

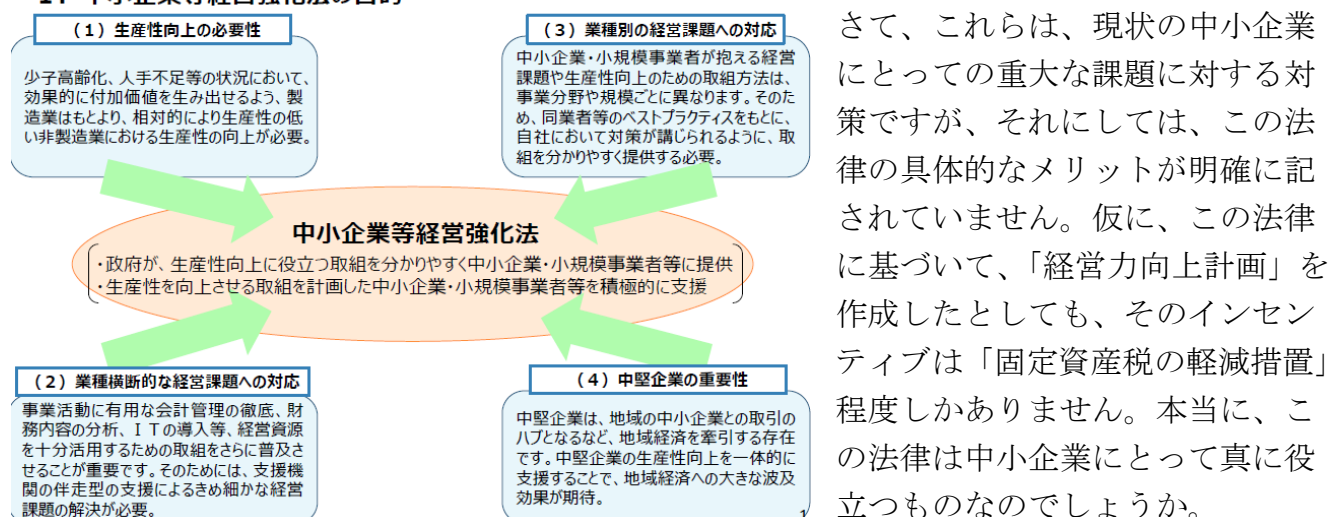
第 57 回 ファインビット通信

中村 中

1、中小企業等経営強化法の真の狙いは？

6 月 24 日に経済産業省本館で行われた「中小企業等経営強化法に関する説明会」に出席してきました。この法律は、返済猶予先 40 万社や金融機関のコンサルティングが行えない企業に対する法律とも言えます。40 万社には、廃業や清算すべき企業も含まれており、業種別の経営課題に沿ったアドバイスを受けるべき企業もあり、返済猶予中の中堅企業も多々あるのです。「中小企業等経営強化法の目的」は下図に示す通りです。

1. 中小企業等経営強化法の目的



さて、これらは、現状の中小企業にとっての重大な課題に対する対策ですが、それにしても、この法律の具体的なメリットが明確に記されていません。仮に、この法律に基づいて、「経営力向上計画」を作成したとしても、そのインセンティブは「固定資産税の軽減措置」程度しかありません。本当に、この法律は中小企業にとって真に役立つものなのでしょうか。

http://www.meti.go.jp/committee/chuki/kihon_mondai/pdf/005_05_00.pdf

私としては、この法律は、現状、金融機関に放置されている中堅・中小企業の真の救世主になる法律だと思っています。

現在、複数行から借り入れをしている中小企業は、正常の返済を付けるために、経営改善計画・実現可能性の高い抜本的な計画（実抜計画）を作成し、キャッシュフローや返済財源を算出したいと思っていたとしても、各金融機関の利害や思惑が錯綜し、金融機関調整が出来ないまま、正常返済などの条件変更が出来ず、先送りされているケースが多々あります。全ての金融機関から、それらの計画の了解や承認が得られることが出来ないならば、「実抜計画」にはならず、各金融機関への返済をスタート出来ないのです。現在、中堅・中小企業と複数金融機関は、この経営改善計画や実抜計画を承認しようとしても、自行のみで決めることが出来ず、クリンチ状況にあります。

