の困難性を緩和するために知的資産報告書の役割について説明がなされた。

欧州においては、個別の国レベルでも知的資産に関する政策的対応が積極的に進められた。例えば、ドイツでは中小企業向けにガイドラインを策定し、中長期的な生存のため強み・革新力の明確化・向上を目指し政府が補助を行いながら報告書の作成を推奨した。

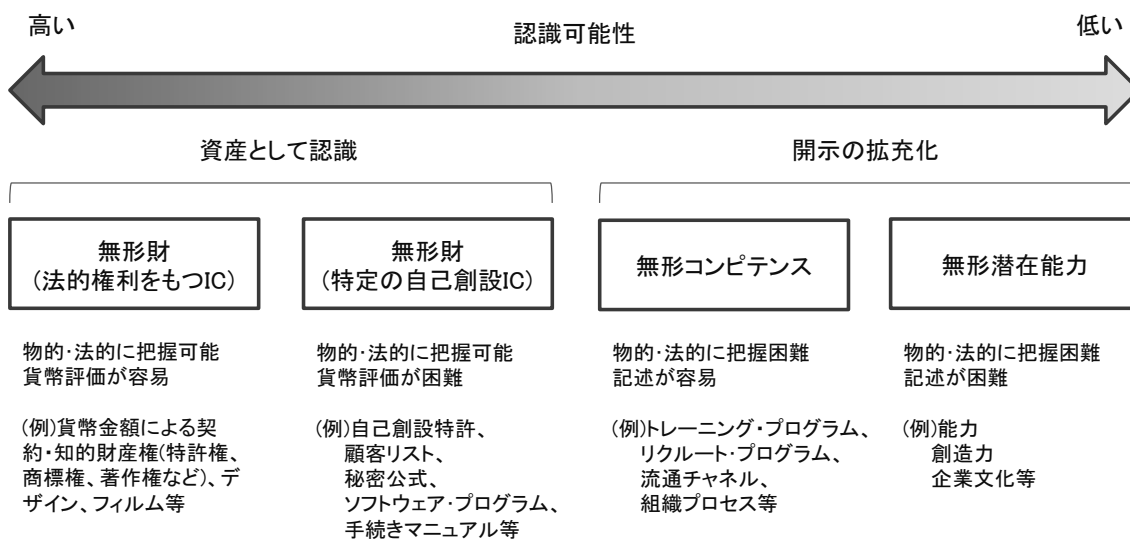
一方、米国でも 1990 年代以降、アメリカ公認会計士協会(AICPA)等が中心となり、激化する競争と企業経営の変革に対応すべく、非財務尺度(non-financial measures)を含めた企業の財務報告のあり方について、事業報告の拡充化の観点から検討がなされた⁸⁾。

図 3 MERITUM ガイドラインにおける「無形財マネジメント」



(出所) 古賀(2005)p.224.

図 4 知的資産の認識可能性の連続体モデル



(出所) 古賀(2005)p.85.

2.2 知的資産におけるわが国への導入経緯

わが国における知的資産政策の流れは、以下のとおりである。

2002 年 7 月、「知的財産立国」の実現を目指し、首相官邸知的財産戦略会議において「知的財産戦略大綱」が策定、公表され、同年 12 月、「知的財産基本法」が制定された。ここでは「知的資産」ではなく「知的財産」であり、知的創造サイクル（知的財産の創造、保護、活用）における「保護」の側面に着目した取り組みであったがゆえに、知的財産を適切に活用できるのか、経済活動を活発化させる取り組みとしては弱いのではないか、といった指摘も多く聞かれた。

そこで 2004 年 1 月、経済産業省では「知的財産情報開示指針」を策定、公表し、知的財産を自社の競争力の源泉として経営戦略の中に位置づけ、その戦略的な開示を行おうとする企業の参考となるべき指針を示した。同年 6 月に発刊された通商白書でも、知財経営が推奨され「知的財産の活用」へ政策の軸足がシフトした。

しかし着目すべき企業が保有する目に見えない経営資源は知的財産権のみで良いのかという指摘を受け産業構造審議会新成長政策部会経営・知的資産小委員会で検討が行われ、その結果、そもそも企業が保有する無形な経営資源は知的財産権以外にも多く存在し、それは、伝統的な財務諸表では表現することが困難であるにもかかわらず、競争力の源泉として企業収益の獲得に寄与するものであるとの結論に至った。そして 2005 年 10 月、経済産業省によって「知的資産経営の開示ガイドライン」が作成、公表され、「知的財産」から「知的資産」への視野拡張がなされた。

