

第 6 4 回 ファインビット通信

中村 中

1、フィンテックの本格始動

この記事の後段に書かれた「例えば現在はクレジットカードでしか決済できない通販サイトが銀行システムとつながれば、口座引き落としで買い物出来るようになる」のくだりは、今後の税理士などが、金融機関の稟議書の記載の代行業務を行うようになることの大きな示唆であると思います。中小企業と「1対1」の関係にあって簿記・財務会計の知識を持っている税理士事務所の皆さんが、ローカルベンチマークや経営改善計画サンプルAなどの情報開示の手法を利用しながら、顧問先・関与先の稟議書（取引先から借入れ申込みがあると作成する金融機関内部の融資実行の承認申請書）を書き、その作業手数料をフィンテックで、企業口座からの引き落としによって徴求すること、このようなことが可能になります。今、聞けば、「風が吹けば、桶屋が儲かる」というような煩雑な論理構成に見えるかもしれませんが、金融機関の貸出担当者は、人材リストラや急激に変化する取引先の情報で満足なコンサルティングや稟議書が出来ず、一方、税理士などはIT化・IoT化で税務申告業務が少なくなり持前の財務会計のスキルを生かすことが難しくなっているのです。この双方のニーズや余力を満たすことが、税理士による稟議書の策定とその作業手数料の徴求です。この業務を円滑に行うには、税理士などが時間を割かれる作業手数料を企業から容易に取れるようになることですが、この記事に書かれた「フィンテックの環境整備」が力を発揮することになると思います。税理士会が動いて、オープンAPIを活用すれば、この手数料は定着するものと思われます。いよいよ、企業と金融機関と税理士などの3者連携の時代が近づいてくるということです。

フィンテック環境整備

安全性の向上とフィンテックの普及の両立を目指す

銀行に努力義務

金融庁、法改正へ

日本でも普及しているフィンテックのサービスでは、銀行の口座情報やクレジットカードの利用履歴をまとめて管理できる家計簿アプリがある。スマートフォン（スマホ）を使って手軽に利用できるため利用者は急速に増えている。

このサービスではアプリを提供する事業者は銀行と契約しているわけではなく、利用者からIDとパスワードを預かって利用者の代わりに口座情報を照会している。悪質な事業者が利用者になりすまして不正を働く余地があるとの指摘もある。金融庁はこの手法を改め、フィンテック事業者が銀行と正式に契約を結んで、サービス展開しやすい環境をつくる。利用者の代わりに口座情報の

管理を手がける事業者にための基準を公表し、登録制を導入。法的な位置づけを明確にし、新規参入の促進や利用者保護を徹底する。今国会に銀行法改正案を提出する。具体的にはフィンテック事業者が銀行のシステムに接続し、利用者の口座情報などを正規ルートで取得できる仕組みづくりを求める。「オープンAPI」と呼ばれる手法で、銀行システムに接続するための仕様を伝えて開放する仕組みだ。銀行が事業者の安全対策などを評価したうえで、公式に銀行システムへの接続を認める。フィンテック事業者が利用者からIDとパスワードを預かる必要がなくなり、安全性は高まる。金融庁は銀行に対し、オープンAPIに対応できる体制整備の努力義務を課す。銀行が合理的な理由なく接続を拒否しないようにするため、契約を結ぶ

口座情報、登録企業に接続権

金融庁はベンチャー企業が銀行と組んで新しいサービスを始めやすくする。適切に情報を管理できる事業者を登録制にしたうえで、銀行に口座情報などへの接続を認める体制をつくる努力義務を課す。IT（情報技術）と金融を融合したフィンテックの普及が進むなか、家計管理やネット通販などのベンチャー企業が銀行業務の一部を代行できる体制を整える。

このサービスではアプリを提供する事業者は銀行と契約しているわけではなく、利用者からIDとパスワードを預かって利用者の代わりに口座情報を照会している。悪質な事業者が利用者になりすまして不正を働く余地があるとの指摘もある。金融庁はこの手法を改め、フィンテック事業者が銀行と正式に契約を結んで、サービス展開しやすい環境をつくる。利用者の代わりに口座情報の

管理を手がける事業者にための基準を公表し、登録制を導入。法的な位置づけを明確にし、新規参入の促進や利用者保護を徹底する。今国会に銀行法改正案を提出する。具体的にはフィンテック事業者が銀行のシステムに接続し、利用者の口座情報などを正規ルートで取得できる仕組みづくりを求める。「オープンAPI」と呼ばれる手法で、銀行システムに接続するための仕様を伝えて開放する仕組みだ。銀行が事業者の安全対策などを評価したうえで、公式に銀行システムへの接続を認める。フィンテック事業者が利用者からIDとパスワードを預かる必要がなくなり、安全性は高まる。金融庁は銀行に対し、オープンAPIに対応できる体制整備の努力義務を課す。銀行が合理的な理由なく接続を拒否しないようにするため、契約を結ぶ

