

第 76 回 ファインビット通信

中村 中

明けましておめでとうございます。

いつも、この「ファインビット通信」をお読みいただき、どうもありがとうございます。早いもので、今回で 76 号になりました。

毎回ご意見を頂く方々に加え、配信していない方々からも、(株)ファインビットのホームページに公開していますバックナンバーを読んで頂き、ご感想を賜ることも多くなりました。(※バックナンバー URL<https://www.fine-bit.co.jp/books/tsuushin.html>)

また、「一般社団法人資金調達支援センター」のホームページでは、私の短時間講演の動画も出ています。多くの皆様が見て頂き、ご感想を頂いております。ご覧くだされば、幸いです。

更には、昨年出版しました著作「事業性評価・ローカルベンチマーク活用事例集」(ビジネス教育出版社)や通信講座「ベンチマーク徹底理解講座 1, 2」(銀行研修社)を、ご購入いただき、本当に感謝申し上げます。

目下、各地域金融機関は融資残高の増強を目指して、「事業性評価融資」の推進を図っていますが、金融庁も「金融仲介機能ベンチマーク」を公表して、本腰を入れて中小企業への融資による資金調達を勧めています。

一方、経済産業省は、「ローカルベンチマーク」「RESAS」また「地域未来投資促進法」の施策を公表し、中小企業庁も「中小企業等経営強化法」で種々の支援をしています。これらの施策や法律については、既刊の「ファインビット通信」でご紹介しておりますので、曖昧な点がございましたら、バックナンバーをご一読されることをお勧めします。

その中でも、「事業性評価融資」は、従来の融資よりも審査目線を低くして、金融機関から融資を受けやすくしています。ただし、金融機関としてもこの目線の引き下げで不良債権を増やすことは回避しなければなりませんから、中小企業に「ローカルベンチマーク」「RESAS」の関連書類を提出して貰い、企業との情報交換が活発になることに努めています。

このような流れの中、中小企業は、「ローカルベンチマーク」「RESAS」を含めた情報開示資料の作成支援を、税理士などの専門家に依頼するようになっていきます。近い将来には、金融機関も、これらの情報開示資料に加えて、中小企業の資金ニーズを明確にして「個々の借入の金額・期日・資金使途」を数値化出来る税理士などを求め、その税理士などには、稟議書も書いて貰うことになっています。本年早々に「中小企業の借入ニーズの見つけ方と数値化(仮称)」という本を出すことを考えています。

今後、大リストラによって金融機関の融資担当者が減ることは、明らかです。中小企業の情報を金融機関自身で集めることは、ほとんど出来ず、税理士などに任せることとなります。当然ながら、このことは、税理士などの収益チャンスが増えるこ

この見える化方針書の内容は、「地域の税理士などの専門家や行政機関と外部連携を組んで、中小企業へのコンサルティングを積極的に行いたい」という決意書になる筈です。

(省略)

今後の中小企業は、技術力、営業力、内部統制管理、社長の経営力などのコンサルティング（相談・助言・指導）を金融機関から受けたいと思っておりますが、金融機関の支店の担当者は、実際は企業の内部に入り込めず、また法律的に利益相反行為・非弁行為・情報漏洩や優越的地位濫用などの制約もあって、中小企業が期待するコンサルティングは出来ません。その上に、複数行取引の企業の場合は、他行への気遣いもあって、「1対1」が原則であるコンサルティングを一つの銀行にだけに委ねることはできません。

もしも、このコンサルティングを、税理士などの専門家が引き受けてくれたならば、金融機関としても、どんなに有難いことかと思えます。

2) 外部連携では難しいと金融機関担当者が思い込んでいるコンサルティングの内容

金融機関の担当者は、「稟議書」は行内・社内の内部資料であり、自分達しか書けないものと思っておりますので、(省略) 当然ながら、外部の専門家には、その内容のコンサルティングを委ねることは出来ません。

しかし、「稟議書」の内容を突っ込んで検討してみると、必ずしも、金融機関担当者しかできないことではありません。現在では、IT化、IOT化、AI化が進み、情報・知識・スキルが広がっていることから、税理士などの専門家ならば、十分に対応できるコンサルティングの内容が多くなっています。

(省略)

まず、稟議書の中段の「財務内容・損益状況・財務比率」の項目について、関連するコンサルティングの内容を見ていきます。

(省略)

税理士などの支援で作成した情報開示資料である「決算報告書・事業計画書・ローカルベンチマーク・試算表・資金繰り予想実績表」、または「モニタリング報告書」によって、この項目が算出されているならば、金融機関からの質問への回答は税理士などは難しくありません。

(省略)

(金融機関内部の稟議書の典型的フォーム
・稟議書の表紙)

貸出の種類	金額	利率	期日	返済方法	資金使途						
担保											
貸出内容	現在残高	利率	毎月返済額	引当	当初金額						
①											
②											
③											
合計											
財務内容											
損益状況											
財務比率											
所見											
支店長	副支店長	課長	担当	副審査役	審査役	次長	部長	取締役	専務・常務	副頭取	頭取
○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