さらに、2007 年 3 月には独立行政法人中小企業基盤整備機構によって「中小企業のための知的資産経営マニュアル」が、2008 年 10 月には「事業価値を高める経営レポート(知的資産経営マニュアル)作成マニュアル」が策定され、知的資産に関する推進政策の主たる対象が中小企業へとシフトした。

政策対象の中小企業へのシフトに伴い、2008 年 10 月の独立行政法人中小企業基盤整備機構による「中小企業のための知的資産経営実践の指

針」、2009 年 4 月の経済産業省知的財産政策室による「知的資産経営評価融資の秘訣」の公表など、金融面への役立ちを企図したものへと政策の軸足がシフトした。

3. 知的資産経営推進の方向性

3.1 知的資産経営推進の阻害要因

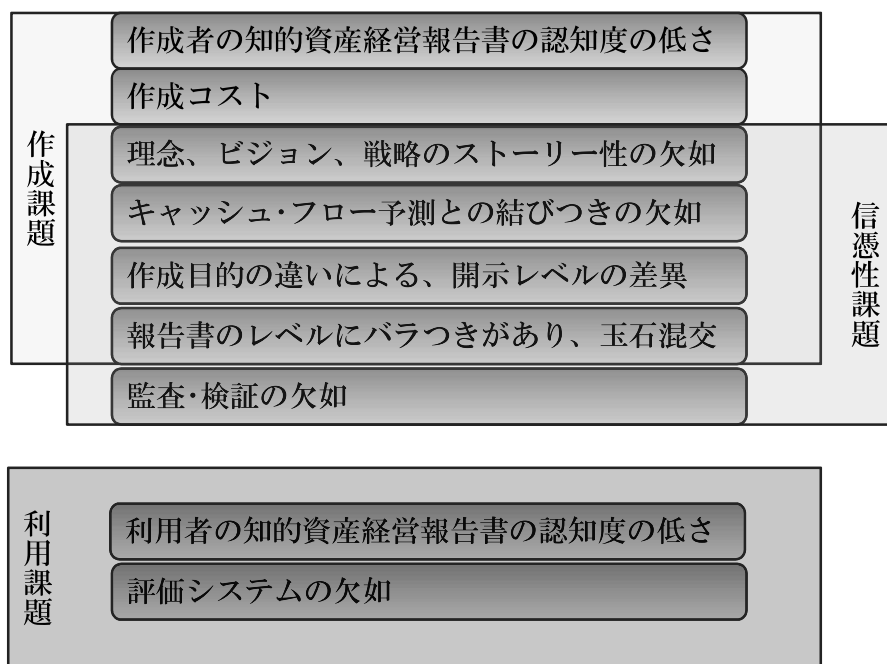
知的資産は上述のとおり海外で展開され、わが国にも導入されたものの、冒頭で触れたとおり、現状、わが国中小企業に知的資産経営が普及しているとは言いがたい。では、何が知的資産経営推進の阻害要因なのか。

図 5 は知的資産経営報告書に関して指摘されている課題である。「作成者の認知度の低さ」「作成コスト」は、作成者側の課題として挙げられよう。未だ「知的財産(権)」との混同が散見されるなど、知的資産に関する認知度はまだまだ低い。また、コストに関しては、企業規模が小さい企業ほど負担感が大きく、それゆえ、知的資産経営報告書作成の阻害要因となっている。既に作成している企業へのヒアリングでは「コストを上回る効果が得られた」との声が多く聞かれるものの、作成に関する費用対効果に対して懐疑的な意見も多く、得られる効果とともに認知度を上げていくことによってコスト負担感を軽減する方向が望ましいと考えられる。

一方、作成課題のうち「理念、ビジョン、戦略のストーリー性の欠如」「キャッシュ・フロー予測との結びつきの欠如」「作成目的の違いによる、開示レベルの差異」は、現在の知的資産経営報告書のフォーマット上の課題とも言え、これらは知的資産経営報告書の信憑性に関する課題とも重なっている。また「報告書のレベルのばらつき」や「監査・検証の欠如」も、知的資産経営報告書における信憑性課題であろう。

他方、「利用者の認知度の低さ」「評価システムの欠如」が利用課題として整理される。評価システムが構築されるには、利用する側の認知度があることと、評価の対象となる報告書がより多く作成されていることが要件であるがゆえ、ここでも認知度の向上が課題解決の第一歩となるよう。

図5 知的資産経営報告書の課題



(出所) 大阪府(2013)p.15.