日経新聞 平成 29 年 1 月 27 日

これからの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」「同通信の号外」の抜粋です。ご参考にして下さい。

2、休廃業・解散への対応

1) 休廃業に向かう経営者へのアドバイス

休廃業の件数が、倒産件数の3.5倍になっていることを、多くの人は知っているのでしょうか。これは、表面的には少子高齢化によって、中小企業の経営者の「高齢による自主退職」が多くなっているということですが、サラリーマンの定年退職とは違って、社会機能・地域機能の喪失を伴うものです。サラリーマンならば、後任がいますが、経営者の休廃業や倒産は何もしなければ、誰もその役割を肩代わってくれないからです。金融機関のリスクや返済猶予・DDS・債権放棄などの手法や業種・事業転換やM&A等で再生できないかということを見直すことも大切です。地域の金融機関や税理士などのリーダーが、このような機能維持や強化を図らなければ、地域は衰退し、人口減少の動きは加速してしまうものと思われまます。そのためには、休廃業や解散そして倒産に対して、もう一度見直す必要があります。

企業の休廃業・解散 最多

倒産減も中小苦境

昨年2万9500件超す

2016年に休業・解散し解散した企業の数が2万9500件を超え、過去最多を更新した。3年ぶりに増加に転じた。後継者や人手不足など先行きの不安から、経営が行き詰まる倒産も増加している。09年以降、8年連続で増加している倒産件数の統計は表れない中小企業経営の苦境が浮かび上がる。

目立つ後継者不足

民間調査会社の東京商工の倒産数は前年比4%増加した。そのうち休業・解散は8446件で8年連続で増加した。一方、13年以降は最も多かった13年と比べて減少している。休業・解散件数は前年比約3000件増える。一方、13年以降は最も多かった13年と比べて減少している。休業・解散件数は前年比約3000件増える。一方、13年以降は最も多かった13年と比べて減少している。

導入などの強化が求められる。大和総研の内閣シンクタンクは「経営者の高齢化や国内需要の伸び悩みが要因」と分析。東京商工リサーチによると15年の全国の社長平均年齢は、前年より0.2歳伸び60.8歳となり最高を更新した。

企業の開業も増え、15年の1年間で新たに設立された法人は前年比4%増の12万4906社で、6年連続で前年を上回った。訪日外国人の増加などを背景に、増えたと見られる。一方、再生エネルギー関連は需要が一服し、電気・ガスなどは3%減少した。ただし国際的な比較では、日本の企業の新規代辦は進んでいない。労働力や技術が失われ、成長力や下押しされる。長年、国内企業も特長のない企業を市場から退出させ、成長力がある産業への労働力の集約を進める方向にシフトしている（友田啓一）。今後休廃業の流れは加速する。

残した状態で清算手続きする。倒産も正式に分割される。倒産は債務超過（債務の支払い不能に陥った場）を指す。会社更生法や民事再生法による法的整理も、不渡りなどで銀行による取引停止処分を受け、場合によっては倒産がある。

は健全化して倒産は減少しているが、後継者や人手不足から倒産が増えている」と指摘する。経営状況は良くなっても人手不足が続き、経営を維持できない倒産が増えている。武田洋子は「IT（情報技術）やロボット、人工知能（AI）の導入は企業の財務体質を改善する一方、倒産も増加している」と指摘する。

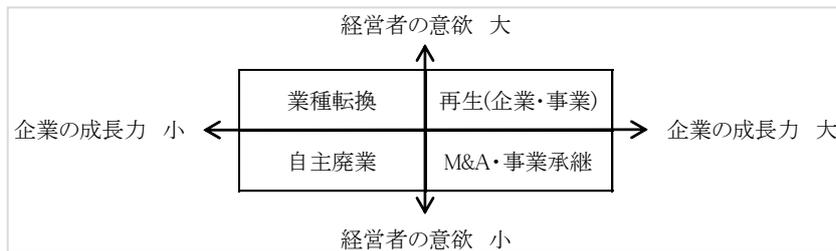
倒産件数は1990年（6468件）以来26年ぶりの低水準で、リマン・ショックのあった2008年（1万5666件）の半分程度まで減った。負債総額は前年比5%減少した。負債100億円以上の大型倒産も減少した。

