

# 事務局説明資料

令和4年11月21日  
中小企業庁 財務課

## 目次

1. 中小エクイティ・ファイナンス活用におけるガバナンスに関するガイダンス（仮称）について	p. 2
2. 検討の方向性について	p.10
3. 本日はご議論いただきたいこと	p.15
4. 今後の検討会の進め方について	p.23

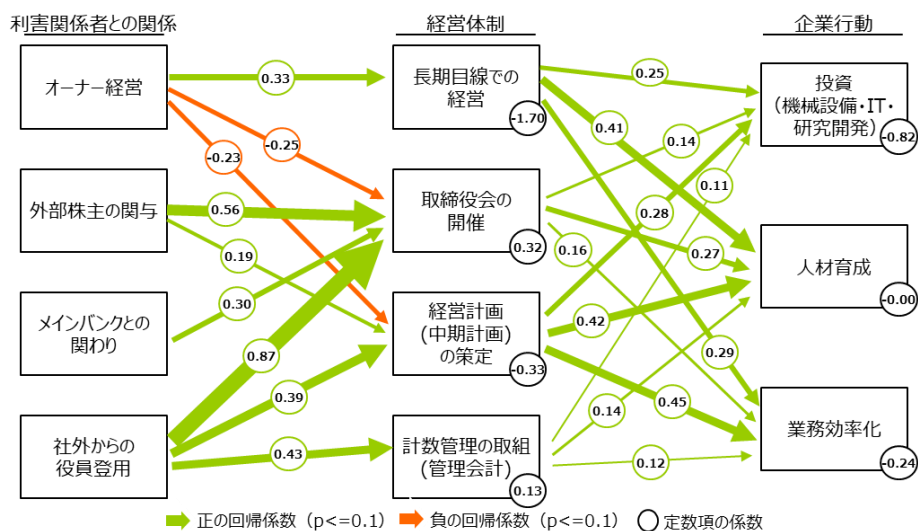
# 1. 中小エクイティ・ファイナンス活用におけるガバナンスに関する ガイドンス（仮称）について

- 中小企業におけるガバナンス
- 本検討会においては、エクイティ・ファイナンス活用の場面における中小企業のガバナンスを検討すること
- 「中小エクイティ・ファイナンス活用におけるガバナンスに関するガイドンス」（仮称）策定の必要性

# 中小企業におけるガバナンス① ガバナンスと中小企業の成長促進の関係性

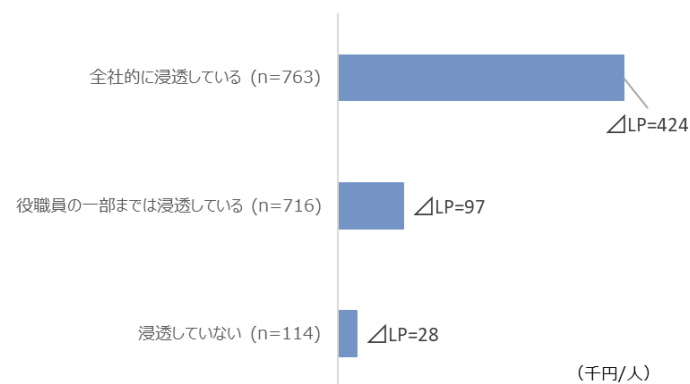
- コーポレート・ガバナンス（以下単に「ガバナンス」という。）の構築・強化には、**中小企業の成長を促す**効果が期待でき、**重要**である。
- 例えば、①外部の利害関係者からの牽制機能が働く経営体制（例：外部株主の関与、社外からの役員登用等）、②組織的な意思決定の仕組み（例：取締役会の開催等）、③内部体制（例：経営計画、管理会計等）の整備により、企業行動の活発化につながるとの調査結果がある。
- また、経営理念が全社的に浸透している企業は、労働生産性の上昇幅が大きいとの調査結果がある。

中小企業における統治構造と企業行動の関連性



【出典】中小企業白書（2018年版）

経営理念の浸透状況と労働生産性の変化



(注)  
 1. 労働生産性 = (営業利益 + 人件費 + 減価償却費 + 賃貸料 + 租税公課) ÷ 従業員数。  
 2. ΔLP (労働生産性の変化) とは、2021年時点と2015年時点の労働生産性の差のことをいい、中央値を集計している。  
 3. 「役職員の一部までは浸透している」は、「主任・係長クラスまで浸透している」、「部長・課長クラスまでは浸透している」、「経営層までは浸透している」の合計。

【出典】中小企業白書（2022年版）

## 中小企業におけるガバナンス② 政策の方向性

- 中小企業政策審議会において、**今後の中小企業支援として「成長を目指す中小企業のガバナンスの向上」に関する検討を進めるという方向性を打ち出した。**
- また、「ガバナンス」という用語は多義的であることから、検討を深めるために、特に「**中小企業におけるガバナンスを構築・強化すべきターゲット**」（具体的な場面）を特定して**検討する必要**がある。