3.2 活用目的の方向性-雇用-

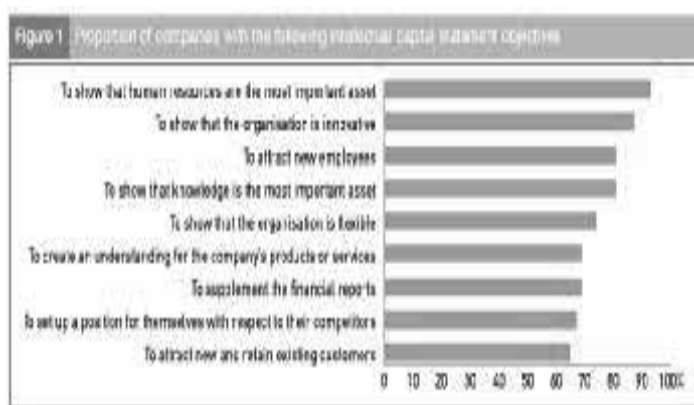
知的資産経営推進のためには、上記の阻害要因を除去したうえで、さらに知的資産の活用目的の方向性を考慮する必要がある。

図6は北欧における知的資産経営報告書の作成目的である。上述のとおり、北欧では知的資産をマネジメント・コントロールの手段として、知的資産経営報告書をステークホルダーに伝達する手段として、それぞれ活用することを意図しつつ実践されてきたのだが、北欧諸国の企業において知的資産経営報告書は「企業にとって人材が最も重要な

資産であることを示し、革新(Innovation)をもたらす有能な人材を自社に惹きつけるためのツール」として位置づけられ、実際はリクルーティング・ツールとして知的資産経営報告書を作成しているのである。その結果、デンマークにおいては「優秀な理工系大学生は『知的資産経営報告書を作成していない企業へは就職したくない』とよく口にする。知的資産経営報告書によって、当該企業に入社してからの自身の活躍を容易に想像できるからである」⁹⁾とのことである。

少子高齢化が急速に進み、労働力人口の減少が明らかになりつつあるわが国において、有能な人材の獲得および育成は企業にとって大きな課題で

図6 知的資産経営報告書の作成目的



人的資本が最も重要な資産だと示すため
 自社の組織が革新的であることを示すため
 新しい雇用者を引き付けるため
 知識が最も重要な資産であることを示すため
 自社の組織が柔軟であることを示すため
 自社の製品やサービスへの理解を引き出すため
 財務レポートを補完するため
 競合他社の中で自社の位置を確立するため
 顧客の維持および新規開拓のため

(出所) Jan Mouritsen et al.(2004),p.48.

ある.そのようななか,知的資産経営報告書の活用目的を,まずは北欧と同じくリクルーティング・ツールとすることに軸足を置くべきではなからうか.

3.3 活用目的の方向性-金融-

他方,経済産業省は近年,地域金融機関と連携した知的資産ファイナンスの推進を掲げ,地域金融機関をモデルとしてその構築に取り組むなど「知的資産の金融への役立ち」を意識した政策に軸足をシフトしているが,北欧においてもかつて知的資産経営報告書の普及に際し,金融との連動を画策したものの奏功してはいない¹⁰⁾.

また大阪府においても既に 2005 年,「大阪金融新戦略」において知的資産評価融資の検討がなされ,「成長性評価融資」として制度を構築はしたものの,奏功しなかった実例がある.

成長性評価融資制度は,長引く不況やデフレ経済等の影響により,担保不足や債務過多,赤字や含み損等による実質債務超過といった財務の傷んだ中小企業等が少なくないなかで,財務諸表や担保・保証人を重視するといった従来の融資スタイルでは資金調達に支障をきたすことから,従来の融資スタイルに代わり,収益性や将来の成長性に重点をおいた資金供給策の枠組みを新しく構築することが必要との認識で創設された.

成長性評価融資制度は,目標額 450 億円(3 年間)に対し,2005 年度は 221 社,約 57 億円,2006 年度は 146 社に約 34 億円,2007 年度には約 60 社に 18 億円,3 年間で 109 億円(目標達成率約 24%)の実績であった¹¹⁾.

