

## 第 7 2 回

 ファインビット通信

中村 中

### 1、 市民権を得た「ローカルベンチマーク」

「中小企業等経営強化法」によって、零細中小企業に対して、行政の支援策を講じてきましたが、この 8 月から中堅中小企業に対して、「地域未来投資促進法」が施行されることになりました。これで、零細・中小・中堅企業に対する全ての支援策が整うことになりましたが、その双方の法律につきましても、ローカルベンチマークや RESAS のビッグデータが活用されることになっています。

#### 1) ローカルベンチマークの活用が広がる

##### (1) 地域未来投資促進法

この法律の基本計画のガイドラインでは、地域経済を牽引する企業（事業者）に対して、支援する支援機関は、以下のように「ローカルベンチマーク」を活用することを勧奨しています。

##### 【基本計画のガイドラインの一部】

地域経済牽引支援機関が事業者と効果的な「対話」を行い、効果的な経営改善等を促すためには、地域経済牽引事業の共通理解、認識共有を図るための共通のツールとしてローカルベンチマークを活用することなどが有効である。また、ローカルベンチマークは、地域経済牽引支援機関間で、地域経済牽引事業についての共有認識を図るためのツールとしても有効である。

##### (2) 充実するローカルベンチマークのインフラ

ローカルベンチマークのインフラの一つである RESAS のメニューは、徐々に充実して使い勝手の良いものになっております。**(充実状況は下記の URL をご覧ください)**

**地域経済分析システム (RESAS) マップ一覧 [81メニュー]**

<b>1. 人口マップ</b> 1-1. 人口構成 1-2. 人口増減 1-3. 人口の自然増減 1-4. 人口の社会増減 1-5. 新卒者就職・進学 1-6. 将来人口推計 1-7. 人口ピクチャ 1-8. 将来人口ピクチャ  <b>2. 地域経済指標マップ</b> 2-1. 地域経済循環図 2-2. 生産分析 2-3. 分配分析 2-4. 支出分析 2-5. 労働生産性等の動向分析  <b>3. 産業構造マップ</b> <全産業> 3-1-1. 全産業の構造 (一覽※) 3-1-2. 業力分析 3-1-3. 企業数 3-1-4. 事業所数 3-1-5. 従業員数 (事業所単位) 3-1-6. 付加価値額 (企業単位) 3-1-7. 労働生産性 (企業単位) <製造業> 3-2-1. 製造業の構造 3-2-2. 製造業の比較 3-2-3. 製造品出荷額等 <小売・卸売業 (消費)> 3-3-1. 商業の構造 3-3-2. 商業の比較 3-3-3. 年卸商品販売額 3-3-4. 消費の傾向 (POSデータ) 3-3-5. From-to分析 (POSデータ)	<農業> 3-4-1. 農業の構造 3-4-2. 農産物販売金額 3-4-3. 農地分析 3-4-4. 農業者分析 <林業> 3-5-1. 林業総収入 3-5-2. 山林分析 3-5-3. 林業者分析 <水産業> 3-6-1. 海産物等販売金額 3-6-2. 海産物・養殖品等分析 3-6-3. 海産物等分析 3-6-4. 内水漁獲物等販売金額 3-6-5. 内水漁獲・養殖品等分析 3-6-6. 内水漁業者分析  <b>4. 企業活動マップ</b> <企業情報> 4-1-1. 産業間取引 (※) 4-1-2. 企業間取引 (※) 4-1-3. 異業・業種間取引 4-1-4. 創業比率 4-1-5. 経営者平均年齢 (※) 4-1-6. 異業率・企業比率 4-1-7. 中小・小規模企業割合比較 <海外取引> 4-2-1. 海外への企業進出動向 4-2-2. 輸出入取引 4-2-3. 企業の海外取引動向分析 <研究開発> 4-3-1. 研究開発費の比較 4-3-2. 特許分析図  内蔵 赤字: 2017年最新データ 緑色: 全国平均値との比較 黄色: 過去5年間の推移 注: 内蔵メニューは、各メニューのメニュー (注) 確定メニュー	<b>5. 観光マップ</b> <国内> 5-1-1. 目的地分析 5-1-2. From-to分析 (曜日別) 5-1-3. 宿泊施設 <外国人> 5-2-1. 外国人訪問分析 5-2-2. 外国人滞在分析 5-2-3. 外国人のシフト 5-2-4. 外国人入国空港分析 5-2-5. 外国人移動経路分析 5-2-6. 外国人消費の比較 (内訳別) 5-2-7. 外国人消費の構造 (内訳別) 5-2-8. 外国人消費の比較 (免税別) 5-2-9. 外国人消費の構造 (免税別)  <b>6. まちづくりマップ</b> 6-1. From-to分析 (滞在人口) 6-2. 滞在人口率 6-3. 通勤通学人口 6-4. 通勤人口ピクチャ 6-5. 事業所立地動向 6-6. 通勤圏人口 6-7. 通勤圏別  <b>7. 雇用・労働・福祉マップ</b> 7-1. 一人当たり賃金 7-2. 有効求人倍率 7-3. 求人・求職者 7-4. 労働市場 7-5. 労働市場
---	--	--