（参考）第35回 中小企業政策審議会（2022年6月22日）

【資料1-1】激変する世界・日本における今後の中小企業政策の方向性

第5章 変革・挑戦する中小企業・小規模事業者への政策支援の方向性

2. 具体的な施策

(1) 成長志向の中小企業・小規模事業者の創出に向けた政策支援

① 挑戦意欲の高い中小企業の創出・転換点にある中小企業の支援

(c) 成長を目指す中小企業のガバナンスの向上

**中小企業が成長に向けて果敢に挑戦する上では、ステークホルダーとの摩擦を抑え、信頼関係を維持・構築するためにガバナンス（ステークホルダーにバランスよく配慮しつつ、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行い、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のための自律的な対応を図るための仕組み）を構築・強化することが重要である。**

…そもそも「ガバナンス」という用語は多義的であるため、**中小企業における挑戦志向の後押しという目的に照らして求められる、具体的な内容を特定することが必要**である。

このため、**中小企業におけるガバナンスを構築・強化すべきターゲット、求められるガバナンスの内容、促進策等について、ファミリー企業などの中小企業の特徴を踏まえて、更に専門的かつ具体的な検討を進める。**

# 本検討会においては、エクイティ・ファイナンス活用の場面における中小企業のガバナンスの在り方を検討すること

- 中小企業の成長にあたり、資金調達は、重要な課題である。  
中小企業が新規事業展開やイノベーションを検討するにあたっての課題として、特に資金不足が指摘されている。イノベーション等のためには、借入だけでは資金調達として不十分な場合もあることから、借入以外の資金調達手段としてエクイティ・ファイナンスの積極的な活用の重要性が高まりつつある。
- また、エクイティ・ファイナンスには、一般に、外部投資家からの経営・事業に関する様々なサポートやガバナンス構築・強化といった中小企業の成長を促すために重要な利点があるとされている。
- そこで、本検討会においては、「エクイティ・ファイナンス活用による成長」という場面を対象として、出資を受け入れる中小企業のガバナンスの在り方について検討する。

(参考)

- ・成長資金調達手段としてのエクイティ・ファイナンス活用の重要性
- ・エクイティ・ファイナンス活用の利点等① 挑戦的な取組に適した調達手段であること
- ・エクイティ・ファイナンス活用の利点等② ガバナンスの構築・強化に資すること

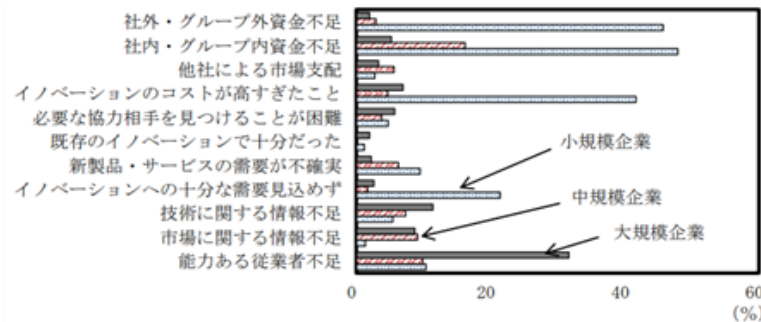
# (参考) 成長資金調達手段としてのエクイティ・ファイナンス活用の重要性

- 中小企業が新事業展開やイノベーションを検討するに当たっての課題としては特に資金不足が指摘されており、**借入だけでは十分な成長資金が調達できない中小企業も少なくない。**
- 中小企業においても、借入等だけでなく、**エクイティ・ファイナンスを積極的に活用していくことの重要性が高まりつつある。**

以上について、中小企業政策審議会 金融小委員会 中間とりまとめ（2022年6月6日）  
またく図表2＞中小企業における成長資金の不足

## イノベーションの実現に向けた阻害要因

大企業と比べ資金力に劣る中小企業では、イノベーションの実現に向け、資金面での課題克服が重要となることが示唆



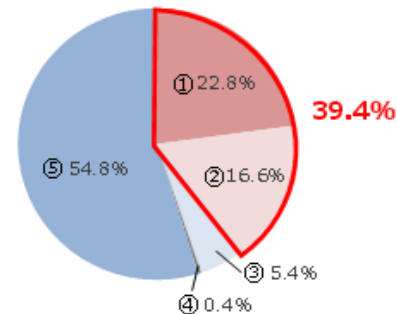
(注)

1. 文部科学省 科学技術・学術政策研究所「第3回全国イノベーション調査報告」により作成。
2. 小規模企業は、常用雇用者数 10 人以上 49 人以下、中規模企業は、同 50 人以上 249 人以下、大規模企業は、同 250 人以上。
3. プロダクト又はプロセス・イノベーションのための活動がいずれの表現にも結び付かなかった企業の回答結果。企業が直面的各阻害要因について重大さ・大と回答した割合。

