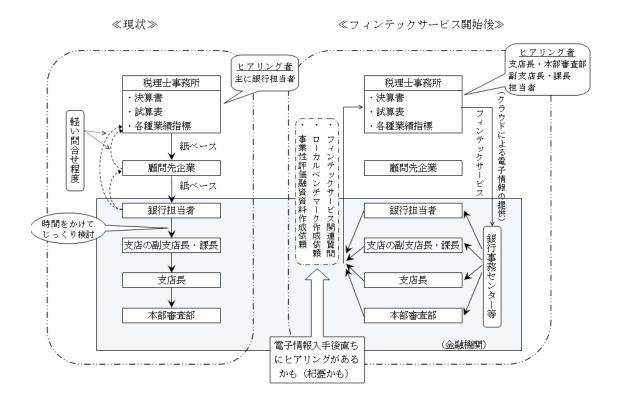
第58回ファインビット通信

中村 中

1、フィンテック (FinTech) サービスの杞憂と注意点

TKC 全国会は、今般、フィンテックサービスを全国の地域金融機関に提供することになりました。書面添付による正しい決算書と巡回監査による動態管理・モニタリングで、各地域金融機関も歓迎していると思いますが、このフィンテックサービスを担当する税理士先生は、少し注意が必要です。

現在は、決算書や試算表・各種指標の書類は、取引先を経由して金融機関の担当者に渡されていました。担当者は、その数値を検討し、結果を上司の課長や副支店長に報告し、その後に支店長や本部審査部に伝達していました。稟議書と同じ回付の順番です。時には、その担当者は時間をかけてじっくり検討することもあり、または、数か月に一度の間隔で報告をすることもあったようです。したがって、決算書や試算表・各種指標の書類に関する質問事項は、ソフトタッチで、それほど厳しいものではなかったと思います。しかし、フィンテックサービス後は、杞憂かもしれませんが、ハードで、厳しい質問が届く可能性が大きくなります。稟議書の回付とは逆流になります。ファインビット通信の読者の先生は、この点を十分注意して、準備をしておいてください。



上図の通り、フィンテックサービス導入後は、融資のプロである、本部審査部や支店長から、直接、決算書や試算表・各種指標の書類に関する質問が税理士事務所に来る可能性が高くなります。さらには、今話題になっている、事業性評価融資やローカルベンチマーク、また中小企業等経営強化法の経営力向上計画などのヒアリングもあるかもしれません。目下、金融

庁も、中小企業庁も経済産業省も、中小企業の支援者である税理士・認定支援機関に中小企 業の支援を求めているからです。税理士などの中小企業支援者の方々は、金融機関に評価を 受けることになります。

杞憂かもしれませんが、ファインビット通信の読者の先生方は、以下のファインビット通信 各号を、再度、熟読しておいてください。

- ・事業性評価融資 ⇒ 53 号・54 号
- ・ローカルベンチマーク・中小企業等経営強化法・経営力向上計画 ⇒ 57 号

以下の2~3、5~7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、FinTech(フィンテック)が金融機関の自前主義や無謬主義を変える

1) FinTech (フィンテック)

最近、話題になっている FinTech は、 "Finance"と "Technology"を掛け合 わせた造語ですが、お金に関する IT 化・IoT 化の全ての商品や仕組みを、今 では、FinTechと言っているようです。

もともと金融機関は、安全・安心・信 頼をモットーとして、この組織は失敗 をしないために「自前主義」と「無謬 主義」を徹底していました。融資判断 も地域活動もほとんどが、自己完結型 の自前主義であり、毎日の計算は1円 でも違えば徹夜をしてでも、すべてが

19日にも発表する。イ 融サービスの利便性を 対象。調査コストを抑え、 顧客の財産管理などフィ サービスの開発期間を短 フィンテック関連で 行が日本IBMと共同で

日経新聞 平成28年7月18日

100点満点を目指す無謬主義を貫く文化がありました。

実は、この FinTech によって、金融機関は、外部連携や外部提携が進み、長年続いた自 前主義や無謬主義が崩壊するようになっているのです。たとえば、コンビニへの ATM 設 置や公共料金の取り扱いは、金融機関にとっては事務の合理化や効率化になり、顧客ユー ザーにとっては利便性が高まり、コンビニにとっては集客力がアップと言うことで、今や、 当然のことになっています。

