

第 80 回 ファインビット通信

中村 中

1、金融機関の存在意義と銀行業務の重要性の再認識

最近の金融機関に関する話題作「銀行員はどう生きるか」（浪川攻著、講談社現代新書）の巻末の「おわりに」によれば、以下のような文章になっています。



「おわりに」より抜粋

つまり、ビル・ゲイツの言葉を借りれば、銀行は生き延びるために、自らのかたちを大きく変え始めている。では、そこで働く銀行員たちがこれまで語り継いできた理想の姿とはどういうものか。

かつて、銀行員の理想像として思い描かれていたのは、こういう話だった。

「油塗れの作業服姿で資金繰りの相談に飛び込んできた社長がいた。支店長はじっくりと話を聞いて、その社長の生真面目さを見抜いた。そこで、支店長は担保もないというその社長に融資を実行。会社はそれで助かり、のちに成功した。それがあの企業だ」

この理想像は変わらない。おそらく、これからも変わらない。銀行の、そして、銀行員の社会的な使命だからである。

また、ベストセラー書籍である「金融排除」（橋本卓典著、幻冬舎新書）や「銀行不要時代」（吉澤亮二著、毎日新聞出版）においても、「過去ではなく将来のために仕事をする」とか、「定型的な業務ではなく非定型業務（＝判断業務）に注力すること」と言うことを、これからの金融機関の生き残る条件と定義しています。よく考えれば、私が、最近、上梓した「事業性評価・ローカルベンチマーク活用事例集」「新銀行交渉術・資金ニーズのを見つけ方と対話」（中村中著、ともに、ビジネス教育出版社）に、これらのベストセラー書籍が指摘する問題点の解決策を明記しているのです。正に、今後の銀行員や銀行取引をする中小企業、また顧問税理士・関与会計士の皆様の、今後の「アクションプラン」

を載せているということです。特に、「新銀行交渉術・資金ニーズの見つけ方と対話」は、ゴールデンウィーク明けに、全国の書店に並ぶことになっています。「銀行員はどう生きるか」「金融排除」「銀行不要時代」、更には、話題作「お金2・0」「仮想通貨・金融革命の未来投資図」「アフター・ビットコイン」などを読まれた、皆様で、これから「金融機関取引を如何に行っていけばよいのか?!」と思われていらっしゃる方は、その解決手法を探すためにも、私の著作をお読み頂ければと思います。

なお、銀行業務の将来に自信を失い、銀行OBニーズの低下に不安を抱いている金融機関の後輩の方々に、一言申し上げます。銀行業務は、社会貢献事業であり、取引先の個人や法人に大きな夢を与える仕事です。

金融機関以外の皆様も金融機関の役割と銀行員の業務内容を、もう一度ご認識して頂きたいと思います。フィンテックや低収益対策で、銀行員の仕事が変わることになっても、金融機関の役割や機能は不変です。銀行は、個人や法人の全てのライフサイクルを想定して、お役に立つように、長い歴史の中で、そのサービスや情報提供を積み上げてきたのです。個人も法人も、豊かな生活を送り健全な活動を送るためには、銀行との円滑取引を維持することが早道です。皆様も、銀行の業務内容を俯瞰して、銀行業務の重要性を再認識して頂きたいと思います。以下の表で、ライフサイクル毎に、金融機関の役割と業務内容を振り返ってみてください。

個人のライフサイクル	金融機関の役割	金融機関内部の業務内容
就職	本人預金口座の開設	預金開設
給料受け取り	給振り預金口座への入金	為替被仕向け業務
積み立て預金スタート	積立預金口座への入金	預金入金業務
マイカー購入	マイカーローン	ローン業務
結婚	夫人預金口座の開設	預金開設
子供の誕生	子供預金口座の開設	預金開設
住宅の購入	住宅ローン	ローン業務
親（介護）への仕送り	親の預金口座への送金	為替仕向け業務
子供の学費	教育ローン・カードローン	ローン業務
家族旅行・趣味・海外旅行	本人預金口座からの引出し	預金払出し業務、海外送金
親の相続	本人預金口座への入金等	相続の相談・助言の実施
子供の結婚	本人預金口座からの引出し	預金払出し業務
退職	退職金の預金口座への入金	預金入金業務
年金生活スタート	年金預金口座への入金	預金入金・払出業務