※ 参照 : 地域経済分析システム (RESAS) のデータ一覧 P2

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/sousei/resas/pdf/h29-09-01-data.pdf>

### (3) 金融仲介機能ベンチマーク

金融庁は金融検査マニュアルを凍結することになっていますが、平成28年9月15日に、金融仲介機能ベンチマークを公表して「ローカルベンチマーク」の活用を明記しています。(選択ベンチマークの5)。

#### 2. 選択ベンチマーク

項目	選択ベンチマーク
(1) 地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション	1. 全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域の企業数との比較(先数単体ベース)
	2. メイン取引(融資残高1位)先数の推移、及び、全取引先数に占める割合(先数単体ベース)
	3. 法人担当者1人当たりの取引先数
	4. 取引先への平均接触頻度、面談時間
(2) 事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資	5. 事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数、及び、左記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数
	6. 事業性評価に基づく融資を行っている与信先の融資金利と全融資金利との差
	7. 地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数、及び、無担保融資額の割合(先数単体ベース)
	8. 地元の中小企業と信先のうち、根拠当権を設定していないと信先の割合(先数単体ベース)
	9. 地元の中小企業と信先のうち、無保証のメイン取引先の割合(先数単体ベース)
	10. 中小企業向け融資のうち、信用保証協会保証付き融資額の割合、及び、100%保証付き融資額の割合
	11. 経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合(先数単体ベース)

#### 2) ローカルベンチマークの「健康診断」の位置づけは更に高まる

個人における「健康診断」は自由選択の色彩が強いものですが、もはや中堅・中小企業におけるローカルベンチマークは、必須ツールである「パスポート」の位置づけになり、情報開示資料の欠かせないものになっています。

以下のローカルベンチマークの概要説明やその活用計画における説明は、公表から約1年半が経過した今日では、中堅・中小企業にはかなり定着し、各企業では作成することが当然のようになっていきます。また、顧問税理士や関与税理士などの専門家も、これを作成支援することが経営相談・助言の一部になっています。これらの概要説明・活用計画は、1年半前のローカルベンチマーク導入時のものですが、現在では、この方向性は不変であるものの取り組み施策はかなり定着し、必須施策になりつつあります。

#### (1) ローカルベンチマークの概要説明

##### ローカルベンチマーク (通称: ロカベン)

会社が 病気になる前に。



ローカルベンチマークは、企業の経営状態の把握、いわゆる「健康診断」を行うツール(道具)として、企業の経営者等や金融機関・支援機関等が、企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組みであり、事業性評価の「入口」として活用されることが期待されるものです。

具体的には、「参考ツール」を活用して、「財務情報」(6つの指標※1)と「非財務情報」(4つの視点※2)に関する各データを入力することにより、企業の経営状態を把握することで経営状態の変化に早めに気づき、早期の対話や支援につなげていくものです。

## (2) ローカルベンチマークの活用計画（平成 28 年 5 月）

経済産業省 経済産業政策局

### 1. 基本的な考え方

- ローカルベンチマークは、地域企業の経営課題の把握・分析や金融機関や支援機関との対話のための手段、ツールであり、それらの分析や対話も、個社の経営改善や成長、金融機関や支援機関等の目的達成、ひいては地域経済の振興のための手段である。
- ローカルベンチマークは、より深い対話や相互理解の「入口」であり、企業や金融機関、支援機関において、各機関の既存の手法との連携を含め、活用する際はこれをどのように組み込むことができるか検討し、それぞれの目的に応じてより使いやすいものにしていく。

### 2. 行動計画の目的

- 本行動計画は、企業の健康診断ツールである「ローカルベンチマーク」の普及に向けた活動の指針である。本行動計画に基づき、関係機関において、ローカルベンチマークの活用を促進する取組を行うとともに、有効事例の紹介などのフォローアップを行う。そのような活動を通じて、不断の検証と見直しを行い、活用を広げ、内容を深めていくことを目的とする。