この制度は府内中小企業の円滑な資金供給に寄与したほか,成長性評価融資においては,融資先の約 7 割が売上増加,約 5 割が経常利益増加,約 4 割が従業員増加となっており,また,赤字企業 39 社のうち黒字に転換した企業が 21 社,債務超過企業 44 社のうち債務超過が解消された企業が 12 社と,当該制度が企業成長の一助となった¹²⁾.

一方で,小規模零細企業や財務基盤が不安定な企業に積極的に融資を行ったことに加え,世界的な景気悪化の影響を受け,倒産が増大したことも相俟って,承諾率(保証金額/申込受付金額)を低く

抑えた(2005 年度 39.6%,2006 年度 29.3%,2007 年度 27.6%)¹³⁾ものの,デフォルト率は 20%を超えた.

本融資制度が奏功しなかった要因分析と,知的資産ファイナンス再構築に資する示唆を得ることを目的とし,成長性評価融資の審査時に得られたデータ(財務項目および非財務項目¹⁴⁾)を解析した.なお,分析に使用した変数の相関係数表を表 1 に記した.具体的には①正常先とリ・スケジュール先やデフォルト先とを分けた非財務項目は何か,②成長性評価融資制度が奏功しなかった要因は何だったのか,③審査時における財務と非財務,すなわち資産の間にどのような関係が見られるのか,について解析したところ,以下の結果を得た.

成長性評価融資申込企業を正常先,デフォルト先,リ・スケジュール先,拒絶先の 4 群に区分し,一元配置分散分析および Bonferroni の多重比較によって評価項目ごとの平均得点の比較を行った(表 2).その結果,財務項目では「経常利益」,非財務項目は全ての項目において有意差が確認でき,「経常利益」と全ての非財務項目において正常先と拒絶先に,「ターゲット市場」「ポジショニング」を除く非財務項目においてデフォルト先と拒絶先に,半数の非財務項目において拒絶先と他の 3 群との間に,それぞれ有意な平均差があった.非財務項目における拒絶先の平均値は他の 3 群よりも全て低く,これは財務評価のみにとられることなく,企業等の成長性をもたらす非財務項目を評価し,融資審査に反映するという成長性評価融資の趣旨に適う評価結果であった.その一方で,全ての項目において正常先とリ・スケジュール先,正常先とデフォルト先,リ・スケジュール先とデフォルト先との間に有意な平均差がなく,審査時点でリ・スケジュール先やデフォルト先を見抜き排除することは困難であったことがわかった¹⁵⁾.

以上から,知的資産の金融面への活用には,以下に関するさらなる改革が必要とされる.

第一に,融資審査に必要な知的資産は何かを突き止める必要がある.

上述のとおり,成長性評価融資の趣旨に適う評価結果であったにも関わらず,正常先とリ・スケジュール先やデフォルト先との間に有意な平均差がなく,審査時点でリ・スケジュール先やデフォルト

先を見抜き排除することは困難であったことから、融資審査に必要な知的資産情報は何か、を突き止め、その測定尺度を開発しなければならない。

融資審査の要諦は、融資した企業が「デフォルトを起こさないか否か」を見極めることである。冒頭で記したとおり、無形要因によって表されている企業価値割合が増加しているなかで財務諸表だけを見ても企業の価値を測り「返済原資が確保できるか否か」、つまり「デフォルトを起こさないか否か」を見極めることも困難化しつつある。それゆえ財務諸表に現れない非財務情報(知的資産)が融資審査にも必要な情報となる。

しかし、融資審査に必要な知的資産は、将来予測を含めた「企業の発展可能性を定性的に」記した、しかも任意開示である知的資産経営報告書に記載されているとは限らない。むしろ企業にとっては開示したくない情報である可能性もある。例えば「経営者の金銭面における公私混同はないか」であるとか「自社の計数を把握しているか」は、知的資産経営報告書にはまず記載されないだろうが、企業のデフォルト確率を高める可能性が高いと直観的に理解できる。「返済原資が確保できるか否か」に直結した非財務情報の発掘が不可欠である。

第二に、非財務と財務との連動性の明確化が必要である。

「キャッシュ・フロー予測との結びつきの欠如」が知的資産経営報告書の課題であることは既に指摘した。知的資産経営報告書に記載されている、いないに関わらず、非財務との財務との連動性の明確化が、知的資産の金融への役立ちのためには不可欠である。「返済原資が確保できるか否か」に直結した非財務情報の発掘とともに、「どのような状態、あるいは条件下で、いかなる結果をもたらすか」についての測定および評価を確立する必要がある。