住宅ローンもその手続きや説明は、不動産業者が細部まで行い、銀行としては事務や説明 の負担が少なくなり、借り手の住宅購入者としても事務手続きを不動産の専門家に委ねる ことが出来、また、不動産業者も借りやすくなった住宅ローン分だけ高値の住宅を買って 貰え収益が増加します。

この状況を図示すると、辻庸介・瀧俊雄著「FinTech 入門」の下図($P15\sim16$)になります。

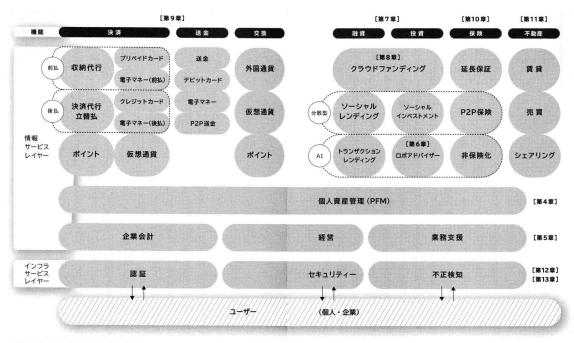


図1-1 FinTechサービスのマッピング 出典:森·濱田松本法律事務所 パートナー弁護士 増島雅和氏資料を 基に作成

金融の業務は、上図の左に示す通り、「情報サービス」と「インフラサービス」に分けることが出来ます。住宅ローンのたとえを更に掘り下げると、住宅ローンのセールスから担保設定説明までは、「情報サービス」であり、融資決定から完済事務までが、「インフラサービス」に分けることが出来ます。この「情報サービス」の部分を FinTech 企業が引き受け、「インフラサービス」の部分は金融機関自身が従来通り従事することになっています。この役割分担を認識することにより、FinTech の理解が一層深まることになります。

2) アマゾンレンディングなど(銀行への異業種攻勢)・・・すべての業務の肩代わり

上記、「FinTech 入門」の図にもかかわらず、資金力のあるいろいろな企業は、金融機関の領域まで入って来るようにもなっています。急成長企業の「アマゾン」も中小企業の立替え資金、すなわち、本流の運転資金の融資に参集しています。その他の企業も同様な動きになっています。

~法人の販売事業者の更なるビジネス拡大を支援する短期運転資金型ローンを案内~

Amazon.co.jp(以下Amazon)は、本日2014年2月20日(木)より、法人の販売事業者向けの新しい融資サービス「Amazon レンディング」の提供を開始いたしました。同サービスは、Amazonマーケットプレイスに参加している法人販売事業者を対象としています。販売事業者のビジネスの成長を支援する為に、必要とする資金を必要とするタイミングで、簡単にご提供いたします。

「Amazonレンディング」短期運転資金型ローン

【商品概要】

ご融資対象: Amazonマーケットプレイスでのビジネスにおいて実績のある法人の販売事業者

ご融資額: 100,000円~50,000,000円 ご融資利率: 8.9% ~ 13.9%(年率)

返済の方式: 元利均等返済方式

返済期間及び返済回数: 3ヵ月(3回)/6ヵ月(6回)

資金使途: Amazon.co.jp内Amazonマーケットプレイスでのビジネスを更に拡大、成長していただくため

遅延損害金: 20.0%(年率)

3) ビットコイン・ブロックチェーン

一般的に、「FinTech が広がれば、金融機関の業務がなくなってしまう」とか、「FinTech などは自前主義で保守的な銀行が受け入れるはずがない」また、「FinTech はビットコインのような仮想通貨のことであり、そんな仮想の世界のことを銀行が受け入れることはな

い」などと言う話はよく聞かれますが、
すべて間違いです。

ただし、ビットコインに関して良く話題になる、「ブロックチェーン」「分散型台帳システム」などについては、今後、通貨や、価値の尺度・保存まを交換手段と言うことで、金融機関来で、金融機関を大きく変革することにおりますが、「FinTech は、すなわち、グリカーンということ」と思っているので、カーンということ」と思っている理解するには、このビットコインとブロットコインと対別枠にて理解することをお勧めします。