この法律による「経営力向上計画」は、各地の経済産業局が認定を柔軟に下すことになっています。この計画の認定については、複数の民間金融機関が全行一致して承認しなければならない経営改善計画や実抜計画よりも、現実問題として、承認は容易になると思われます。このことは、中堅・中小企業にとって、インセンティブとしての「固定資産税の軽減措置」よりも、はるかに大きいメリットがあると思います。返済猶予先に正常返済を付与でき、各金融機関の積極的な支援体制を固めることが出来れば、新規の借入やその金融機関からの前

向きのコンサルティングまたビジネスマッピングも受けられるようになるからです。すなわち、この法律による「経営力向上計画」は、民間の金融機関が決めきれない経営改善計画や実抜計画を、「官」である経済産業局が決断をしてあげると言うことになると思います。

以下の2～7の項目については、通信講座「財務金融アドバイザー」の継続会員の皆様にお送りしている「財金A通信」の抜粋です。ご参考にして下さい。

2、話題の著書「捨てられる銀行」とローカルベンチマーク

1)「捨てられる銀行」とは、

2016年5月20日に「捨てられる銀行」が発売され、金融機関の中では大きな話題になっています。昨年7月7日に森信親氏が金融庁長官の座についてから、金融庁は大きな改革を行っていると書かれています。この本には、1999年公表の金融検査マニュアルに拘束されない金融行政や、リレーションシップバンキング(地域密着型金融)の取り戻し、短コロ(コロガシ貸出・経常単名貸出)の復活を述べている他に、「事業性評価融資」や「ベンチマーク」の導入についても述べています。そして、以下のような銀行は、「捨てられる銀行」によると、本書の「森金融庁長官の改革の行方」の章の一部に、明確に言い切りました。

3 捨てられる銀行

ある地銀と医療法人の話

「事実は小説より奇なり」と、我々は知っている。

ある地銀の話だ。

ある医療法人が地元の地銀2行に利益改善策を提案するよう求めた。すると、A行は医療法人に対して試行錯誤しながら改善提案をしてきた。もう一つのB行は、貸出残高ではA行を上回るメインバンクであったが、支店長が医療法人からの依頼を甘く見たのか、要請を放置した。営業目標への貢献にも繋がらないからだろう。余計なコストを負いたくないという思いもあったろう。

しばらくして、医療法人からB行に通告が入った。借り入れている全額をA行に移すと。メインバンクの交代だ。しかも地域金融の支店においては看過できる融資額ではない。文字通り激震が走った。思わぬ医療法人の行動に面食らったB行は慌てて本部に報告し、本部から担当役員が飛んできて医療法人に謝罪し、メインバンク変更の見直しを求めたという。それでも医療法人は、クビを縦に振らなかった。

事態の重大さから、後日、ついにB行の頭取自らが医療法人を訪問したという。B行としては最大限の誠意を示したつもりだろう。

B行の頭取は医療法人の理事長に対し、

「どうか考え直していただきたい。そうでないと私は支店長を更迭しなければならなくなる」

と、支店長のクビはあなたの一存にかかっていると云わんばかりに理事長へ翻意を促した。

すると、理事長はため息をついて言った。

「あなた方はいつもそうだ。何も分かっていない。顧客の方を見ていない。私は利益改善提案をお願いしたのに、提案はせずに、いまだに部下を更迭せざるを得なくなるとか、困るとか自分の話ばかりされる。私たち客には何ら関係のない話だ。だから私はメインバンクを変更するとお伝えしたのです」

こういう信じ難い話が地域金融の現場で数多く起きている。笑い話では済まない。顧客と語る言葉を失い、「捨てられる銀行」となりつつあるのだ。

※『P247～249』

確かに、中小企業の経営者が地域金融機関の担当者に融資の相談に出かけますと、「このような条件では、支店長の御承認を貰うことは出来ませんね。」とか、「担保がなければ、本部に認めて頂けないと思いますよ。」と身内に対し敬語を使う担当者も居ます。

2) 金融庁や中小企業庁が注力するローカルベンチマーク

実は、私は、6月2日に金融庁で、この本に出ている日下智晴地域金融企画室長と他に2名の企画官を交え、4人で意見交換をして来ました。金融庁の地域金融機関に対する考え方や対応は、本当に変わったと思いました。