この課題の解決の一方向として「統合報告」が考えられる。統合報告とは、ステークホルダー(利害関係者)に対して、財務情報および非財務情報の関連性を分かりやすく、比較可能な形で取りまとめ提供することであり、上場企業を中心に導入が進みつつある国際的な統一フォーマットである。つ

まり知的資産経営報告書に、知的資産(非財務)情報の信頼性を頑強にするための根拠となる財務情報を付加する形で記載することで、財務と非財務との連動性がある程度明確になるであろう。またこのことで、知的資産経営報告書の信憑性課題も軽減できると考えられる。もっとも、このためには中小企業側の財務情報開示に対する積極性が求められる。

第三に、金融機関の意識変革と知的資産の評価システムの構築が必要である。

地域密着型金融¹⁶⁾の推進を掲げながらも、中小企業金融における融資審査において金融機関は、未だ過去の財務(定量)情報を基にした「企業の倒産可能性を定量的に」が主流である。そして多くの金融機関は「中小企業の信用リスクを把握する際の問題点」として「技術力や定性的な情報を評価することが困難」と回答している¹⁷⁾。「技術力や定性的な情報」とは、すなわち知的資産であり、知的資産が「企業の目利き」に直結した「地域密着型金融の本質」であるとの認識を金融機関は持ち、評価者として知的資産の評価システムを構築すべきではなかろうか。

4. 結語

本稿では海外における知的資産の展開ならびにわが国への導入経緯を概観しつつ、中小企業が知的資産経営に積極的に取り組むための政策の方向性について論じた。そこでは、北欧諸国の企業において知的資産経営報告書は「革新をもたらす有能な人材を自社に惹きつけるためのツール」として位置づけられており、有能な人材の獲得および育成は企業にとって大きな課題であるわが国においては、知的資産経営報告書の活用目的を、北欧と同じくリクルーティング・ツールとすることに軸足を置くべきである点、「知的資産の金融への役立ち」には、北欧においても奏功してはならず、融資審査に必要な知的資産は何かを突き止める必要性、非財務と財務との連動性の明確化の必要性、そして金融機関の意識変革と知的資産の評価システムの構築の必要性を指摘した。

産業経済から知的創造経済への経済構造の変化のもとで、見えないものが評価される比重が高ま

っている現在においては、見えないものを見えないまま放置すべきではない。時代に即した新たな概念を用いた発展を企業は目指すべきであり、そのことを、企業を取り巻くあらゆる利害関係者もまた、理解する必要がある。

〔注〕

- 1) 経済価値が創出されるプロセスと競争優位性の価値源泉の、プロダクト型経済(商・製品の製造・販売を主体とする経済)からナレッジ型経済(イノベーション、人材、アイデア等を主体とする経済)への焦点の移行を指す。古賀他(2007)p3 を参照。
- 2) 知的財産(特許、ブランド等)、人材、技術、技能、組織力、経営理念、顧客等とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない目に見えにくい経営資源の総称。「人的資産」「構造資産」「関係資産」に大別される。
- 3) 知的資産を把握し、活用することで業績の向上や、会社の価値向上に結びつけた経営。
- 4) 詳細は山本・俣野(2009b)を参照。
- 5) Ulf Johanson 教授(Malardalen University)へのインタビューによる。
- 6) 特にスウェーデンでは、1992 年の「金融恐慌」発生によって国内経済が急速に悪化し、その危機を乗り越えるべく、官民間問わず知的資産の活用に関する模索が続けられた。
- 7) 本稿では「知的資本」「知的資産」を同義語として使用している。
- 8) 古賀(2005),p201.
- 9) Jan Mouritsen 教授(Copenhagen Business School)へのインタビューによる。
- 10) Per Nikolaj Bukh 教授(Aarhus University)へのインタビューによる。
- 11) 大阪府議会平成 20 年 2 月定例会商工労働常任委員会議事録。
- 12) 同上。
- 13) 同上。
- 14) 「事業優位性」「維持・継続」「ターゲット市場」「ポジショニング」「販売チャンネル」「価格」「販売促進」「生産・サービス体制」「原価・コスト管理」「技術・運営ノウハウ」「経営トップ」「資金計画」「資金調達」「資金繰り」の 14 項目。
- 15) 詳細は田中(2015)を参照のこと。
- 16) 金融機関が、長期的な取引関係により得られた情報を活用し、対面交渉を含む質の高いコミュニケーションを通じて融資先企業の経営状況等を的確に把握し、これにより中小企業等への金融仲介機能を強化するとともに、金融機関自身の収益向上を図ること。
- 17) 中小企業庁(2008),p177.

