

第 86 回 ファインビット通信

中村 中

1、 「トヨタ・マツダの金融統合」と金融機関の変化

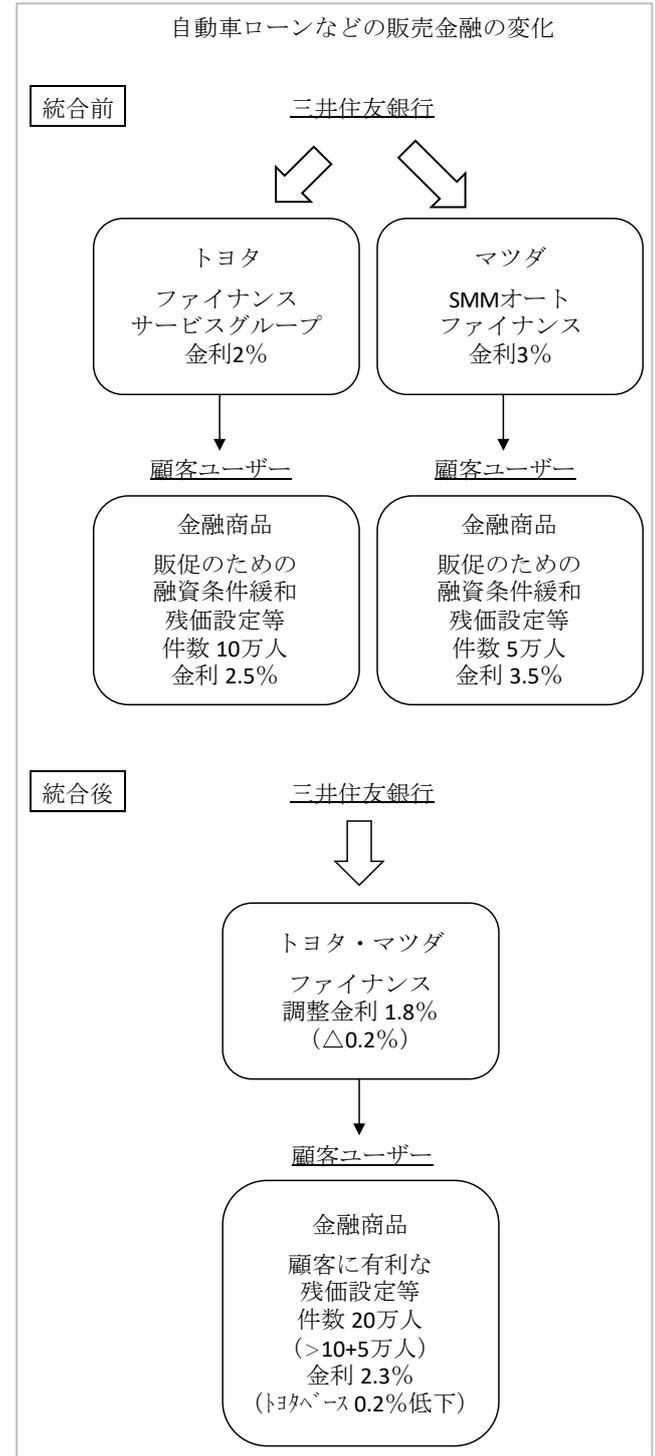
トヨタ・マツダ、金融統合
提携、車ローンにも拡大へ

トヨタ自動車とマツダが販売金融事業を統合することで最終調整に入った。トヨタは事業規模を拡大でき、マツダは資金調達コストを抑える。自動車産業は自動運転とといった次世代技術の登場などで競争環境が激変を繰り返す。「保有」から「利用」への消費のシフトもにらみ、両社は提携関係で自動車販売金融（3面きょうじょう）にも

トヨタ自動車とマツダが販売金融事業を統合することで最終調整に入った。トヨタは事業規模を拡大でき、マツダは資金調達コストを抑える。自動車産業は自動運転とといった次世代技術の登場などで競争環境が激変を繰り返す。「保有」から「利用」への消費のシフトもにらみ、両社は提携関係で自動車販売金融（3面きょうじょう）にも

トヨタ自動車とマツダが販売金融事業を統合することで最終調整に入った。トヨタは事業規模を拡大でき、マツダは資金調達コストを抑える。自動車産業は自動運転とといった次世代技術の登場などで競争環境が激変を繰り返す。「保有」から「利用」への消費のシフトもにらみ、両社は提携関係で自動車販売金融（3面きょうじょう）にも

従来は、金融機関の論理で融資条件は決まっていたが、今後は事業者・借り手の論理で融資条件が決定されるかも。



トヨタ・マツダの金融統合は、車の購入者にとっては、ローン金利や融資条件の緩和が得られ、有難いことです。また、トヨタ・マツダ、また、最終的な資金供給者の三井住友銀行も、メリットは大いにあります。これを具体的に仮定の数値で、概観してみると、右の図になります。