### 3. 関係施策との連携

- 政府が検討している「中小企業等経営強化法」に基づき、中小企業等が作成する「経営力向上計画」における、企業による計算書類の自己診断にローカルベンチマークを活用。また、計画策定において参考とする事業分野指針の策定においてもローカルベンチマークの考え方を参考とする。
- 地方創生関連施策、各中小企業施策（よろず支援拠点、経営革新等認定支援機関、事業承継、税制、補助金等）とつなげる。
- 金融庁が金融行政方針等で促進している「金融機関と地域企業との深度ある対話」の「入口」としてローカルベンチマークを活用。

### 4. 全般的な取組

(省略)

### 5. ローカルベンチマーク活用に向けた各関係者の取組例

(1) 金融機関(団体) (省略)

(2) 中小企業支援機関 (省略)

(3) コンサルタント、有識者 (省略)

(4) 士業 (省略)

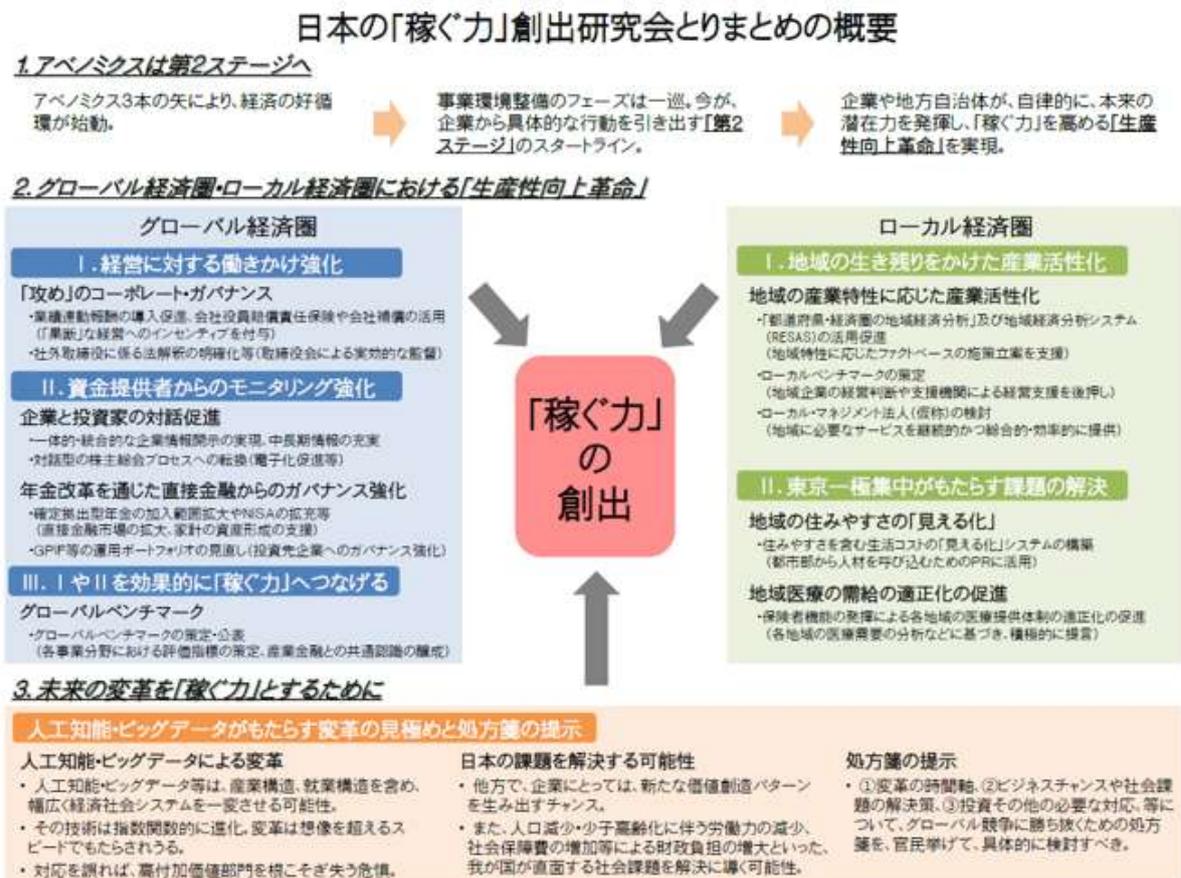
(5) 政府、地方公共団体 (省略)