【資料】内閣府「日本経済2015-2016」

## 成長投資への資金を借入で調達したことへの考え

全体の 4 割が借入での資金調達ではやりたかったチャレンジができなかったと回答



借入による資金調達を選択したことについて、どのように考えているか、以下から最も近いものを1つ選択してください。

- ① 借入金の返済に向けて投資した事業から早期に利益を生み出さなければならず、大きなチャレンジはしにくかった
- ② 希望した金額を調達することができず、当初の予定よりも小規模な取組みしかできなかった  
多額の資金調達により金利負担が重い（または、金利負担の重さから多額の資金調達を断念した）
- ③ その他【FA】
- ④ 何も問題はない（妥当な選択であったと思う）

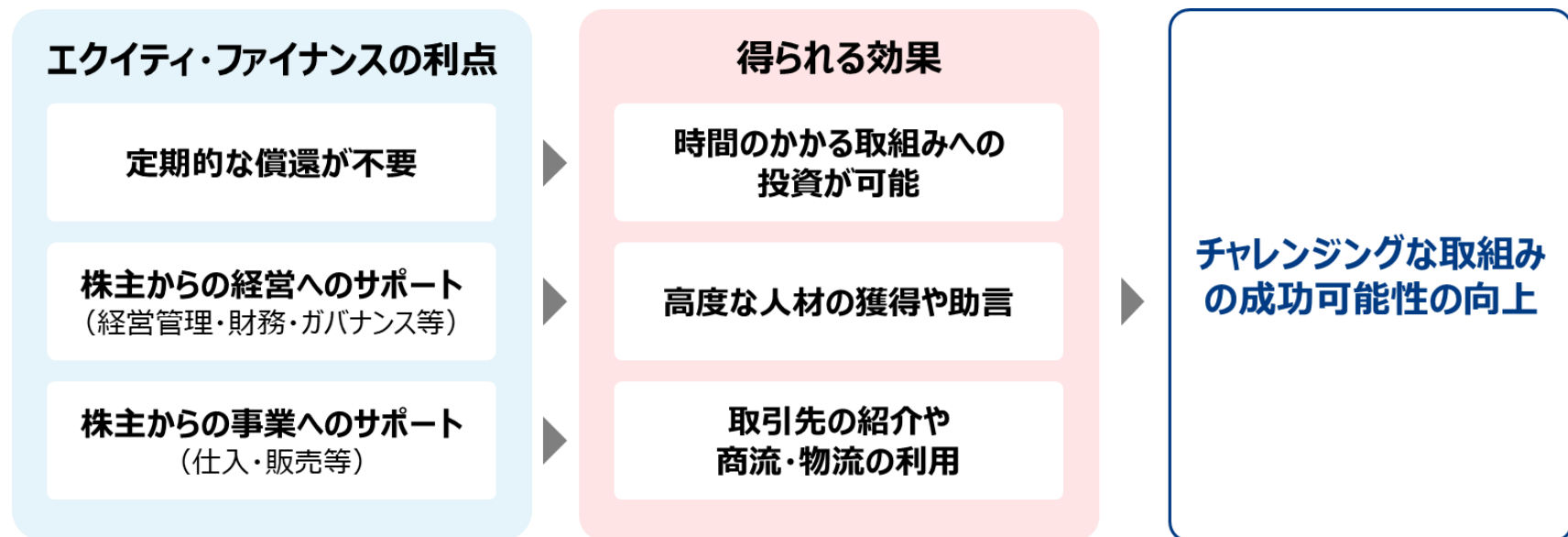
【資料】中小企業庁「中小企業者のためのエクイティ・ファイナンスの基礎情報」を再編加工

# (参考) エクイティ・ファイナンス活用の利点等①

## 挑戦的な取組に適した調達手段であること

- エクイティ・ファイナンスによる資金調達の利点として、定期的な償還が不要であることや株主からの経営や事業へのサポート等を通じて得られる種々の効果により、中小企業における挑戦的な取組に適した資金調達手段として位置づけられている。