トヨタファイナンスサービスグループは三井住友銀行から 2%で調達し、0.5%鞘を乗せて 2.5%で融資し、マツダ SMM オートファイナンスは三井住友銀行から 3%で調達し、0.5%鞘を乗せて 3.5%で融資していると仮定します。もしも、両者が金融統合すれば、調達金額が増

加しますので、最終的な資金供給者の三井住友銀行からは、約0.2%安い1.8%の金利で資金調達が可能になり、車の購入者には2.3%で資金提供が出来ることとなります。三井住友銀行としては、この融資には、ほとんど事務手続きの手間が掛かりませんし、融資先もトヨタ・マツダの傘下の信用力のある企業であって、融資金額も増加しますので、歓迎するものと思います。

しかし、このスキームは、昔ならば大きな問題になったと思います。三井住友銀行は、転貸融資をすることになるからです。高視聴率番組であった「ドラマ半沢直樹」の「タミヤ電機」への融資を思い出してください。あの半沢直樹が「倍返し」を狙う大和田常務、その夫人が経営する企業・ラフィットに対して、東京中央銀行がタミヤ電機経由で禁じ手の「転貸融資」を行ったのです。金融機関は、原則、融資金額を、直接、資金を使う債務者にしか融資をしてはいけないことになっています。金融機関自身が最終債務者に資金使途の確認を行わない限り、融資は出来ないことになっています。金融機関は融資先自身が使う資金しか供給しないことになっているのです。そこで、この転貸融資を目論んだ大和田常務に対して、半沢直樹が厳しく追求を行ったのです。

また、この転貸融資は、テロリストや麻薬販売業者また裏世界への資金供給を禁じる「マネーロンダリング対象の融資」にも共通しており、金融機関としては、絶対に資金使途確認が出来ず、禁じられている融資なのです。

その論理からすれば、トヨタ・マツダの金融統合による三井住友銀行の融資は、「転貸融資」になっています。しかし、今後は、この融資が歓迎される時代になるものと思われます。最終ユーザーである「車の購入者」にとっては、ローン金利や融資条件の緩和で大きなメリットがあるからです。また、フィンテックやAI技術によって、金融機関が中間に入るトヨタ・マツダなどの融資先企業が、最終ユーザーに間違いなく、100%融資資金を提供することを確認することが出来るようになるからです。さらには、金融機関は、今でも資金使途に拘束されない「当座貸越融資」や「資本性貸出金」も金融商品として、資金供給をしているからです。

因みに、この転貸融資であろうとも、フィンテックやAI技術で、正しい資金の使い方をする最終ユーザーに、融資資金が入金されることが確認できるならば、金融機関としても、新しい融資ルートが見つかることとなります。

例えば、リフォーム資金融資は、種々の改修工事に対して、大工さん、塗装屋さん、電気屋さん、ガス屋さんなどに支払わなければなりません。これを地元の工務店さんがリフォーム依頼者に対しローンを提供し、後日に金融機関がその工務店ローンの合計金額を融資するならば、リフォーム依頼者や地域の工務店さんも助かりますし、金融機関も資金使途の確認資料の徴求や融資資金の支払い確認の作業もないままに、融資残高の増加が図れることとなります。連れて、地域の住居が改修され、建物の強度や居住性も増して建物の減価率は下がり、空き家の賃貸率や転売件数もアップするものと思われます。

また、大学が入学者の入学金や下宿・引っ越し費用などの金額をローンとして融資し、後日に、金融機関がその大学に対して入学金等ローンの合計金額を融資するならば、入学者

も地域の大学も助かりますし、金融機関も資金使途の確認資料の徴求やローン資金の支払い確認の作業もしないままに、融資残高の増加が図れることとなります。このスキームが実行されれば、入学者の資金ニーズをカバーでき、大学も多くの学生に門戸を開放することができ、地域の人口増加にも貢献できるかもしれません。

これらのスキームが普及すれば、金融機関の行員が少なくなったとしても、金融機関のローン手続きを地域の工務店や大学が引き受けて、リフォーム依頼者や大学入学者の資金ニーズをローンでカバーして、地域の活性化に貢献することになると思います。

この動きについて、国としても、既に以下のような動きをしていますし、みずほ銀行とソフトバンクも新しい企業を設立しています。

金融審議会 金融制度スタディ・グループ

情報技術の進展等の環境変化を踏まえた金融制度のあり方に関する検討

金融システムを取り巻く環境の変化

- ITの進展等により、金融サービスを個別の機能に分解して提供（アンバンドリング）・複数のサービスを組み合わせて提供（リバンドリング）する動きが拡大
- ファンド等の主体による、銀行に類似した金融仲介（シャドー・バンキング）が拡大
- 金融環境が変化する中、多くの金融機関はビジネスモデルの再構築を図っているが、その際、制度面での障害があれば、除去していく必要
- さらに、将来的には、デジタル通貨の出現等が金融システムを大きく変革させる可能性