財務内容				
損益状況				
財務比率				

次に、中上段の貸出内容・現在残高から当初金額までは、当該金融機関が既に融資した貸出の明細を載せます。(省略) これらの項目は、外部連携の税理士などの専門家は、税務申告書の付属明細のデータをベースに、いつでも加工し作成することが出来ます。

貸出内容	現在残高	利率	毎月返済額	引当	当初金額
①					
②					
③					
合計					

ただし、3つ目の「稟議書の最上段の2行」は、金融機関の融資担当者自身しか記入することが出来ない内容になっています。ここは、金融機関自身の意思決定が必要であるからです。「貸出の種類」は、手形貸付、証書貸付、商業手形割引、当座貸越などで、これは、金融機関の勘定科目であって、借り手企業の承諾を得て、金融機関が決定するものだからです。他の、「金額、利率、期日、返済方法、資金使途、担保」については、借り手企業と金融機関が、相互に十分に相談して決定するものだからです。この項目の相談・助言・指導こそ、金融機関しかできないと融資担当者が思い込んでいるコンサルティングの内容ということです。

貸出の種類	金額	利率	期日	返済方法	資金使途
担保					

借入「金額」については、借り手企業が大きな金額を希望したとしても、その金額の妥当性・必然性・将来の返済可能性などの論理や根拠を、金融機関が納得しなければなりません。また、金融機関自身の資金繰りや支店長の決定権限（裁量権限）の事情も加味して考え、決めなければなりません。

「期日」や「返済方法」については、その借入に関する事業のキャッシュフローの見通しや、融資期間内の企業全体の損益状況や財務内容の健全性を見なければなりません。もしも、その期間に企業自身が赤字になれば、その赤字資金は社外流出しますから、返済財源が消滅してしまうからです。

「資金使途」については、マネーロンダリング（資金洗浄）ばかりではなく、その使途に関する正当性・納得性を見るものです。また、資金使途から想定されるキャッシュフローから生まれる返済財源を把握し、将来の返済可能性を見極めなければならぬからです。

(省略)

とは言うものの、これらの項目についても、金融機関しか決定できない内容とは言えません。「金額、利率、期日、返済方法、資金使途、担保」の各項目とも、それぞれの金融機関が独自に勝手に決定するものではありません。標準値や目線があります。法律では銀行法、金融庁では、金融検査マニュアル、監督指針、金融行政方針などのガイドラインがあるからです。その金融機関の標準値や目線を、外部連携の税理士などの専門家などが理解すれば、十分な推測と数値化が可能になり、コンサルティングや金融機関との交渉も容易にできることとなります。

3) 今後の金融機関のコンサルティングは、借入の「金額、利率、期日、返済方法、資金使途、担保」の関連事項となる

これらの金融機関による「金額、利率、期日、返済方法、資金使途、担保」のコンサルティングについては、取引先中小企業の税理士などの専門家では、なかなか支援が出来ないと思われていた内容ですが、税理士などが、金融機関の標準値や目線を習得できれば、十分に可能になることです。

(省略)

結局、これからの金融機関の融資現場においては、この「稟議書の最上段の2行の内容」がコンサルティングの主体となり、それ以外の「顧客企業のライフステージ等に応じて提案するソリューション(例)」で述べたコンサルティングは、金融機関独自の力では難しいと思われます。やはり最上段の2行が中心になります。

4) 金融機関独自の借入コンサルティング事項も税理士などとの外部連携に委ねられるかも

(省略)

これらは、私が金融機関に入った45年前は、貸出担当者の基本の基本として、新入社員に教えられていました。現在は、保証協会保証融資や各種の事業ローンが中小企業融資のメジャーになり、金融機関の担当者も、借入の「金額、利率、期日、返済方法、資金使途、担保」について深く理解していないようです。協会保証融資やローンは、返済の金額や期間また金利や担保も前もって決められているために、資金使途から類推する本来の融資コンサルティングの深堀が手薄になっているようです。金融機関の担当者が、融資の資金使途を聞いて、企業の実態を把握しながら、「金額、利率、期日、返済方法、担保」について、取引先と相談、助言、指導を行って、各項目を決めていくという「融資の基本」が忘れられているのかもしれない。

(省略)

因みに、融資の資金使途の基本は、「①仕入れ資金、②賞与資金、③設備資金、④長期運転資金、⑤短期継続資金、⑥資本性貸出金」の6通りのパターンです。税理士などの専門家の方々が、この6つの資金使途と借入の「金額、利率、期日、返済方法、担保」の内容や関連を理解することが出来たならば、既に習得している情報開示資料「決算報告書・事業計画書・ローカルベンチマーク・試算表・資金繰り予想実績表・モニタリング報告書」の知識で、金融機関内部の稟議書を作成することが出来るようになると思います。

少なくとも、この作成資料が、金融機関の内部の稟議書の添付資料になることは明らかです。税理士などの専門家が、情報開示資料を作成し、顧問先・関与先の借入の資金使途に関する情報を金融機関に提供できるならば、企業の資金調達の金額や期間の数値目途が簡単に分かり、その銀行交渉は容易になります。その結果、中小企業の経営者は、税理士などの専門家に高い評価を与えることになると思います。