数日かかっている海外送 の開発に乗り出す。金融 テックを活用し、 幅に短縮する新システム 外送金にかかる時間を大 ループはSBIホール みずほ銀も一ブ が見込めるので、開発競 ば多くの金融機関の参加 る。いち早く立ち上げれ ステムの研究を始めてい の技術を活用した送金シ じた決済システムを利用 東京UFJ銀行などもこ D 銀行は海外送金 " クチ の送金手数料も数分の1 日かかる手続きは数秒で 口座を経由しなくても送 に減る見通しという。 する新システムは、専用 に2~4日程度かかるほ 済み、1回あたり数千円 みずほとSBIが開発 みずほとSBIは米シ

は が究会に参加、海外送金 などへのブロックチェー などへのブロックチェー た。新システムの実用化 を急ぎ、ほかの金融機関 でも参加を呼びかける。 でも参加を呼びかける。

取引参加者が取引記録を

日経新聞 平成28年7月18日

3、新刊書「事業性評価融資」(中村中著、ビジネス教育出版社)

この新刊書は、この8月後半に上梓する予定です。

実は数ヶ月前、ビジネス教育出版社の酒井社長が事務所に来られて、私に「どんな題材でも結構ですから、中村さんの思うことを書いて下さい」とのお話がありました。私としても、既に50冊の著書を書いていますが、そのほとんどが、金融庁や中小企業庁の施策または銀行交渉の勘所など、出版社からのテーマ要請があるものばかりでしたので、このようなご提案は嬉しくまた遣り甲斐のあるものでした。

そこで、常々思っていた「大組織による役職員への心理拘束」(第1章)「中小企業経営者の情報開示責任の薄さ」(第2章)「金融機関のコンサルティングとは」(第3章)「金融機関の融資の真髄」(第4章)「融資を増やす手法」(第5章)「融資と外部連携」(第6章)「銀行は自前主義から連携方針に」(第7章)の内容を書き進め、全ての章において、「中小企業社長と銀行員とのねじれ現象」「IT 化やグローバル化による銀行の自前主義や無謬主義の崩壊」「銀行内部稟議の税理士など専門家へのシフト化」の問題意識の下に、経営者・銀行員・税理士などとの想定対話を含めて纏めてみました。これは、実際の本の目次とは違いますが、私の気持ちとしては、この通りです。

丁度この著作を書き始めた頃、金融庁が「捨てられる銀行」と言う刺激的な言葉を使って金融機関への問題提起をしたり、昔からあった企業向けの貸出(事業貸出)を「事業性評価融資」という名称でリニューアル提案を行い、経済産業省までが「ローカルベンチマ

ーク」という「金融機関と中小企 業と支援専門家」の対話のたたき 台作りを提案しました。たまたま、 この著作と同時に生じた、金融庁 と経済産業省のこれらの提案は、 恒常的な行政施策であると信じて います。そこで、私が考えていた 思いをこの「事業性評価融資」と いう施策に被せて表現してみよう と言うことになったのです。すな わち、「事業性評価融資」=「全て の銀行融資」=「事業こそ融資の 原点」=「中小企業こそ地域の機 関車役」=「金融機関・中小企業・ 支援専門家の連携こそ地域再生の エンジン」という図式の下に、こ の著作を纏めました。

事業性評価融資

-最強の貸出増強策

中村 中(資金調達コンサルタント・中小企業3巻1士) / 着 A 5 判・並製 248 頁 定価:本体 2,500 円+税

金融行政の大転換、ローカルベンチマークの推進、 中小企業等経営強化法の普及、外部専門家との連携…… 地域金融機関の構造的課題と低金利時代の "融資"のあり方を説く。

- ◆担保・保証に過度に依存せず事業内容・成長性を見極める"事業性評価融資" は、地域金融機関生き残りの切り札! その全体像を掘り下げて解説。
- ◆貸出現場における中小企業経営者と銀行担当者の会話例をふんだんに盛り込み、理解が深まるように工夫。