※ ローカルベンチマークの活用計画（経済産業省） 全文は以下の URL をご参照下さい。

[http://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/sansei/local\\_bench/pdf/koudoukeikaku\\_01.pdf](http://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/sansei/local_bench/pdf/koudoukeikaku_01.pdf)

### 3) ローカルベンチマークはアベノミクスの第3の矢であることを再認識するべき

実は、ローカルベンチマークは経済産業省や金融庁、中小企業庁の施策の補助ツールではありません。その上位に位置する、アベノミクスの第3の矢であり、民間企業の活性化である「グローバルとローカルの生産性向上革命」の2本柱の一つです。その内容は、以下の図のとおりであり、各省庁のこのローカルベンチマークに対する本気度はかなりのものです。



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10月号」の抜粋です。ご参考にして下さい。

## 2、財務金融アドバイザーの活動指針を示す「地域未来投資促進法」

皆様は、財務金融アドバイザーとして、「中小企業の資金調達支援」「経営計画策定」「経営指導・経営助言」「金融機関との連携・交渉」を学んできました。その上に、少なくとも、簿記2級と税務知識また中小企業の経営管理実務を習得しているのです。

そこで、今回施行された「地域未来投資促進法」の「概要」を、読んで頂きたいと思えます。「地域未来投資促進法」で検索、経済産業省のWEBサイトより「地域未来投資促進法の概要」(PDF)を開き、通読してください。図表ばかりで22ページですから、直ぐに一読できます。 ※「地域未来投資促進法の概要」(PDF) URLは以下

[http://www.meti.go.jp/policy/sme\\_chiiki/miraitoushi/file/miraitoushi-gaiyou.pdf](http://www.meti.go.jp/policy/sme_chiiki/miraitoushi/file/miraitoushi-gaiyou.pdf)

とは言うものの、2回目の通読は、皆様の税務・会計事務所の大手10社のことを思い浮かべながら、丁寧に読んでください。3回目は、地元の金融機関との連携を頭の片隅において、再読してください。このプロセスの中で、今後の皆様の企業支援に対する活動指針、

そして、地域活性化への活動指針が示唆されると思います。

さて、金融機関の現状と今後の動きを考えてみましょう。AI とビッグデータの発展とフィンテックの導入、また国際的な金融機関の変化の中、地域金融機関と言えども、情報開示の出来ない企業に対して、時間をかけて手を差し伸べることはほとんど不可能になります。店舗網の縮小や人材リストラで、皆様のようなコンサルティングは、もはや、銀行員には出来なくなっています。

一方、税理士などの専門家も、中小企業自身の AI とビッグデータの発展、また IT、IoT の普及により、本業である税務代理・相談の業務も徐々になくなっていきます。

しかし、税務・会計事務所の大手関与先 10 社の中小企業の多くは、地域活性化のために、その業務の高度化や関係会社の増加に努め、または、その方向に進んでいます。

このような状況下、皆様には、行政機関を巻き込んで、中小企業と金融機関と税理士の三者連携の動きが欠かせないと思います。それぞれの縦割り意識で、自分の世界に入り込んでしまい、連携することを忘れてしまったならば、今後の地域の発展、日本の成長に大きな障害になってしまいます。三者の情報共有を通して、皆様が地域の活性化に向けて行動することこそ、中小企業と金融機関と税理士の生き残る道であり、地域活性化の第一歩だと思います。

とすることで、我々の背中を押してくれる法律が、この「地域未来投資促進法」であることを再認識して頂きたいと思います。

(省略)

**「地域未来投資促進法」について**  
地域経済牽引事業の促進による  
地域の成長発展の基盤強化に関する法律  
(平成29年6月2日公布、7月31日施行)

平成29年8月  
経済産業省  
地域経済産業グループ

### 1. 地域で生まれつつある新たな経済成長の動き

● 観光・航空機部品など地域の特性を生かした成長性の高い新たな分野に挑戦する取組が登場しつつある。こうした取組（「地域未来投資」）が全国津々浦々で活発になることで、地域経済における稼ぐ力の好循環の実現が期待される。