企業は開業も増え、15年の1年間で新たに設立された法人は前年比4%増の12万4906社で、6年連続で前年を上回った。訪日外国人の増加などを背景に、増えたと見られる。一方、再生エネルギー関連は需要が一服し、電気・ガスなどは3%減少した。ただし国際的な比較では、日本の企業の新規代辦は進んでいない。労働力や技術が失われ、成長力や下押しされる。長年、国内企業も特長のない企業を市場から退出させ、成長力がある産業への労働力の集約を進める方向にシフトしている（友田啓一）。今後休廃業の流れは加速する。

日経新聞 平成 29年 1月 14日

2) 休廃業・解散・倒産の位置づけの認識

(説明省略) 経営者自身の経営意欲・再生意欲と企業の成長力



3) ローカルベンチマーク手法による企業内容の見直し

ローカルベンチマーク手法では、第1段階の「地域の経済・産業の現状と見通しの把握」を RESAS (企業経営分析システム) で捉え、第2段階の「個別企業の経営力評価と経営改善に向けた対話」のチェック項目

ローカルベンチマークの内容

- 地域の経済・産業の視点と個別企業の経営力評価の視点の2つから構成される。

ローカルベンチマーク

第一段階

地域の経済・産業の現状と見通しの把握

把握すべきデータ (例) 地域産業構造、雇用状況、内外の取引の流れ、需要構造 など

〇 地域経済・産業の分析
〇 各企業の地域経済に与える影響等の把握
〇 重点的に取り組むべき企業の特定

第二段階

個別企業の経営力評価と経営改善に向けた対話

情報収集	財務情報・・・企業の過去の姿を映すもの 非財務情報・・・企業の過去から現在までの姿を映し、将来の可能性を評価するもの						
ライフステージと取組方法	<table border="1"> <tr> <td>創業～成長段階</td> <td>中長期的な衰退が見える段階 (数字ながら先細りが見える、潜在的成長力が弱くなる時期)</td> <td>衰退～再生段階</td> </tr> <tr> <td>→担保に頼らず融資</td> <td>→早めに気づき、対話・支援</td> <td>→再編・廃業支援</td> </tr> </table>	創業～成長段階	中長期的な衰退が見える段階 (数字ながら先細りが見える、潜在的成長力が弱くなる時期)	衰退～再生段階	→担保に頼らず融資	→早めに気づき、対話・支援	→再編・廃業支援
創業～成長段階	中長期的な衰退が見える段階 (数字ながら先細りが見える、潜在的成長力が弱くなる時期)	衰退～再生段階					
→担保に頼らず融資	→早めに気づき、対話・支援	→再編・廃業支援					

目を「財務分析入力シート」「定性ヒアリングシート」を作成しながら、把握することによって、上記の衰退期のライフステージにおける自主廃業（手じまい策）に該当する「休廃業・解散・倒産」の候補先への再生手法を見出すことは重要であると思います。（省略）

4) ローカルベンチマークの対話と金融機関の審査による企業対応
（省略）

5) 倒産、休廃業・解散は地域のためにも出来ることなら回避すべき
（省略）

少子高齢化、都市への人口流入、新規企業の未参入、ベンチャー企業の不足などの現状では、地域活性化にとっては、既存企業の再生と成長が必須になっています。

経営者にとっては、周りの人に、現在の企業存続の悩みをざっくばらんに相談することが大切であり、また、地域の識者である税理士などの専門家や金融機関の貸出担当者などは、おせっかいと言われようとも、経営者と将来の企業や事業について突っ込んだ解決策を提案し対話を行うことが重要です。例えば、

「自分の会社の役職員の技術やスキルを、放出することになっても良いのか。」

「昔からの売り先や仕入れ先に、再度支援を依頼しなくても良いのか。」

「地域の識者である税理士などや金融機関に、真剣に救済の依頼を行ったのか。」

「営業譲渡や M&A また業種・事業転換などの対策をあらゆる角度で検討してみたか。」

そして、

「最近の数年間の赤字ばかりに目が奪われ、5年後10年後に黒字が生まれる可能性については検討したのか。」

など、もう一度、新しい目で検討を行い、新手法である「ローカルベンチマーク」にて自社の業務や資産、また地域における位置付けを見直すことも大切です。

3、講演会のお知らせ

1) - 最強の貸出増強法 - 平成 28 年事務年度

金融行政方針から読み解く融資推進のアクションプランについて

金融を取り巻く環境が急激に変化する中、金融機関は顧客本位の良質な金融商品・サービスの提供を競う環境の整備や自己改革する組織への変革が期待されています。新しい金融機関のビジネスモデルへの転換に向けて具体的に何をすべきか、その真髓を解説します。

オビック 情報システムセミナー 2017年 新春
早期稼働で、利益を最大化!
～2017年の変化を先取りし、経営戦略へ活かす。～

東京会場 2017年 2/7(火)～10(金)	大阪会場 2017年 2/14(火)～17(金)	名古屋会場 2017年 2/22(水)～24(金)
横浜会場 2017年 2/22(水)～24(金)	京都会場 2017年 2/22(水)～24(金)	福岡会場 2017年 2/22(水)～24(金)