8月下旬発売予定! お申込み受付け中

私は、銀行員28年、 中小企業コンサルタ ント16年の一つの区 切りとして、酒井社長 のお言葉に甘えて、上 梓することにしまし た。ビジネス教育出版 は、金融機関向けの出 版社ですので、この著 作は大きい書店のビ ジネスコーナーまた は金融機関の棚に置 かれることと思いま す。8月下旬には書店 に並ぶと思いますの で、その場でざっと通 読して頂ければ幸い です。

- B 2

序章 事業性評価(資とは

第 I 部 中小企業融資取引の課題

- 第1章 融資案件説明時に銀行担当者が 発する悪意なき無責任な言動と取引先 の困惑
 - 銀行内部の保守的な空気が融資先への ストレスを増す
 - 地域金融機関と中小企業における意思 決定の相違によるねじれ現象
 - 3)複数金融機関における資金調達や正常 返済付与業務の調整の難題

第2章 中小企業経営者に対する当事者能 力強化と情報開示力強化への要請不足

- 1) 当事者能力強化の要請不足
- 2) 情報開示の要請不足
- 中小企業の顧問税理士との連携強化への要請不足

第3章 地域金融機関の支店担当者が求め られる新知識

- 経営改善計画・再建計画が作成できな かった要因と改善策
- 2) コンサルティングに必要な経営学のフレームワーク的考え方

第Ⅱ部 事業性評価融資

第4章 事業性評価融資とは

- 1) 融資審査プロセスとの比較
- 2) 事業性評価融資の審査プロセス
- 3)事業性評価融資と金融検査マニュアル別冊 (中小企業融資編)との比較

第5章 事業性評価融資の進め方

- 1) 事業性評職増には外部専門家との連携が必要
- 2) 事業性評価の内容・事業内容の把握
- 成長可能性への経営課題抽出のための情報の 集め方と分析
- 4) 取引先の課題の抽出と資金ニーズ
- 5) 事業性評価を反映した融資可否判断

第6章 事業性評価融資と外部連携

- 1) 地域企業応援パッケージ
- 2) 金融機関の外部連携は中小企業に寄り添う 税理士などの専門家がポイントに
- 3) 中小企業に対する税理士の位置付けと支援業務
- 4) 事業性評価融資で連携できる税理士の選び方

第7章 フィンテックや不動産業者提携住宅ローンに学ぶ中小企業融資の活性化

- 1) 住宅ローン手続の効率化
- 中小企業融資は不動産業者提携住宅ローンにおける 「三方よし」の方式を学べないか
- 3) 税理士等に提出を要請する情報開示資料のポイント

4、『経営改善計画講座 DVD (3 枚組)』 ビズアップ総研より発売されます

税理士などの中小企業支援者は、今後、中小企業 の金融機関取引について、突っ込んだアドバイス を求められます。

特に、経営改善計画は、その基本・発射台になります。じっくり腰を据えて勉強されたい方には、この講座は有益だと思います。

【詳細・お申込みはこちら】

http://www.bmc-net.jp/ec/products/detail675.html



5、『実践! ローカルベンチマーク勉強会』 開催のお知らせ

ローカルベンチマーク(企業の健康診断ツール)が推進されていることを受け、8月26日(金) $13:00\sim16:30$ ファインビット本社にて「実践!ローカルベンチマーク勉強会」(少人数 勉強会)を開催することに致しました。

「ローカルベンチマーク」は、事業性評価融資においても、中小企業等経営強化法の経営力 向上計画においても必ず通過しなければならないチェック項目であり、チェック対話となっています。