<「地域未来投資」が行われている成長分野の例>

<b>成長ものづくり</b> <ul style="list-style-type: none"><li>医療機器</li><li>航空機部品</li><li>バイオ・新素材</li></ul> 航空機市場の成長予測： 国内生産額1.8兆円（2015年） ⇒ 3兆円超（2030年）	<b>農林水産・地域商社</b> <ul style="list-style-type: none"><li>農林水産品の海外市場獲得</li><li>地域産品のブランド化</li></ul> 6次産業化市場の成長予測： 10兆円（2020年）	<b>第4次産業革命関連</b> <ul style="list-style-type: none"><li>IoT、AI、ビッグデータを活用</li><li>IT産業の集積を地方に構築</li><li>データ活用による課題解決・高収益化</li></ul> 第4次産業革命関連の成長予測： 付加価値額 30兆円（2020年）
<b>観光・スポーツ・文化・まちづくり</b> <ul style="list-style-type: none"><li>民間のノウハウを活用したスタジアム・アリーナ整備</li><li>訪日観光客の消費喚起</li><li>文化財の活用</li></ul> スポーツ国内市場の成長予測： 5.5兆円（2015年） ⇒ 15兆円（2025年）	<b>環境・エネルギー</b> <ul style="list-style-type: none"><li>環境ビジネス</li><li>省エネルギー</li><li>再生可能エネルギー</li></ul> 環境・エネルギーの成長予測： エネルギー関連投資：28兆円（2030年）	<b>ヘルスケア・教育サービス</b> <ul style="list-style-type: none"><li>ロボット介護機器開発</li><li>健康管理サポートサービス</li><li>専門職の専修学校整備</li></ul> 健康医療関連国内市場の成長予測： 16兆円（2015年） ⇒ 26兆円（2020年）

<「地域未来投資」の特徴>

- 将来の市場規模拡大が見込まれる成長分野への投資
- 地域におけるリーダーシップと地元の産官学金との連携
- 明確なビジネス戦略とスピード感のある経営資源の集中投入

担い手として  
地域の中核企業が  
重要な存在

私見

(省略)

## 2. 中堅企業が地域経済の成長のカギ

- 地域の牽引役として期待されるのは、① 地域におけるリーダーシップ ② 高い設備投資意欲と成長力を有し、③ 域内外を結ぶバリューチェーンの要となる中核企業。
- 中でも、全国に約2.5万社存在する資本金1～10億円の中堅企業は、設備投資（7年で97.9%）と売上高（7年で25.4%）を伸ばしており、全企業におけるシェアの観点でも大きなインパクトを持つ。こうした企業の成長環境を整えていくことが必要。

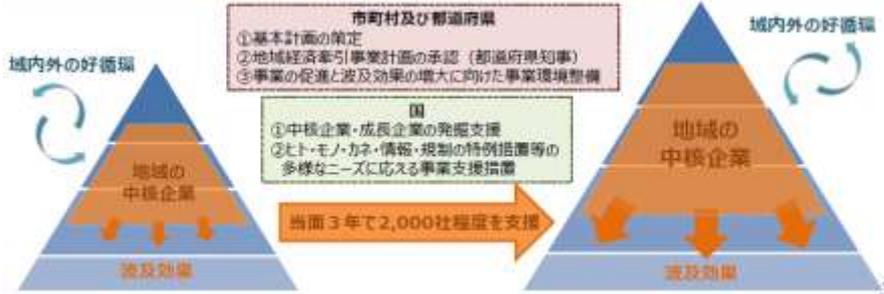
<中堅企業のインパクトと成長力>



## 3. 地域未来投資促進法ののねらい

- 地域の特性を生かして高い付加価値を創出し、地域の事業者に対する経済的波及効果を及ぼすことにより地域経済を牽引する事業（「地域経済牽引事業」）を促進する。
- 具体的には、都道府県知事が承認した地域経済牽引事業に対して国から集中的に支援を行う。また、自治体での事業者発掘を支援するため、地域経済牽引事業の担い手候補2,000社程度を抽出・公表して情報提供を行う。
- 3年で2,000社程度を支援し、投資額を1兆円、GDPを5兆円増大させることを目指す。

<地域経済牽引事業の促進による地域経済の成長イメージ>



私見

(省略)

## 4. 地域未来投資促進法の基本スキーム

- 国の基本方針に基づき、市町村及び都道府県は基本計画を策定し、国が同意。
- 事業者は、地域経済牽引事業計画を策定し、都道府県知事が承認。
- 国は、地方公共団体及び地域経済牽引事業者を支援。



私見

(省略)



継続会員の皆様には、事業性評価・ローカルベンチマーク活用事例集(第3回の参考書籍)に、中村中のサインを入れて贈呈いたします。また、一回でもご参加いただいた方には、欠席された講演会のレジメをご要請によりお渡しします。