そして、この変化は、借り手の中小企業とその相談相手である税理士や公認会計士・認定支援機関の連携で、スピードアップし、良い方向に向かうと思いました。

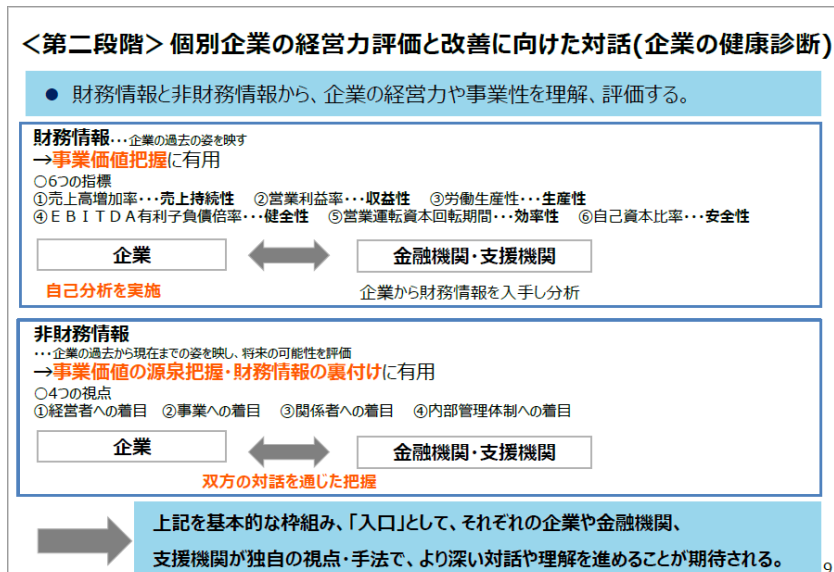
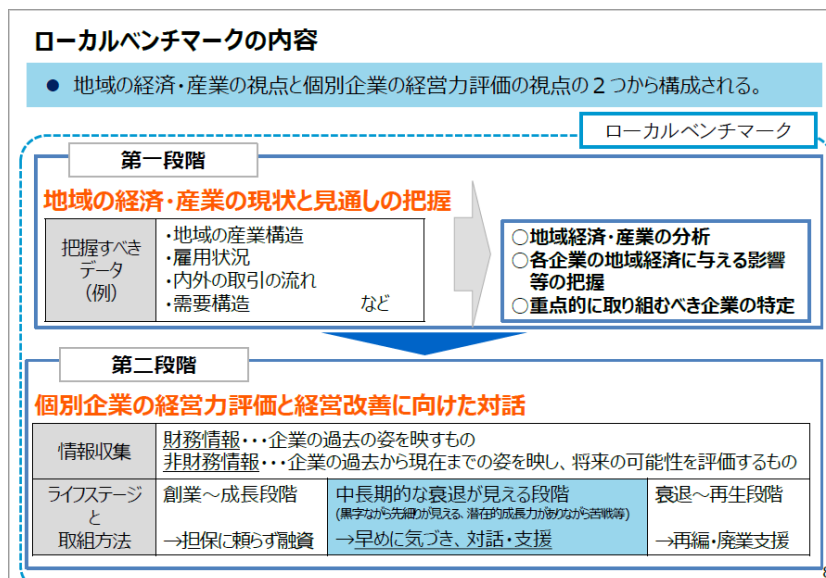
金融庁

事業性評価融資（目的；融資の拡大）⇒ ローカルベンチマーク

経済産業省

中小企業等経営強化法（目的；固定資産税の1/2軽減・平成28年7月施行）
⇒ 経営力向上計画 ⇒ ローカルベンチマーク

ローカルベンチマークの概要と対話



3、金融機関の皆様へ

既に、6月1日(東京)、3日(大阪)で、「金融機関・会計事務所のためのSWOT分析徹底活用法」(中村 中・(株)マネジメンパートナーズ 共著、ビジネス教育出版社、5月20日発行)の出版記念講演会を開催し、定員を上回るご出席を頂きました。