### 【エクイティ・ファイナンスの利点と得られる効果】

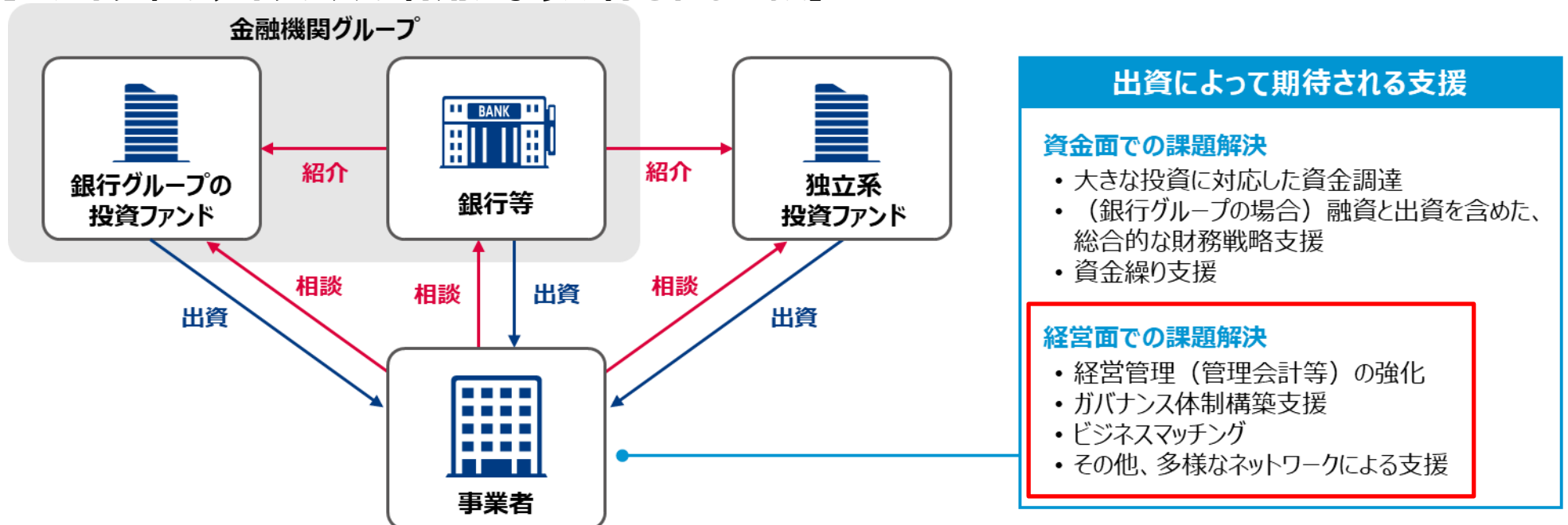




## (参考) エクイティ・ファイナンス活用の利点② ガバナンスの構築・強化に資すること

- エクイティ・ファイナンスを活用することで、資金調達により資金面での課題解決を図ることが期待できるだけでなく、**ガバナンスの構築・強化（例：経営管理の強化、ガバナンス体制構築支援等）による経営面での課題解決**を図ることも期待できる。
- また、実際に、**ガバナンスの構築・強化（例：外部投資家の視点を取り入れた経営の実現）を企図して、エクイティ・ファイナンスを活用した中小企業の例もある。**

### 【エクイティ・ファイナンスの利用により期待される支援】



【資料】 中小企業庁「エクイティ・ファイナンスに関する基礎知識」

# 「中小エクイティ・ファイナンス活用におけるガバナンスに関するガイダンス」 (仮称) 策定の必要性

- ガバナンスは、従来、株式が多く投資家により分散保有されている、いわゆる「**所有と経営の分離**」が進んでいる**上場会社**を念頭に議論されることが主流であった。一方、株式が経営者やその近い親族により保有されることの多い**中小企業**においては、上場会社のような「**所有と経営の分離**」はみられない。また、中小企業は、一般に、上場会社に比して**人的・物的資源が限られている**こともあり、**中小企業におけるガバナンスは、従来、必ずしも十分に議論されてきたとはいえない。**
- また、特に**エクイティ・ファイナンス活用**の場面における**中小企業に求められるガバナンスの在り方**については、**中小企業**の特性（**所有と経営の未分離等、人的・物的資源の限定等**）を踏まえて、**体系的に情報提供する施策が現在、不足している。**
- そこで、**ガバナンスの構築・強化の支援の充実に**向け、**エクイティ・ファイナンスの活用を通じて成長を目指す中小企業に求められるガバナンスの在り方**について**ガイダンス**を示したい。
- また、エクイティ・ファイナンス活用のための支援の一環として、**投資のすそ野拡大の支援の充実に**向け、**投資家の視点も適宜、意識する。**
- ガイダンスが、**中小企業にとってより実践的な内容**になるようよう、**エクイティ・ファイナンス活用経験のある中小企業や投資家に対するヒアリング結果も踏まえて検討を深めたい。**

## 2. 検討の方向性について

- 本検討会におけるガバナンスの定義
- エクイティ・ファイナンス活用の場面におけるガバナンスの内容の方向性
- 出資受入れ前後等において要求されるガバナンスの関係性
- 本検討会において検討対象とするエクイティ・ファイナンスの種類

# 本検討会におけるガバナンスの定義

- 本検討会においては、「**エクイティ・ファイナンスを活用した中小企業における挑戦（＝既存事業の延長線上にない新たな事業展開等の比較的高いリスクの高い企業活動）の後押し**」という主な目的に照らし、ガバナンスを「**投資家との対話を通じ、またその他のステークホルダーに配慮しつつ、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行い、エクイティ・ファイナンス活用による成長のための自律的な対応を図るための仕組み**」と暫定的に定義する。

（参考）株式会社東京証券取引所「コーポレートガバナンス・コード ～会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のために～」（2021年6月11日）

本コードにおいて、「コーポレートガバナンス」とは、会社が、株主をはじめ顧客・従業員・地域社会等の立場を踏まえた上で、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行うための仕組みを意味する。