3、TKC 税理士向け DVD と財務金融アドバイザー講座のテキスト DVD を使った「金融機関・顧問先中小企業への研修会」の勧め

TKC 全国会所属税理士向け DVD「金融機関との対話を深め『会計で会社を強くする』には」と、財務金融アドバイザー講座のテキスト 4 の DVD「⑥税理士、公認会計士の強みと銀行業務への補完について」「⑨銀行本部の税理士、公認会計士への要請事項について」を、同時に放映する研修会が高い評価を得ています。

実際に行った先生方の感想では、DVD「金融機関との対話を深め『会計で会社を強くする』には」は、スタートの 16 分間放映し、次に、財務金融アドバイザー講座のテキスト 4 の DVD の⑥と⑨を見て貰い、時間があれば、スタートの 16 分間以降の残りの 30 分の放映を行うと効果的であるようです。放映後に、一般の金融機関にとっては新情報である「ローカルベンチマーク・ツール」や「モニタリング情報サービス」の解説を行うことも一策かと思えます。

このようにすれば、講演会準備の負担も少なく、参加者に印象の残る「税理士、公認会計士と金融機関の理想的な連携の研修」が出来ると思えます。皆様には、近隣の金融機関や顧問先企業を集めて放映・研修会を行うことをお勧めします。

もしも、実際に、皆様が「金融機関や関与先企業などを集めた DVD 研修」を行うご意向がありましたら、是非ご相談ください。私もご協力したいと考えております。

DVDの内容

- ①：銀行の借入の変化について
- ②：情報開示について
- ③：銀行の合併に対する心構えについて
- ④：転業と廃業について
- ⑤：メイン銀行がなくなったことについて
- ⑥：税理士、公認会計士の強みと銀行業務への補完について
- ⑦：バンクミーティングの進め方について
- ⑧：貸出承認のメカニズムについて
- ⑨：銀行本部の税理士、公認会計士への要請事項について

税理士・公認会計士・認定支援機関向けの
金融機関との連携・交渉
ワンポイント講演DVD
(DVD解説書付)

DVDの内容

- ①：銀行の借入の変化について
- ②：情報開示について
- ③：銀行の合併に対する心構えについて
- ④：転業と廃業について
- ⑤：メイン銀行がなくなったことについて
- ⑥：税理士、公認会計士の強みと銀行業務への補完について
- ⑦：バンクミーティングの進め方について
- ⑧：貸出承認のメカニズムについて
- ⑨：銀行本部の税理士、公認会計士への要請事項について

中村 中
税理士・公認会計士・認定支援機関向け
金融機関との連携・交渉
ワンポイント講演DVD (小冊子付き)

中村 中 DVD 解説書付

4、MPS よもやま話

『事業再生の現場から

～金融機関とのコミュニケーションは大事～

今回は、経営改善計画策定案件の実際の失敗事例から、私が学んだ金融機関とのやり取りに関する教訓をお伝えしたいと思います。

案件着手当初は、綿密な事業調査を元に経営者や顧問税理士と密に面談を重ね、外部へも自信を持って提示できる経営計画完成までこぎつけ、順調そのもの。まさかその後の金融調整で苦労が待っているとは思いませんでした。

(省略)

【教訓 1】 計画については事前に金融機関担当者と対面でお話する！金融機関の支援姿勢や考え方の聞き取りや推察をすれば、トラブルを予防できる。

【教訓 2】 借入状況や返済に関わる情報は、特に綿密に確認する！残高、借入種類、金利や保証・担保状況など。例えば証憑から借入一覧表を作成した後に、各行へ債権 1 本ずつ確認のお願いをすることも有効。

金融機関とは十分すぎる程のコミュニケーションが重要と感じたお話でした。

(株)マネジメントパートナーズ コンサルタント 樫村 俊一

5、関西からの一言

『税制大綱』

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（以下：新人）：新しい年の始まりですね。お正月気分満喫しています。

田中税理士（以下：ベテラン）：お正月はめでたいですが、私たちにとっては繁忙期の入り口ですから気を引き締めて行きましょう。早速ですが、税制大綱は読みましたよね？

新人：「生産性革命」と「人づくり革命」ですよね。個人所得課税の見直し、賃上げ、設備投資促進のための税制措置が目玉ですね。

(省略)

新人：そうですね。会社員も対象になりましたが、子育てや介護に対する配慮が有難いですね。

(省略)

新人：所得拡大促進税制は、平均給与等支給額が前年度比 3%（中小企業は 1.5%）以上増加で、国内設備投資額が減価償却費の総額の 90%以上（中小企業は要件無）であれば、給与等支給増加額の 15%を法人税額から控除（上限は法人税額の 20%）できるようにするというものですね。

(省略)

新人：情報連携投資等促進税制が新たに創設されるようですね。

(省略)

中村中との共著者、公認会計士・税理士 中村文子