法人ライフサイクル	金融機関の役割	金融機関内部の業務内容
企業の設立	会社設立手続き	株式の新規引き受け業務
創業	法人口座の開設	創業助言業務
創業支援	融資の斡旋（中小公庫・保証協会）・創業コンサル実施	創業助言業務
在庫投資・貿易取引	仕入れ資金融資・短期継続融資支援	時間ギャップ充当融資業務 LC 開設・買取・外国送金業務
人件費関連支出	賞与資金融資支援	時間ギャップ充当融資業務
設備投資	設備資金融資支援	時間ギャップ充当融資業務
営業支援	ビジネスマッチング	地域戦略・本部連携業務
社債・出資	証券化支援	増資・私募債発行業務
経営改善計画策定支援	経営改善計画の評価	経営改善計画・キャッシュフロー・返済計画業務
融資構成体系の見直し	長期運転資金融資支援	時間ギャップ充当融資業務
返済猶予・リスク	資本金借入金投入支援	資本構成ギャップ充当融資業務
再生支援	債務の一本化・債務償還年数の算出	企業再生融資・返済調整・外部連携業務
転業支援	コンサルティング(含む債務の一本化・債務償還年数の算出)	企業再生融資・返済調整・外部連携業務
事業承継支援	コンサルティング(含む債務の一本化・債務償還年数の算出)	企業再生融資・返済調整・外部連携業務
M&A 支援	候補先の紹介・コンサルティング	企業再生融資・返済調整・外部連携業務
廃業相談	コンサルティング	極力、本部連携業務
私的再生・会社分割	本部担当との連携	本部連携業務
公的再生（破産・民事再生）	本部担当との連携	本部連携業務
金利交渉	損益分析・最適金利の助言相談	金利設定・変更業務
担保・保証交渉	資産内容分析・経営者資産調査	担保・保証変更業務
長期資金調達計画	経営者ヒアリング・コンサルティング	経営者理念助言相談・長期展望のコンサルティング業務

.....
これからの2～6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5月号」の抜粋です。ご参考にして下さい。

2、金融検査マニュアル廃止後の金融機関の審査・コンサルティングの変化

平成29年12月に金融庁は、「金融検査・監督の考え方と進め方（検査・監督基本方針）」において、『平成30年度終了後（平成31年4月1日以降）を目途に検査マニュアルを廃止』することにしました。具体的には、金融機関の現状の実務の否定ではなく、より多様な創意工夫を可能とするために行うことになります。

（省略）

このように、金融検査マニュアル廃止後の金融機関の審査は、キャッシュフロー重視の審査に変わっていきませんが、同時に、金融機関の企業へのコンサルティングも変化します。企業の長期間の動きを俯瞰する『創業期・成長期・成熟期・衰退期』などの企業診断から、事業におけるキャッシュフローを注視する資金ニーズや資金使途に重点を置く助言・相談のコンサルティングに変わっていくものと思われます。この助言・相談については、金融機関自身が自ら決定権限を持っている「融資金額」や「融資期間」また「融資条件」を絡めたアドバイスにシフトすることです。融資担当者も、これらは自分の領域であることから自信を持って実行することができ、借り手企業との対話も深められることになるのです。その助言・相談を受ける取引先企業も、決定権限をもっている金融機関担当者に対して信頼を高め、より突っ込んだ対話が出来るとなると思われると思います。今後、銀行はフィンテックによっても、著作「銀行員はどう生きるか」や「銀行不要時代」で述べられているような「瓦解する銀行」にならないために、ここで言う助言・相談は、ずっと銀行に生き続けなければならないものになると思います。

3、金融検査マニュアル廃止後の地域金融機関の融資判断指針

コーポレートガバナンス改革は、2014年のスチュワードシップ・コード策定と2015年のコーポレートガバナンス・コード策定以降、上場会社を中心に進捗しているものの、実質的な効果はいま一步との認識となっています。今般、「コーポレートガバナンス・コードの改訂」と「投資家と企業の対話ガイドライン」の報道発表が金融庁から行われました。

[ホーム](#) > [報道発表資料](#)

平成30年3月26日
平成30年3月30日更新
スチュワードシップ・コード及びコーポレートガバナンス・コードのフォローアップ会議

「コーポレートガバナンス・コードの改訂と
投資家と企業の対話ガイドラインの策定について」
の公表について

 [コーポレートガバナンス・コードの改訂と投資家と企業の対話ガイドラインの策定について（全体版）](#)

（省略）

私は、東証一部企業の社外監査役を13年間務めて居ますが、既に、この「コーポレートガバナンス・コード」「スチュワードシップ・コード」が急速に社内に浸透し定着したことに驚いています。

(省略)