【東京会場】

C12
9:30-11:00

日時：平成 29 年 2 月 9 日（木）9：30～11：00

場所：東京都中央区京橋 2-4-15 オビックビル オビックコミュニケーションプラザ

【大阪会場】

D31
13:00-14:30

日時：平成 29 年 2 月 17 日（金）13：00～14：30

場所：大阪市中央区博労町 3-5-1 御堂筋グランタワー 総合受付 12F オビック大阪本社

※詳細はこちらをご覧ください。東京会場は『C12』、大阪会場は『D31』を選択。

https://www01.obic.co.jp/Scripts/Page/SelectSeminar.aspx?MessageCD=Msg_sem01

4、「事業性評価融資」と「ローカルベンチマーク」の事例勉強会

～RESAS を活用した、事業性評価やローカルベンチマークの事例研究～

「事業性評価融資」と「ローカルベンチマーク」が、今後、更に重要となることは予めよりお伝えしてまいりましたが、これらには RESAS（地域経済分析システム）の活用が欠かせないものとなります。

実際に RESAS を活用した事例の勉強会を開催しますので、是非、ご参加ください。

開催日程 2月7日(火)、3月17日(金)

PM1:00 ～ PM4:30

～～～【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							
参加希望日	平成 年 月 日						
フリガナ							
受講者氏名							
該当に○	財務金融アドバイザー			その他会員			
	通信講座 受講中	通信講座 修了者	継続会員	MPS-OJT クラブ会員	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
勤務先名称				住所	〒 —		
TEL				FAX			
E-mail	@						
<small>※ 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.co.jp まで送信をお願いいたします。 お申込み受付後、担当よりご連絡いたします。</small>							
<small>※ <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</small>							
<small>※ お申込み受付・完了後、お振込先をお知らせいたします。</small>							

5、MPS よもやま話

『事業再生の現場から

～決断を先延ばしにする社長への対処～』

経営状態が悪化している企業を支援させていただく現場で、なかなか決断できない社長にお会いすることがあります。

(省略)

一方で、何らかの決断を迫られている段階にある企業では、赤字が続いており資金流出が止まらず、その結果資金繰りに窮している場合が多いと思います。決断を1日でも早めることで、ベターな選択ができる。決断自体が目的ではなく、それに基づいて、改善・改革に向けた行動を1日でも早く進めていくことで、最悪の事態を免れることができる状況なのに。第三者的にみると明らかなことでも、経営者の方にとっては決断を渋る場合は多々あると思います。

(省略)

これらにより、決断慣れしていない社長から、細かい決断をしていかなければならないという煩わしさ（決断疲れ）を取り除いてあげることができ、スムーズに改善・改革を進めることができるのです。

(株)マネジメントパートナーズ シニアコンサルタント 川西 智子

6、関西からの一言

『平成 29 年度税制改正大綱概要（その 1）』

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）：今年も税制大綱が出ましたね。年末調整が忙しすぎて、まだ全然確認できていないのですが、おさえておくべきポイントだけ教えて頂けないでしょうか？

（省略）・・・配偶者控除の見直しなどの話

新人：（省略）手続的な事で押さえておくべき事項があったと思います。確か、納税地の変更等の場合の届出ですが...

ベテラン：納税地の変更を行った場合、従来だと、変更前後共の税務署に届出を提出すべきでしたが、変更後の税務署への届け出は不要となりました。異動や給与支払事務所等の移転の場合も同様です。

新人：手間が省けて有難いですね。

ベテラン：重要な改正点というと、去年からお話していた事業承継関連でも改正がありましたね。これは次回お話ししましょう。

中村中との共著者、公認会計士・税理士 中村文子

7、日本クレアスからのささやき

『お客様との“共通言語”を知ろう(2)』

先月の本項では「お客様と“共通言語”を持っているか」という視点で日常のやり取りを振り返ることで、お客様と信頼関係を構築出来ているか、ということを確認できる、というメリットを紹介しました。

“共通言語”を持つことには他にも利点がありますので、今月も引き続き紹介していこうと思います。

1. 話（コミュニケーション）がスムーズになる

（省略）

2. 「組織力」が強くなる

（省略）

さて、2度にわたって“共通言語”についてまとめてみました。

「“共通言語”なんて作っていくのは手間がかかる」と感じる時もあるかもしれませんが。そのような時は「まずは目の前にいる相手との共通点を探そう！」と気楽に考えてみてはいかがでしょうか？案外、そのような時に、お客様との信頼関係を強化するきっかけが見つかったりするものです。

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