用紙への記入の注意点、各指標の根拠、算出された指標値の見方、対話の注意点、中小企業経営者・金融機関・税理士等の支援機関など対話に参加する方々の姿勢について解説、参加者の皆様と質疑応答を行う予定です。

~~~【FAX 申込書】~~~

▲ FAX:03-5280-3828 ▲

#### ≪少人数勉強会(中村中金融ゼミ)≫ 受講お申込み

| 申      | 込    | 日   | 平成          | 年           | 月 | B    |                  |            |            |             |                   |
|--------|------|-----|-------------|-------------|---|------|------------------|------------|------------|-------------|-------------------|
| フ      | リ ガ  | ナ   |             |             |   |      |                  |            |            |             |                   |
| 受詞     | 講者氏  | 名   |             |             |   |      |                  |            |            |             |                   |
|        |      |     | 財務金融アドバイザー  |             |   |      | その他会員            |            |            |             |                   |
| 13     | 亥当に( | )   | 通信講座<br>受講中 | 通信講座<br>修了者 |   | 継続会員 | MPS-OJT<br>クラブ会員 |            | あんしん<br>経営 | 実務経営<br>研究会 | ビズアップ総研<br>会計人クラブ |
| 勤矛     | 务先名  | 3 称 |             | •           | • |      | 住                | 所          | 〒 −        |             | •                 |
|        | TEL  |     |             |             |   |      | FAX              |            |            |             |                   |
| E-mail |      |     |             |             |   |      | (                | <b>3</b> 0 |            |             |                   |

- ※ 必要事項をご記入の上、FAX 03-5280-3828 までお送り下さい。メールによるお申し込みも可能です。 必要事項を記載の上、kaneko、0113@fine-bit.cojp まで送信をお願いいたします。 ものは、おり、おいたは、または、おり、または、または、おいたします。
- お申込み受付後、担当よりご連絡いたします。 ※<受講料ご案内> 財務金融アドバイザー通信講座 受講中および修了者 ¥25,000、 財務金融アドバイザー 継続会員(割引) ¥20,000、MPS-OJTクラブ会員≪優遇≫ ¥17,000 あんしん経営・実務経営研究会・ビズアップ総研会計人クラブ 各会員 ¥22,000
- ※ お申込み受付・完了後、お振込先をお知らせいたします。

# 6、MPSよもやま話

『事業再生の現場から

# ~ビジネスモデルの理解は、経営支援の第一歩~』

中小企業の経営支援を志す会計事務所にとって最も重要なことの一つに、その会社のビジネスモデルの深い理解があると考えます。

(省略)

具体的に「ビジネスモデルの理解」に必要な3つの要素は以下のとおりです。

- 1) その事業がどのようなモノの流れ、お金の流れで成り立っているか。
- 2) どこが一番の儲けの源泉となっているか。その理由は何か。
- 3) どこがネックや脅威となっているのか。その理由は何か。

簡単に言うと「その企業はどんな風に儲けているのか。今後も儲けていけそうなのか」を 説明できるということです。

(省略)

(株)マネジメントパートナーズ コンサルタント 古坂 真由美

# 7、関西からの一言

『中小企業等経営強化法 経営力向上計画について (続き)』

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): 財金 A 通信で先月紹介していただいた中小企業等経営強化法 経営 カ向上計画の説明会に参加してきました。
- 田中税理士(ベテラン): 具体的な適用について理解は進みましたか? 顧問先さんに利用いただけそうですか?
- 山本税理士(新人): はい、やはり多くの顧問先さんの関心は、固定資産税の軽減を受けるための要件を知りたいという事でしたので、そちらについて重点的に確認しました。 (省略)
- 田中税理士(ベテラン):・・・・・また、今回の経営力向上計画は、従来の経営改善計画などに比べると比較的作成が容易となっていますので、活用できる中小企業さんや事業者さんは積極的に活用頂きたいですね。

中村中との共著者、公認会計士・税理士 中村文子

# 8、日本クレアスからのささやき

『開業先へのアドバイス』

日本の開業率は5%前後の水準で推移しています。

## (省略)

この背景には経営者の個人保証制度の問題、セーフティーネットが不十分、起業のコストが高い、中小企業・小規模事業者を中心として事業の広域展開・海外展開が進まない、等、様々な課題が挙げられ、そしてそのどれもが経営者にとって根深く、複雑な課題になってしまっているように感じます。

## (省略)

顧問税理士の方々は、税務+ $\alpha$ の付加価値を提供し、"経営者の孤独"を解消するためにも、常にアンテナを張り、スキルを磨いていき、我々だからこそ出来ることは何か、ということに真摯に向き合っていきたいと思っています。今後については、"経営者の孤独"解消に向けて具体的な事例等をお話ししていきたいと思います。

日本クレアス税理士法人 マネージャー 新規事業開発室長 山本 恵里奈

以上