7月25日(月)は、主に金融機関役職員向けに、以下の講演会を行います。金融機関の皆様は、奮ってご参加をお願いします。

※ ビジネス教育出版社セミナー 詳細・お申込みはこちら

<http://www.bks.co.jp/news/3705>

マイナス金利時代を勝ち抜く 地域金融機関の喫緊の課題！

金融機関のための 事業性評価とSWOT分析活用

セミナーのご案内

【主催】ビジネス教育出版社

2014年の金融モニタリング基本方針で打ち出された「事業性評価機関の促進」は、金融機関マニュアル(1999年)、金融中絶防止法(2009年)に続く地域金融機関にとっての大きな課題と捉えても過言ではありません。事業性評価では、企業・事業の実態を多面的に把握する必要があるため専門的知識が不可欠で、しかもSWOTのフレームワークを駆使して進捗管理をすることで、業務目標の達成を促すことが、専門家と連携して進捗不足を事業性評価でカバーする機会を捉えることにもなります。

本講座では、金融機関担当の立場から、外部専門家と連携してスムーズに事業性評価や計画作成を進めるコツや、提供された情報を評価し判断材料につなげる手法について解説します。

【講師】中村中(著)「著名コンサルタント15人」の1人で、銀行事情・金融実務に精通している中村中氏と、全国各地の再生支援協議会・地方銀行・信用金庫からの依頼によりさまざまな形で中小企業の支援を行っている株式会社マネジメンパートナーズが、事例を交えてわかりやすく解説します。

●日 時 平成28年7月25日(月) 14:00~17:00(受付13:30~)

●会 場 株式会社ビジネス教育出版社 セミナールーム
〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-14 住友ビル2階

●講 師 中村中(著)「著名コンサルタント15人」の1人で、銀行事情・金融実務に精通している
・外部専門家との連携が、成功の鍵

●受講料 10,000円(金融機関・会計事務所のためのSWOT分析研究会専用) ■税別

●定 員 30名

●申込 申込「セミナー参加申込書」にご記入の上、FAX、郵送又はメールにてお申し込みください。
●申込締切 平成28年7月20日(水) ※定員になり次第締め切らせていただきます。

●主な内容

- ・事業性評価の意義とSWOT分析の重要性
- ・金融機関におけるローカルベンチャーの課題
- ・外部専門家との連携が、成功の鍵
- ・SWOTに沿った経営改善計画書の評価
- ・事例から見る事業の目的感 ほか
- ・質疑応答

講師紹介 中村中(なむら・なか) 中小企業診断士、株式会社フライングドット代表取締役社長、読売新聞コンサルタント、一般社団法人金融経済研究センター 副理事長、株式会社マネジメンパートナーズ(M&A) 中村企業経営センター 代表取締役社長、企業経営実務・事業再生実務・M&A 実務、おしおし(おしおし) 講演の企画・運営をこなす。

組合合せ・お申込みは

ビジネス教育出版社 営業企画部

〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-14
TEL:03(3221)5561(代) FAX:03(3222)7878
E-mail: info@bks.co.jp URL: http://www.bks.co.jp

4、財務金融アドバイザーが注目されています

変革の時代の会計事務所経営

弥生フォーラム2016

中小企業のために、会計事務所と弥生で共に作る未来

大阪会場

2016年7月6日(水) 13:00~17:00

会場 ハービスホール

東京会場

2016年7月13日(水) 13:00~17:00

会場 ベルサール東京日本橋

来場者特典

著名な貴金属コンサルタント
中村中氏存蔵の指子
「顧問先・関与先の銀行交渉
へのアドバイスの勘所」を進呈
「銀行協会の前に勝るべきべきを把握
し、銀行交渉に臨むのが専科である。貴金属鑑定
の心術や営業術、経営知識など会計事務所
所が顧問先企業に必要の情報が満載です。

財務金融アドバイザー通信講座のダイジェスト版ともいえる“金融機関との連携強化に役立つ小冊子「顧問先・関与先の銀行交渉へのアドバイスの勘所」”の作成の要請をいただき、中村が作成しました。

7月6日(大阪)、13日(東京)で開催予定の弥生フォーラム2016にて、来場者全員に配布することになりました。

※ 『弥生フォーラム2016』詳細・お申込みはこちら

<http://www.yavoi-kk.co.jp/pap/c16/forum/index.html?cp=scsc>

5、少人数勉強会へのご参加のお願い

税理士・会計士などの皆様向けに開催しております、「銀行研修社通信教育講座・融資判断上級講座」のテキスト第1分冊を使った少人数勉強会は、7月19日(火)のみとなりました。銀行員の目線に立った融資判断を、優しく解説します。奮ってご参加ください。