（参考）第35回 中小企業政策審議会（2022年6月22日）

【資料1-1】激変する世界・日本における今後の中小企業政策の方向性

第5章 変革・挑戦する中小企業・小規模事業者への政策支援の方向性

## 2. 具体的な施策

(1) 成長志向の中小企業・小規模事業者の創出に向けた政策支援

① 挑戦意欲の高い中小企業の創出・転換点にある中小企業の支援

(c) 成長を目指す中小企業のガバナンスの向上

中小企業が成長に向けて果敢に挑戦する上では、ステークホルダーとの摩擦を抑え、信頼関係を維持・構築するためにガバナンス（ステークホルダーにバランスよく配慮しつつ、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行い、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のための自律的な対応を図るための仕組み）を構築・強化することが重要である。

# エクイティ・ファイナンス活用場面におけるガバナンスの方向性

- 本検討会においては、「**エクイティ・ファイナンスを活用した中小企業における挑戦（＝既存事業の延長線上にない新たな事業展開等の比較的高いリスクの高い企業活動）の後押し**」という主な目的を実現するための中小企業におけるガバナンスの在り方を検討する。
- 投資家側からみれば株式取得により資金を提供するものであり、**投下資金回収の点でいえば、一般にリスクが高いもの**とされる。また、投資家は投資にあたって**経済的リターンを期待**して投資を行う。
- 中小企業は、**自社の挑戦を成功させるため**に、また、投資家の許容するリスクや期待する経済的リターンを踏まえ、たとえば、**調達した資金やその他投資家による支援を適切に活用し、「挑戦を通じた企業価値の向上」**につながるようなガバナンスを構築・強化する必要がある。

# 出資受入れ前後におけるガバナンス

- 出資受入れ前後や上場を目標とするか等によって、中小企業に求められるガバナンスの内容・水準は異なるのではないか。
- 本検討会においては、企業に求められるガバナンスの在り方が明示されているとはいえない「**必ずしも上場を目標としない中小企業の出資受入れ前・後におけるガバナンス**」を主に検討する(※)

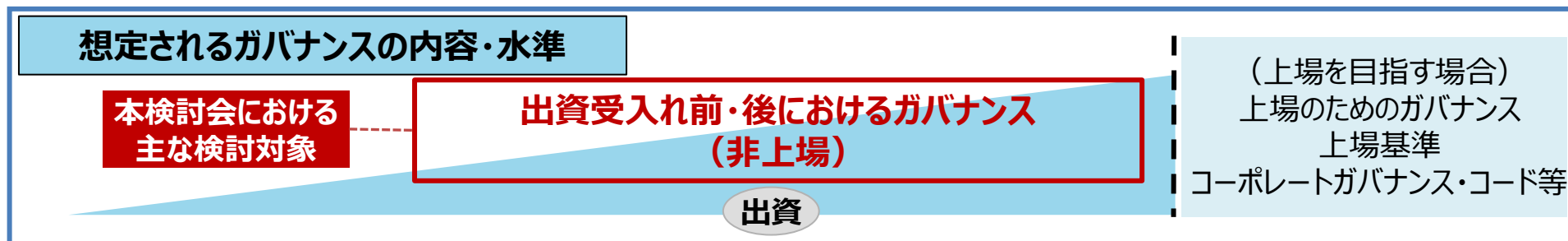
例) ・中小企業が持続的に成長を実現する体制等を構築する際に参考となる取組例

(中小企業の成長の観点)

・投資家の着眼点に照らして有意とされるガバナンスの取組例

(投資家が安心感をもって投資するための観点)

※上場企業から出資を受けたり、上場を目標とする企業に求められるより高い水準のガバナンスの取組例についても、参考となる範囲で適宜、検討する。



例 1	会計基準	中小会計要領の準拠	投資家と協議して決定	厳格な企業会計基準の準拠
例 2	体制	会計リテラシーの向上 (自社について論理的に説明できるレベル) 外部専門家による支援体制の構築 経営者による基礎的な内部統制	人員増強 内部統制強化 会計参与・監査役の導入	法令に基づく会計士監査が必須

情報開示の手法も検討

# 本検討会において検討対象とするエクイティ・ファイナンスのタイプのイメージ

- エクイティ・ファイナンスは、「中小企業における挑戦的な取組みに適した資金調達手段」と位置づけられることから、本検討会においては、成長資金調達のためにニューマネーが流入するもの（企業に直接的に資金が供給される）（狭義のエクイティ・ファイナンス）を基本的な検討対象とする。
- 他方で、バイアウトファンドやM&A等、ニューマネーが流入しない類型（広義のエクイティ・ファイナンス）におけるガバナンス強化事例についても、適宜、検討を進めたい。

## 【エクイティ・ファイナンスの類型】

	投資期間	想定される主なEXITの態様	想定される投資家	想定される中小企業
1	短期 (3~5年)	IPOや社外の第三者へのM&A等 又は 買戻し（償還を伴う）	カバ領域 ファンド等 銀行・地銀等	リスク より挑戦的な取組（新規事業等）を目指す 高
2	長期 (6年~ 又は 期間を定め ない)	Exitしないこともある (事業シナジー目的等) Exitする場合 IPO、社外の第三者へのM&A等 又は 買戻し（償還を伴う）	事業会社、 投育等	既存事業の安定的な 拡大等を目指す 低