金融機関も、フィンテックが導入され、いろいろな企業やベンチャー企業が従来の銀行業務に参入し、今までのように特別視され、守られた業界ではなくなりました。

今後は、「コーポレートガバナンス・コード」「スチュワードシップ・コード」に絡めて、金融機関の融資判断について、本「財金A通信」で、極力、具体的に解説していこうと思っています。その為にも、あまりピンと来ないかもしれませんが、今回は、是非、「投資家と企業の対話ガイドラインの策定について」をご一読されることをお勧めします。

4、特典恩典一沢山のお申込みを頂いております

4/13(金)、『継続会員特別恩典』のお知らせをメールにて、財務金融アドバイザー通信講座の全認定者の皆様へお送りいたしました。早速、沢山のお申込みを頂いております。

「新銀行交渉術」は、ゴールデンウィーク明けに書店に並ぶ予定ですが、早期にお申込みいただいた方々には、既にお手元に届いていることと思います。この連休中にお読み頂けると幸いです。

まだ、お申込みされていない方は、是非お急ぎください。

///—————
(特典1) 新刊書「新銀行交渉術」特別価格にて!!!
///—————

新刊書「新銀行交渉術」がビジネス教育出版社より、5月に発刊となります。

これまでも書籍を優遇価格にて、提供してまいりました。通常は10%程度の優遇ですが、継続会員の方に限り、今回は特別に以下の通り、優遇致します。

新刊書「新銀行交渉術」定価 1,944 円 (税込)
⇒ 特別価格 1,000 円 (税込・送料無料)

財務金融アドバイザー通信講座認定者への事後学習に最適。「捨てられる税理士」と言われないうちに！是非、ご一読を

主要6業種の中小企業経営者と元銀行員との資金ニーズに関する勉強会という形式で、企業審査から事業審査へのパラダイムシフトに対応する融資のあり方をわかりやすく深掘り。

新 銀行交渉術

—資金ニーズのを見つけ方と対話

中村 中(借金相談コンサルタント・中小企業診断士) / 著
A5判・並製 208頁 定価：本体1,800円+税

- ◆高校の同窓会で再開した仲間が、「資金ニーズのを見つけ方」「資金使途を切り口にした金融知識や情報」の勉強会を続け、会に参加した中小企業経営者が取引銀行に交渉・対話に出かけるというストーリー展開。
- ◆金融機関生き残りの条件は健全な資金ニーズを見つけ、融資に結びつけて貸出を増やすこと。その真実を提示し金融検査マニュアル廃止後の融資の姿を描く！
- ◆融資担当者が的確な顧客アドバイスをするためのヒントが満載。

おわりにより

現在は、AI化・IT化が進み、少子高齢化と都市・地方の格差が顕在化しており、自分たちの経済的な未来に危機感を感じている金融機関は「捨てられる銀行」と言われ、正しく経営・財務に執着し経営アドバイザーとしての価値を「捨てられる権利」を主張する権利に近づいたのです。その企業の経営者も、ホームページ・メール・フェイスブックのインフラがあるにもかかわらず、自分の会社の情報からでない限り、やはり「捨てられる経営者」になるかもしれません。

このアンダストの崖っぷちを救うためには、中小企業は、金融機関から融資を受け、自社の思いをできるだけ実現させることです。金融機関も、業績の悪化を行政機関とともに検討し、全業融資を奨励しながら、雇用を維持してもらうことです。私達士などは、借入額が資料作成の負担や起債の買入としてが融資のアドバイスを行います。

そのためには、金融検査マニュアルやリスクアセスメントに基づいた従来の企業審査から、ローカルベンチャー向けの財務情報や「知ってアタック！」また ESG 投資情報に基づいた事業審査にコメントを書くことが大切です。「資金ニーズの仕組みが分かる前」を通じて、事業の強みを浮き彫りにして将来のキャッシュフローを見直しながら、再現性評価融資の推進を図るべきです。