～～ 事例で学ぶ事業性評価融資実行のポイント ～～

- 第1回(10月3日) ※ 締切しました。
- 第2回(10月17日) 詳細・申込 URL: <https://www.bks.co.jp/finance-seminar/2017-10-17.html>
- 第3回(10月24日) 詳細・申込 URL: <https://www.bks.co.jp/finance-seminar/2017-10-24.html>
- FAX 申込書ダウンロード: [https://www.bks.co.jp/finance-seminar/pdf/20171003\\_17\\_24.pdf](https://www.bks.co.jp/finance-seminar/pdf/20171003_17_24.pdf)
- ◎ 詳細パンフレット: [https://www.bks.co.jp/finance-seminar/pdf/pamphlet-20171003\\_17\\_24.pdf](https://www.bks.co.jp/finance-seminar/pdf/pamphlet-20171003_17_24.pdf)

#### 4、今月の講演会のスケジュール

3にてご紹介しました継続会員向けの講演会“事例で学ぶ事業性評価融資実行のポイント”(10月3日, 17日, 24日ビジネス教育出版社)のほか、開催予定の講演会をご案内致します。各地方で、『ビッグデータを活用した情報開示資料の作り方』が話題になっております。

10月6日(金) MPS(大阪) ◎下記参照

「中小企業金融を取り巻く環境変化と、会計事務所・金融機関連携の可能性」

10月10日(火) TKC 近畿京滋会

「中小企業の資金調達支援における税理士の役割」

10月12日(木) MPS(東京) ◎下記参照

「中小企業金融を取り巻く環境変化と、会計事務所・金融機関連携の可能性」

※10月17日, 24日(ビジネス教育出版社)及び、10月6日, 12日(MPS)については、一般の方も参加可能となっております、継続会員の皆様には「優遇措置」が設けられています。是非ご参加下さい。

※10月17日, 24日 詳細・お申込み:  
前項ご参照ください。

※10月6日, 12日

詳細・お申込み・お問合せ:

株式会社マネジメントパートナーズ(MPS)

Tel 03-5439-6292

申込書 URL [http://managementpartners.co.jp/seminar/2017100612/fintecseminar\\_201710.pdf](http://managementpartners.co.jp/seminar/2017100612/fintecseminar_201710.pdf)

The flyer is for a seminar titled "中小企業金融を取り巻く環境変化と、会計事務所・金融機関連携の可能性" (Possibilities of Financial Cooperation between Accounting Firms and Financial Institutions in a Changing Environment for SME Finance). It features a photo of the speaker, Mr. Nakamura Chuuji, and a registration form. The form includes fields for name, company, address, and phone number, along with a section for seminar details like date and location. The flyer also mentions the seminar is part of a series and provides contact information for MPS.

## 5、MPS よもやま話

『事業再生の現場から

～営業管理の方法は、企業ごとの営業課題に応じて柔軟に～

多くの企業で、営業の進捗管理は最も重要なテーマの一つです。中小企業では、売上や利益の目標は作るものの、達成に向けて定期的かつ有効に進捗を管理できている企業は少ないのが現状なのです。従って、経営支援をする中で、この点を指導すべきケースは多いでしょう。しかし、支援者自身に営業の経験がない場合などは、実感を持ってアドバイスすることが難しいのも実情です。

(省略)

営業の進捗管理方法は「個人別」から「営業ターゲットまたは営業テーマ別」とし、それぞれ複数メンバーによるチームをつくり毎月報告をする形式にしました。その結果、見込みのあるターゲット業界を「選択」できるようになったり、そうした有望分野への人的リソースの「集中」ができるようになりました。

(省略)

このように、企業ごとの営業課題に合わせ営業管理手法も対応させることが、成果につながるコツだと言えます。

(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

## 6、関西からの一言

『収益認識会計基準』

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）：少し前になりますが、企業会計基準委員会から、収益認識に関する会計基準（案）及び同基準の適用指針（案）が公表されましたね。

田中税理士（ベテラン）：IFRS の考え方を基本的に取り入れる形ですね。平成 33 年 4 月 1 日以後開始する連結会計年度及び事業年度の期首から強制適用されますから今のうちから確りとマスターしておかねばなりませんね。

(省略)

新人：これらの変更（出荷基準・割賦販売の割賦基準など）に伴って税法や「中小企業の会計に関する指針」や「中小企業の会計に関する基本要領」が改正される可能性があるということですね。

ベテラン：その通りです。当面、対象となる顧問先がないということで勉強をおろそかにはできませんね。

中村中との共著者、公認会計士・税理士 中村文子

以上