### **3. 本日まで議論いただきたいこと**

- 論点1：想定する中小企業（企業の規模に着目する意義）について
- 論点2：ガバナンスの検討テーマ・項目について
- 論点3：ガイダンス記載内容の方向性について（例：会計・財務）

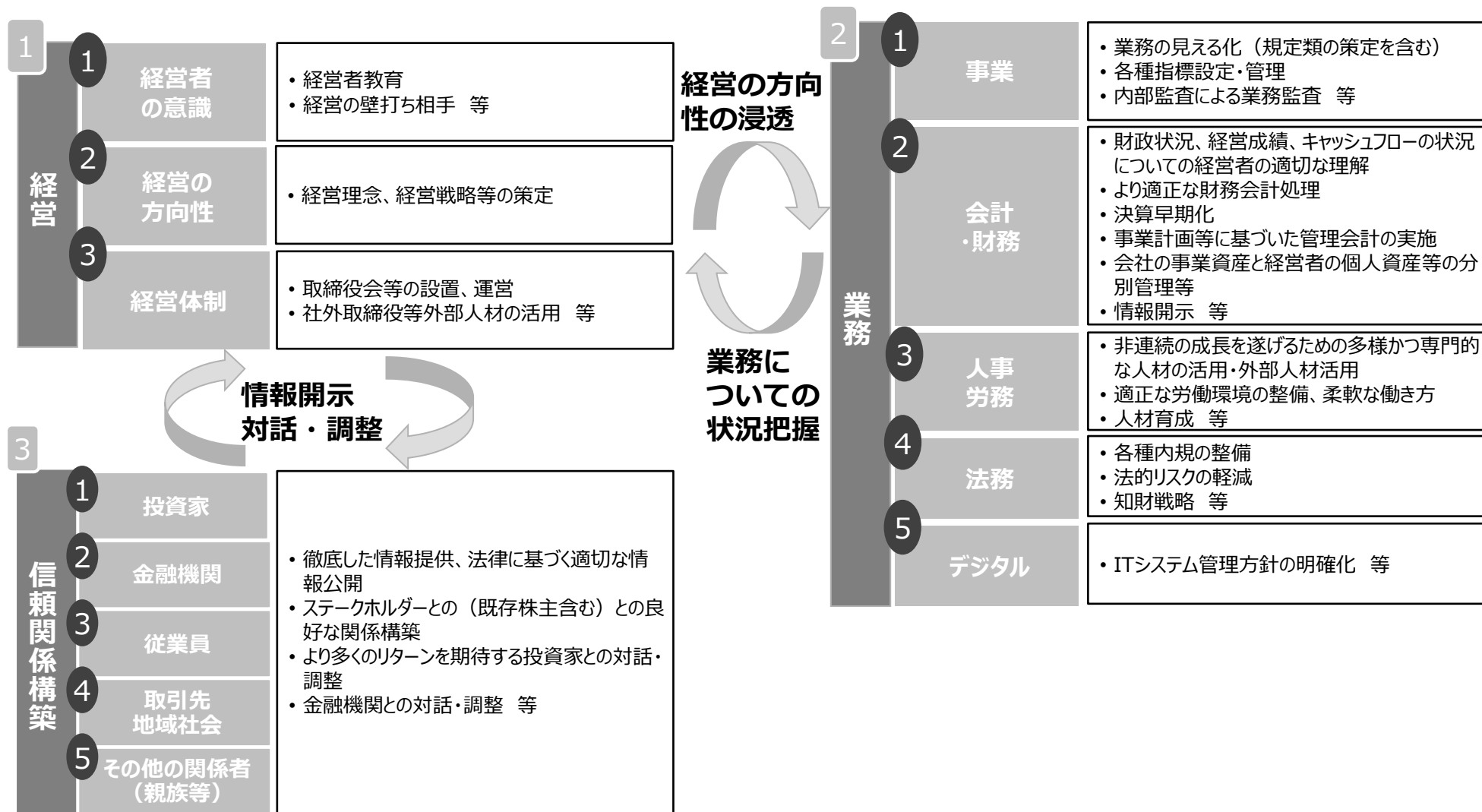


## 論点 1 : 想定する中小企業（企業の規模に着目する意義）について

- 本検討会においては、ある程度、業歴がある中小企業が、さらなる挑戦・成長を図るためにエクイティ・ファイナンスの活用を検討する場合を基本的な想定対象としたい。
- 中小企業の規模（売上等）に着目すべきかについては、人的・物的資源に応じて中小企業がガバナンス体制の構築に取り組むことが現実的に可能かどうかに関係するのではないかと。  
また、ある程度、業歴がある中小企業が投資家に対し出資を求める場合、規模が大きいことや経営が安定的に推移していることは、**当該企業のエクイティストーリー※**に説得力を与えたり、**投資家が投資判断するにあたり積極的な材料**になるのではないかと。  
※ 投資家に向けて自社の特徴・成長戦略・企業価値の増大についての説明するもの
- 以上を踏まえ、本検討会においては、検討対象とする中小企業の規模のイメージとして、主に**売上10億円以上の規模**を想定してはどうか。  
また、いずれエクイティ・ファイナンス活用による成長を実現したいと考えるような**売上3億円以上の成長志向の中小企業**の存在も意識し、かかる中小企業にも参考となるようなガバナンスの在り方を検討する。