〈参考文献〉

- 伊丹敬之(1984),『新・経営戦略の論理』日本経済新聞社。
- 伊藤邦雄(2006),『無形資産の会計』中央経済社。
- 内田恭彦・ヨーラン・ルース(2008),『日本企業の知的資本マネジメント』中央経済社。
- 梅本勝博訳(野中郁次郎・竹内弘高著)(1996),『知識創造企業』東洋経済新報社。
- 大阪府金融新戦略検討委員会(2006),「中小企業等金融新戦略検討報告書」。
- 大阪府商工労働部知的資産経営推進タスクフォースチーム(2013),「知的資産経営推進 TF 中間報告書」。
- 大阪府商工労働部(大阪産業経済リサーチセンター)(2014),「中小企業における情報開示と知的資産の認識・活用に関する調査報告書」。
- 金融庁(2003),「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」。
- 経済産業省(2004),『通商白書 2004』。
- 経済産業省(2005),「知的資産経営の開示ガイドライン」。
- 経済産業省知的財産政策室(2009),「知的資産経営評価融資の秘訣」。
- 経済産業省知的財産政策室(2013),「地域金融機関と連携した 中小企業の『見えない強み』活用について」。
- 古賀智敏(2005),『知的資産の会計』東洋経済新報社。
- 古賀智敏・榊原茂樹・與三野禎倫(2007),『知的資産ファイナンスの探求』中央経済社。
- 榊原茂樹・與三野禎倫・Bo Hansson(2005),「株式価値評価における知的資本の重要性:証券アナリストのパーセプション」『国民経済雑誌』,第 191 巻第 5 号,p1-19.
- 高橋透訳(リーフ・エドビンソン,マイケル・S・マローン著)(1999),『インテレクチュアル・キャピタル』,日本能率協会マネジメントセンター。
- 田中宏昌(2012),「非上場企業における統合報告の意義」『企業会計』,中央経済社,64(6),p.62-68.
- 田中宏昌(2014a),「コラム 政策の新機軸—知的資産経営—」,『地域産業政策の実際』,p156-162, 同友館。

- 田中宏昌(2014b),「非上場企業における報告書の進化-知的資産経営報告書から統合報告へ-」『日本知的資産経営学会誌 創刊号』p50-62,千倉書房.
- 田中宏昌(2015),「知的資産ファイナンスの再構築に向けて～なぜ大阪府成長性評価融資は失敗したのか～」『日本知的資産経営学会誌 第1号』千倉書房.
- 中小企業知的資産経営研究会(2006),「中小企業知的資産経営研究会中間報告書」.
- 中小企業庁(2008),『2008年版中小企業白書』.
- 独立行政法人中小企業基盤整備機構(2007),「中小企業のための知的資産経営マニュアル」.
- 独立行政法人中小企業基盤整備機構(2008a),「中小企業のための知的資産経営実践の指針『知的資産経営報告書作成支援調査・研究編』」.
- 独立行政法人中小企業基盤整備機構(2008b),「中小企業のための知的資産経営実践の指針『知的資産ファイナンス調査・研究編』」.
- 独立行政法人中小企業基盤整備機構(2012),「事業価値を高める経営レポート(知的資産経営報告書)作成マニュアル改訂版」.
- 野中郁次郎(1990),『知識創造の経営』日本経済新聞社.
- 村本孜(2010),『リレーションシップバンキングと知的資産』社団法人金融財政事情研究会.
- 山本英一・俣野敏道(2009a),「知的財産政策の新展開～知的財産から知的資産へ～」『ぷりずむ vol.7 No.76』,財団法人 経済産業調査会 知的財産情報センター,p75-91.
- 山本英一・俣野敏道(2009b),「知的財産政策の新展開(第3部・完)～世界的潮流の知的資産～」『ぷりずむ vol.7 No.79』,財団法人 経済産業調査会 知的財産情報センター,p14-33.
- American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) (1994), “The Special Committee on Financial Reporting, Improving Business Reporting: A Customer Focus.”
- European Commission (2006), “RICARDIS (Reporting Intellectual Capital to Argument Research, Development and Innovation in SMEs) Report.”
- IIRC (2011), “TOWARDS INTEGRATED REPORTING Communicating Value in the 21st Century”.
- IIRC (2013), “The Consultation Draft of the International <IR> Framework”.
- Jan Mouritsen et al. (2004), “Reporting on intellectual capital; why, what and how?” MEASURING BUSINESS EXCELLENCE VOL8 NO1.
- MERITUM (2002), “Guidelines for Managing and Reporting on Intangibles”.
- Ministry of Science Technology and Innovation (2003), “Intellectual Capital Statements –The New Guideline”.
- PRISM Project (2003), “WP4:Accounting,financial Analysis and Audit in the Intangible Economy,” Final Report.