目次	
I 中小企業経営者が金融機関の本音を聞く一冊読め会書にて	III 金融機関との交渉・対話
1 金融機関への特等開示の重要性	1 融資案件に基づいた非財務情報
2 金融機関からの融資は皆開示資料の提出だけでは受けられない	2 企業価値融資担当者との交渉
3 融資申込時には、「金額・使途・返済期日・方法」を1事に説明することが必須	1 飲食業：支店型融資
4 融資の資金使途の重要性と伝え方	2 建設業：長期継続融資
II 資金ニーズの見つけ方—資金使途勉強会	3 印刷業：設備資金融資
1 仕入資金融資	4 運送・倉庫業：事業型設備融資
2 行先資金融資・短期融資	5 卸売業：ABL融資
3 設備資金融資	6 製造業：設備資金融資
4 長期継続資金融資	3 金融機関利用後の情報交換
5 長期継続融資と資本性借入金（レクイアィ・ファイナンス）	1) BBSAS などのビッグデータの重要性
5-1 延滞継続融資	2) 金融機関内部の融資担当者に対する業績報告のプレッシャー
5-2 資本性借入金	3) 信託者企業は、業界の不振等について、BBSAS や「中小企業等経営強化法」における事業分野別評価及び基本方針の概要、業界団体の情報により融資担当者に知らせること
6 ABL融資・資産融資（アセット・ファイナンス）	4) 金融機関が行う今後のコンサルティング
6-1 ABL融資	5) ESG 投資基準は金融機関の非財務資料の目録になるか？
6-2 資産融資（貸付先向け融資）	6) 資金ニーズの見つけ方こそ金融機関との対話の観点

※ 図書『特別価格』専用申込書は、以下 URL よりダウンロード、FAX をお送りください。

(注) ビジネス教育出版社へ直接のお申込みの場合は、特別価格が適用になりません。

URL :

[https://www.openskyschool.jp/fileref/sites/zaimu/tosyomousikomisyo_\(zaikinA\)_.pdf](https://www.openskyschool.jp/fileref/sites/zaimu/tosyomousikomisyo_(zaikinA)_.pdf)

///-----///

(特典2) 経営計画策定講座【DVD3枚組】特別価格にて!!!

///-----///

財務金融アドバイザーのテキスト1・2・3に沿った解説DVD(改訂版)が、ビズアップ総研から発売となりました。

中村中が各テキストについて3時間(1時間ごと3回)、3冊で9時間に亘って解説しました。この改訂版には、40分の「現在の金融状況と解説」も新しく加えています。コンサルティング活動を事務所役職員の全員で計画している税理士・会計士の事務所などを想定して、事務所内勉強会用に作成しています。

活用方法

- 1) 財務金融アドバイザーのテキスト1・2・3の修了者の履修内容の再確認教材
- 2) 新たに、財務金融アドバイザーのテキスト1・2・3の受講される方の補助教材
- 3) 近隣の金融機関との勉強会の教材、
- 4) 顧問先、関与先との勉強会の教材

特典1と同様、財務金融アドバイザーの継続会員の皆様限定にて、特別価格でご案内いたします。

経営計画策定講座【DVD3枚組】定価129,600円(税込)

⇒ 特別価格 108,000円(税込)

※ DVD『特別価格』専用申込書は、以下 URL よりダウンロード、FAX をお送りください。

(注) ビズアップ総研 オンラインショップからのお申込みの場合は、特別価格が適用になりません。

URL : [https://www.openskyschool.jp/fileref/sites/zaimu/DVDmousikomisyo_\(zaikinA\)_.pdf](https://www.openskyschool.jp/fileref/sites/zaimu/DVDmousikomisyo_(zaikinA)_.pdf)

5、MPS よもやま話

『事業再生の現場から

～経営改善、再生に着手すべき基準～

「経営改善や再生の対象となる企業ってどんなところでしょうか？」

よくこのような質問をお受けします。1期くらい赤字でも大丈夫？社長は「大丈夫」と言っているが…。そのうちあぶなくなるのでは？でも社長に何と行って切り出したらよいかわからない…。私たちコンサルタントは、まずは社長と面談し総合的に判断して支援の必要有無などを判断していますが、慣れていないと難しいと思います。従って、まずは簡易診断として、以下の項目のひとつでも当てはまった場合は「何らかの動きをすべき」「専門家に相談した方がよい」と考えてみてください。

(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

6、関西からの一言

『事業承継税制（その2）』

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）：5月になって3月決算法人の申告業務の忙しさもピークです。

田中税理士（ベテラン）：毎年の恒例行事ですね。ゴールデンウィーク前にはさっさと仕事を片付け、連休は有意義に勉強して過ごしましょう。

新人：連休に勉強ですか！？・・・そういえば、決算業務の忙しさにかまけていて、すっかり勉強がおろそかになっていましたが、今年は是非、事業承継税制に取り組みたいと思っています。

ベテラン：4月1日から既に特例承継計画の提出は可能となっていますからね。中小企業庁のホームページで計画の様式等公表されていますが、確認されましたか？

新人：はい、この話題になると思って先ほどスマホで確認したところです。計画作成自体は、経営者自身が作成することが可能な内容ですね。

(省略)

中村中との共著者、公認会計士・税理士 中村文子

以上