## 論点 2 : ガバナンスの検討テーマ・項目について

- ガバナンスの検討テーマを「1.経営」「2.業務（事業、財務、人事・労務）」「3.信頼関係構築」と設定し、以下のとおり具体的な項目について検討していきたい。



## 論点3：ガイダンス記載内容の方向性について（例：会計・財務）

- ガイダンス策定にあたり、「1.経営」「2.業務」「3.信頼関係構築」の項目ごとのガバナンスについて、その「重要性」「中小企業に見受けられる事象」「備えるべきガバナンス例」「参考情報等」を整理してはどうか。

（例）X-1 経営者は、会計に対する意識を向上し、財務情報を活用するための知識を蓄積する。

重要性	中小企業に見受けられる事象	備えるべきガバナンス例	参考情報等
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 財務情報は、会社の現況を理解し、経営方針を決定する上で極めて重要な情報。</li> <li>✓ ステークホルダーは、会社の財政状態・経営成績・キャッシュフローの状況について強い関心。</li> <li>✓ 以上より、経営者自身が自社の財政状態・経営成績・キャッシュフローの状況を把握し、これを踏まえた経営方針を決定・説明できることが重要。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 経営者は、財務情報の重要性をあまり認識せず、また、財務情報を読み解き自社の経営に活用するための知見が乏しい場合が少なくない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ まずは、経営者が財務情報の重要性を強く認識するところからスタート。</li> <li>✓ 自社の財務情報の理解に努め、説明可能な状況にしておく必要がある。</li> <li>✓ 意識を向上し、知識を蓄積するためには、職業的専門家（例：公認会計士・税理士）の助力も得ることが有効。また、財務情報を踏まえた経営方針の決定について協議することも有効（伴走型支援）。</li> <li>✓ 出資受入れ後は、投資家からの期待に応えるために、より高いレベルで財務情報の重要性を認識し、経営方針の決定に活用する、説明責任を果たせるようにする。</li> <li>✓ 予算制度やKPI管理等、管理会計の素養も高めていく。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ローカルベンチマーク等も活用することも有益であることを記載してはどうか。</li> </ul>

## 論点3：ガイダンス記載内容の方向性について（会計・財務） 続き

（例）X-2 自社の経済的実態を反映した財務情報を、迅速に作成する。

重要性	中小企業に見受けられる事象	備えるべきガバナンス例	参考情報等
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 経営の重要な意思決定のためには、会社の経済的実態を適切に反映した財務情報に基づく必要がある。</li> <li>✓ ステークホルダーも、会社の財政状態・経営成績・キャッシュフローの状況をよりの確に理解したいというニーズがあり、信頼関係構築のための情報開示の前提として、開示する情報の正しさが重要。</li> <li>✓ 適時の判断等に活用することができるという意味での情報の価値を損なわないようにするためには、迅速に財務情報を作成することが肝要。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 経済的実態を十分に反映していないことが見受けられる。</li> <li>✓ 決算確定に長期間要していることが見受けられる。</li> </ul> <p>→ 上記の場合、業績評価・打ち手を適時に検討できない。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 出資受入れ前でも、最低限、中小企業会計要領に基づいた適切な会計処理が前提。そのうえで、職業的専門家とも相談し、費用対効果も勘案して、自社の状況をより適切に反映する上で必要となる会計方針を検討する。</li> <li>✓ 財務数値確定のために要している期間を意識的に把握し、職業的専門家と相談し、目標（たとえば、月次の試算表作成であれば2週間～1か月以内）を設定し、実現のための施策を検討する。</li> <li>✓ 出資を受入れる場合には、より適時かつ厳しく業績評価を行うことが必要。そのためには、より経済的実態を反映した財務情報を、より迅速に作成することが必要。</li> <li>✓ 出資受入れ後に適用する会計基準・会計方針は、投資家等と要相談。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 参考として、日本税理士会連合会が作成している中小企業会計要領のチェックリストを掲載してはどうか。</li> </ul> <p>→ 事前に頂戴したご意見を踏まえ、掲載しない方針。</p>