表 1 相関係数表

	平均値	標準偏差	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
1. 売上高	433579080.28	525825012.64	-																						
2. 売上総利益	132478739.44	190838535.30	.704**	-																					
3. 営業利益	8319263.38	27946314.47	.518**	.441**	-																				
4. 経常利益	2321361.97	2348951.53	.345**	.308**	.903**	-																			
5. 当期利益	1571846.48	94875023.93	.024	.007	-.139**	-.192**	-																		
6. 減価償却	7497401.41	14834851.76	.480**	.577**	.424**	.283**	-.023	-																	
7. 借入金	256674190.14	372037107.29	.746**	.637**	.520**	.266**	.003	.535**	-																
8. 総資産	365746443.66	51492538.73	.812**	.658**	.542**	.294**	.000	.577**	.968**	-															
9. 自己資本	30828094.55	85719680.00	.535**	.430**	.380**	.236**	-.015	.347**	.587**	.697**	-														
10. 事業優位性	6.24	1.50	.022	.002	.083*	.057	-.067	.061	.041	.063	.024	-													
11. 維持継続	5.40	1.44	.042	.028	.060	.026	-.037	.048	.073	.095*	.079*	.598**	-												
12. ターゲット市場	3.07	0.78	-.047	-.067	.046	.024	-.049	.032	-.009	-.007	-.025	.252**	.183**	-											
13. ポジショニング	2.48	0.94	.073	.022	.052	.037	-.025	.017	.103**	.114**	.094*	.292**	.287**	-.050	-										
14. 販売チャネル	3.11	0.72	.055	.074*	.027	.010	-.044	.038	.060	.060	.046	.310**	.254**	.118**	.213**	-									
15. 価格	2.87	0.68	.078*	.091*	.100**	.090*	-.048	.030	.087*	.079*	.056	.270**	.240**	.139**	.096*	.297**	-								
16. 販売促進	2.81	0.76	.080*	.103**	.081*	.062	-.102**	.031	.072	.059	.018	.288**	.244**	.101**	.165**	.382**	.283**	-							
17. 生産サービステル	3.08	0.69	.128**	.124**	.082*	.054	-.009	.066	.124**	.131**	.129**	.269**	.301**	.118**	.186**	.358**	.286**	.313**	-						
18. 原価コスト管理	2.64	0.72	.101**	.094*	.133**	.156**	-.032	.068	.098**	.101**	.060	.238**	.231**	.016	.115**	.241**	.356**	.215**	.352**	-					
19. 技術運営ノウハウ	2.98	0.71	.129**	.095*	.103**	.071	-.045	.073	.126**	.131**	.090*	.322**	.308**	.102**	.229**	.290**	.240**	.300**	.479**	.293**	-				
20. 経営トップ	5.89	1.41	.048	.078*	.071	.066	.001	.079*	.039	.054	.027	.435**	.412**	.199**	.193**	.277**	.282**	.299**	.335**	.292**	.308**	-			
21. 資金計画	1.84	0.72	.071	.028	.099**	.087*	-.052	.054	.053	.071	.056	.298**	.270**	.110**	.047	.151**	.204**	.195**	.270**	.268**	.221**	.370**	-		
22. 資金調達	1.55	0.57	.125**	.065	.112**	.120**	-.021	.018	.042	.056	.079*	.146**	.129**	.091*	.106**	.170**	.139**	.114**	.232**	.144**	.207**	.214**	.241**	-	
23. 資金繰り	1.52	0.56	.036	-.009	.107**	.149**	-.065	-.004	-.052	-.036	-.008	.147**	.187**	.085	-.001	.098**	.226**	.102**	.134**	.184**	.152**	.266**	.337**	.393**	