※銀行研修社 通信講座詳細はこちらの URL より

http://www.ginken.jp/products/detail.php?product_id=673

事業性評価を大幅補強して改題！ 通信教育講座

融資判断上級講座

■中村 中 編著/立花敬男 監修

近年、金融行政方針をはじめ、金融当局から発信される様々なガイドライン・通知からは、不動産担保に過度に依存しない融資が求められ、取引先の事業性を評価した融資の取組が強く奨励されています。本講座は、このような現状に鑑み、数字に現れにくい企業の将来性を見通すノウハウについて、すでに営業現場で活かせるよう、やさしい解説と事例によって構成しました。ビジネスモデルや技術、販売力に裏打ちされた企業の“真の實力”が判断でき、事業性評価による融資を具現化するための決定版です。

なお、本講座は金融検定協会「融資審査2級検定試験」のカリキュラムに準拠構成していますので、受験学習を効率的に進めていただくことができます。

本講座の特色

- **3カ月コース**
テキスト 3冊
出 題 3回
- **事業性評価融資の進め方が分かる**
事業性評価という言葉が盛り込まれた結果、その解釈も自然となり現場の混乱を招いています。本講座は金融界から発信された行政方針・監査報告・融資マニュアル、その他諸説を整理し整理し、事業性評価をどう進めていくかについて解説しました。当社の求める融資への姿勢を理解し、実際に活かすことができます。
- **企業の環境分析能力が身に付く**
昨今の融資審査は、B/S分析からP/L分析に重きが置かれ、収益力の評価が重視されています。そこで本講座は、決算書に現れにくい、収益力評価のための内部環境並びに外部環境分析の手法やビジネスモデルについて具体例を挙げて解説しました。
- **技術の目利き・知的財産担保評価力がUP!**
中小企業は、いわゆる職人の技術等が蓄積され、大企業とは異なる企業文化を形成されています。技術の目利きは、物的財産担保評価と同様、融資担当員には極めて重要な技術です。そのため、事例を交えながら科目書のノウハウを具体的に解説しました。

受講料：16,460円(税込)
テキスト1冊+10回分(郵送料別)

テキスト名	学習期間	出題
1 事業性の評価	1ヵ月目	有
2 未来予測・ビジネスモデル	2ヵ月目	有
3 融資審査と目利き機能	3ヵ月目	有

田 株式会社銀行研修社
〒117-4460 東京都葛飾区北大塚2-10-5 電話 03-3548-4311 FAX 03-5527-1733 http://www.ginken.jp

6、MPS よもやま話

『事業再生の現場から
～外部環境分析における競合の把握～』

中小企業の場合、対峙する競合を知ることが難しく把握できていないことが多いものです。一方で小売業のような業態の場合は店舗訪問することで簡単に調査することができます。ただし、経営者の意識が低ければ、企業自身は積極的に情報を得て経営に活かしていないケースが多いのも事実です。

(省略)

いずれにしても、競合調査における最大のポイントは、対象企業と競合企業の違いを明確にすることです。調査する視点、項目が重要となり、同じ評価軸でいかに競合との違いがあるかを整理するのです。

(株)マネジメントパートナーズ 取締役 統括コンサルタント 関根義宗

7、関西からの一言

『中小企業等経営強化法について』

以下、若手の山本税理士と先輩のベテラン田中税理士のやり取りです。

山本税理士（新人）： やっと閑散期突入で解放感に満たされています。

田中税理士（ベテラン）： 解放感を満喫するのも良いですが、士業は、時間のある時に勉強をしておくことが大事ですよ。中小企業等経営強化法についての理解はされましたか？

山本税理士（新人）： あ、あの固定資産税が半額になるというものですか？

(省略)

田中税理士（ベテラン）： 赤字法人でも適用がありますので、法人税の特例措置より恩恵を受けられる範囲が広がりますね。

(省略)

山本税理士（新人）： なるほど色々と思えそうですね。詳しく確認したいのですが、中小企業庁のホームページで確認できますか？

田中税理士（ベテラン）： ホームページでも確認できますが、経済産業局主催の説明会を全国で開催されているので予定が合えば参加してみてください。

中村中との共著者、公認会計士・税理士 中村文子

以上