## 論点3：ガイダンス記載内容の方向性について（会計・財務） 続き

（例） X-3 経済的実態を反映した財務情報を迅速に作成するための体制を構築する。

重要性	中小企業に見受けられる事象	備えるべきガバナンス例	参考情報等
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 経済的実態を反映した財務情報を迅速に作成するためには、そのための体制が構築されている必要がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 財務情報を作成する経理部門に人員が十分に充てられていないことが多い。</li> <li>✓ 経理部門以外のその他の部門（営業部門等）の協力が十分に得られていないことがある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 経営者が、決算作業分担表等も活用し、財務情報の作成は全社的な業務であることを周知伝達する。</li> <li>✓ 社内人員の増員が望ましいが、難しい場合には職業的専門家を活用。</li> <li>✓ 職業的専門家を活用する際は、税務申告ができさえすればよいと考えるのではなく、より経済的実態を反映した会計数値を迅速に作成し、結果について詳細に説明をするよう依頼。</li> <li>✓ 職業的専門家に自社で作成した財務情報の確認を得る、監査役や会計参与として役員登用することも有益。</li> <li>✓ 出資受入れ後は、社内人員の増強、内部統制の強化、職業的専門家の役員登用、公認会計士による外部監査の導入等、出資受入れ前よりも強化することが想定される。</li> <li>✓ 会社の状況・規模等に応じて、投資家の意向を踏まえて構築・強化することが肝要。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ クラウド会計システム・OCR（領収書等の読み取り）・銀行情報や営業管理ツールなどとのAPI連携サービス等の活用により、会社・専門家の人員不足を補う、処理の迅速化が実現できる場合がある。</li> </ul>

## 論点3：ガイダンス記載内容の方向性について（会計・財務） 続き

（例）X-4 会社の事業資産と経営者の個人資産等を明瞭に区分管理し、会社・経営者等間における取引を適正な内容とする。

重要性	中小企業に見受けられる事象	備えるべきガバナンス例	参考情報等
<p>✓ 出資を受けた資金が、不適切な形で経営者等に資金が移動することなく、事業資金として活用されるのは当然のことであり、投資者との信頼関係維持のために必要な取組となる。</p>	<p>✓ 法人の事業資産と経営者の個人資産等が区分して管理されていないことや、取引内容が不適切なものとなっていることがある。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・会社から経営者に事業上の必要性が認められない資金流出がある。</li> <li>・経営者が所有する本社屋を会社に賃貸する場合、相場より高い賃料が設定されている。</li> </ul>	<p>✓ 経営者は、会社を組織的に経営していくうえでは、会社の業務、経理、資産所有等に関し、法人と経営者個人の間を明確に区分管理すべきことを強く意識する。</p> <p>✓ 法人と経営者等との間の資金の取引等を社会通念上適切な範囲を超えないものとするためのルールを整備する。</p> <p>✓ 区分管理の状況、取引内容（役員報酬を含む）については、他の役員、法律専門家を含む職業的専門家、株主等に開示して、確認（必要に応じて承認）を得なければならない。</p> <p>✓ 出資受入れ後は、投資家にも開示・共有し、適宜是正する。</p>	<p>（検討中）</p>

## 論点3：ガイダンス記載内容の方向性について（会計・財務） 続き

（例）X-5 財務情報を社内外のステークホルダーに適時に開示し、必要に応じて追加説明を加える等して、会社の状況を的確に伝達する。

重要性	中小企業に見受けられる事象	備えるべきガバナンス例	参考情報等
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 情報開示は、結果的に経営者・経営陣により緊張感をもたらし、結果的に成長を促すことにつながる。</li> <li>✓ ステークホルダーは、会社の財政状態、経営成績、キャッシュフローの状況に強い関心を有する。</li> <li>✓ 信頼関係を強固にするために、定期的に会計情報の開示、丁寧な説明が必要。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 社内外に財務情報を公表することを良しとせず、金融機関への最低限の報告に留まっている傾向。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 大前提として、経営者は、自社の収益源泉等について説明できるようにする。</li> <li>✓ 出資の呼び水として、自社のHP等で、財務情報や補足情報を公開することが有益なこともある。</li> <li>✓ 開示の頻度や採用する会計基準・会計方針は、適宜ステークホルダーと相談して決定。</li> <li>✓ 出資受入れ後は、投資家の希望を十分に尊重する必要あり。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 非財務情報（事業報告等）も、適宜提供して意見交換することが望ましい。</li> <li>✓ 会社の透明性を高めることで、従業員から信頼を高める効果や従業員の業績向上のための動機づけとなる効果も期待。</li> </ul>

## **4. 今後の検討会の進め方について**



# 今後の検討会の進め方（案）

日程	2022年						2023年			
	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
						検討会①	検②		検③	検④
検討会での アジェンダ案		#	開催想定時期	アジェンダ案						
	検討会	1	11月21日	<ul style="list-style-type: none"> <li>想定する中小企業、ガバナンス検討テーマ、項目、ガイダンス記載内容の方向性について</li> </ul>						
		2	12月中下旬	<ul style="list-style-type: none"> <li>個別論点についての協議、記載方針の決定①</li> </ul>						
		3	2月上旬	<ul style="list-style-type: none"> <li>個別論点についての協議、記載方針の決定②</li> </ul>						
		4	3月中旬	<ul style="list-style-type: none"> <li>最終取りまとめ</li> </ul>						