**、p<.01、*、p<.05.

表2 正常先, デフォルト先, リ・スケジュール先, リ・スケジュール先, 拒絶先の比較

項目	正常先 (n=155)		リ・スケジュール先 (n=50)		デフォルト先 (n=68)		拒絶先 (n=437)		F 値	p 値	
	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差			
財務	売上高	490,682,232.26	± 500,272,898.39	334,039,660.00	± 413,569,116.58	522,539,514.71	± 621,250,052.39	410,871,237.99	± 527,863,035.95	2.137	.094
	売上総利益	134,317,780.65	± 137,546,876.06	127,685,780.00	± 162,999,735.87	169,844,882.35	± 293,433,963.20	126,560,430.21	± 189,912,069.74	1.024	.381
	営業利益	13,018,200.00	± 25,827,891.40	9,084,680.00	± 26,325,076.07	9,799,250.00	± 26,516,210.95	6,334,720.82	± 28,918,132.99	2.284	.078
	経常利益	7,069,174.19	± 21,300,060.83	2,372,180.00	± 19,225,677.11	3,534,235.29	± 20,828,242.50	442,810.07	± 24,807,932.22	3.137	.025
	当期利益	-663612.90	± 20,168,726.07	3,255,600.00	± 14,147,680.85	-2,736,735.29	± 37,271,044.92	2,842,537.76	± 119,378,100.70	1.106	.956
	減価償却	8,718,316.13	± 13,700,874.28	8,114,100.00	± 14,596,973.05	9,299,852.94	± 13,034,011.13	6,713,320.37	± 15,486,099.56	1.121	.340
	借入金	272,862,296.77	± 335,405,523.89	248,849,420.00	± 336,550,053.35	280,653,823.53	± 322,340,214.95	248,583,725.40	± 395,462,931.93	.267	.849
	総資産	399,236,200.00	± 460,484,002.87	343,386,720.00	± 446,297,678.36	414,110,558.82	± 501,005,187.96	353,774,622.43	± 542,041,292.98	.520	.668
	自己資本	38,458,600.00	± 79,142,914.66	37,715,520.00	± 64,553,710.00	27,736,882.35	± 65,647,514.48	27,814,594.97	± 92,568,828.99	.726	.537
	事業優位性	6.95 ± 1.12		6.84 ± 1.22	**	7.09 ± 1.27	**	5.78 ± 1.50	**	40.989	.000
維持継続	6.22 ± 1.17		5.96 ± 1.03	**	6.18 ± 1.13	**	4.93 ± 1.40	**	50.163	.000	
ターゲット市場	3.21 ± 0.76		3.18 ± 0.63	**	3.21 ± 0.76	**	2.98 ± 0.79	**	4.720	.003	
ポジショニング	2.83 ± 0.89		2.42 ± 0.86	**	2.65 ± 1.02	**	2.33 ± 0.91	**	11.987	.000	
販売チャネル	3.34 ± 0.64		3.26 ± 0.72	**	3.25 ± 0.56	*	2.98 ± 0.75	**	11.549	.000	
価格	3.10 ± 0.63		2.90 ± 0.58	**	3.09 ± 0.71	**	2.75 ± 0.68	**	13.291	.000	
販売促進	2.99 ± 0.69		3.30 ± 0.74	**	2.99 ± 0.70	**	2.66 ± 0.75	**	17.584	.000	
生産サービス体制	3.37 ± 0.61		3.38 ± 0.60	**	3.40 ± 0.49	**	2.90 ± 0.69	**	29.772	.000	
原価コスト管理	2.88 ± 0.71		2.84 ± 0.71	**	2.88 ± 0.64	**	2.49 ± 0.69	**	17.041	.000	
技術運営ノウハウ	3.20 ± 0.62		3.08 ± 0.57	**	3.37 ± 0.64	**	2.83 ± 0.72	**	20.307	.000	
経営トップ	6.52 ± 1.07		6.48 ± 1.18	**	6.68 ± 1.23	**	5.48 ± 1.42	**	37.326	.000	
資金計画	2.17 ± 0.65		1.90 ± 0.65	**	2.21 ± 0.66	**	1.66 ± 0.70	**	28.288	.000	
資金調達	1.68 ± 0.55		1.64 ± 0.56	**	1.76 ± 0.63	**	1.46 ± 0.56	**	10.168	.000	
資金繰り	1.67 ± 0.52		1.72 ± 0.57	**	1.76 ± 0.52	**	1.40 ± 0.55	**	17.523	.000	

**、p<.01、*、p<.05。