みずほ銀行とソフトバンクの合併会社J.Scoreが 日本初のFinTechサービス「AIスコア・レンディング」を 本日より提供開始

2017年9月25日
株式会社J.Score
株式会社みずほ銀行
ソフトバンク株式会社

株式会社みずほ銀行（頭取：藤原 弘治、以下「みずほ銀行」）とソフトバンク株式会社（代表取締役社長 兼 CEO：宮内 謙、以下「ソフトバンク」）が設立した株式会社J.Score（代表取締役社長CEO：大森 隆一郎、以下「J.Score」）は、ビッグデータとAI技術を活用した日本初のFinTechサービス「[AIスコア・レンディング](#)」^{※1}を、本日より提供開始しました。

STEP3：AIスコア・レンディング

これまでの画一的な与信審査とは異なり、J.Score独自のAIがお客さまにふさわしい条件を提示します。ネットで完結するお手続きや競争力のある金利水準など、商品性も充実しています。また、お客さまの同意を前提に、みずほ銀行やソフトバンクの情報を連携させることで最大0.2%金利を引き下げします。社会人だけではなく学生や外国人留学生の方もご利用可能です^{※3}。

2、中村 中は、この10月31日に認定支援機関に登録しました。

認定支援機関は、平成24年8月に誕生しましたが、この機関のベースになっている「中小企業経営力強化支援法」は、私が中小企業庁に何回も足を運んで、中小企業庁の担当者との議論を重ねた思い入れの深い法律です。（下段ご参照）

今年の認定支援機関の更改申請において、モニタリング（監督）と地域連携（通念）が組み込まれ、認定支援機関が、実質、中小企業の社外役員的な役割を演じることになりました。中小企業の社長の孤立感や不安の解消で、ワンマン体制の是正に貢献でき、「経営者と法人の関係の明確な区分」の一助になると思いました。拙書「中小企業再生への認定支援機関の活用マニュアル」の著者としての責任を果たすためにも、私も、新たに認定支援機関に登録することになりました。具体的には、以下の役割を演じるようになります。

中小企業経営力強化支援法が本日施行されます

平成24年8月30日



本年6月21日に今通常国会にて成立、同27日に公布されました「中小企業の海外における商品の需要の開拓の促進等のための中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律等の一部を改正する法律（中小企業経営力強化支援法）」が本日施行されることとなりました。

本法律では、中小企業の経営力の強化を図るため、

1. 中小企業の支援事業を行う者を認定し、その活動を後押しするための措置、及び
2. 中小企業の海外展開を促進するため、中小企業の海外子会社の資金調達を円滑化するため

の措置を講じています。

経営革新等支援機関として新たに1,070機関を認定しました

平成30年10月31日

中小企業等経営強化法第26条第1項に基づき、本日、新たに1,070の機関を経営革新等支援機関として認定しました。これにより、経営革新等支援機関数は31,411機関となりました。

概要

近年、中小企業を巡る経営課題が多様化・複雑化する中、中小企業支援の担い手の多様化・活性化を図るため、中小企業に対して専門性の高い支援事業を行う「経営革新等支援機関」を認定する制度が平成24年8月に創設されました。

本制度は、税務、金融及び企業財務に関する専門的知識や中小企業支援に係る実務経験が一定レベル以上の個人、法人、中小企業支援機関等を「経営革新等支援機関」として認定することにより、中小企業に対して専門性の高い支援を行うための体制を整備するものです。

本日、新たに1,070機関を「経営革新等支援機関」として国が認定しました。これにより、国が認定した経営革新等支援機関の数が、31,411機関となりました。

- [今回認定の「経営革新等支援機関」一覧\(EXCEL形式:627KB\)](#) (平成30年10月31日認定分)

参考

- [経営革新等支援機関認定一覧について\(過去の認定分を含む\)](#)
- [経営革新等支援機関認定制度の概要](#)

(本発表のお問い合わせ先)

中小企業庁経営支援部経営支援課長 小山
担当者：山岡、細川、内田、大浜

105213026110	第2号認定 (2018年10 月31日)	中村 中	-	中小企業診断士	本誌	28年間の銀行員経験と18年間の経営コンサルタント経験があり、経営指導助言・資金調達コンサルを得意としている。税理士・公認会計士・金融機関役職員に対する研修・指導の実績があり、講演会も頻繁に行っている。企業再生コンサル実績も約70社を超え、著作も55冊以上となっている。上場会社の社外役員も14年の経験があり、最近では会社法・コーポレートガバナンス・コードの研修依頼も多い。また、私が代表取締役として経営している㈱ファイナビットのホームページには、具体的な活動内容を掲載している。
--------------	----------------------------	------	---	---------	----	--

上表の中小企業診断士・中村中の「セールスポイント欄」を拡大。

28年間の銀行員経験と18年間の経営コンサルタント経験があり、経営指導助言・資金調達コンサルを得意としている。税理士・公認会計士・金融機関役職員に対する研修・指導の実績があり、講演会も頻繁に行っている。企業再生コンサル実績も約70社を超え、著作も55冊以上となっている。上場会社の社外役員も14年の経験があり、最近では会社法・コーポレートガバナンス・コードの研修依頼も多い。また、私が代表取締役として経営している㈱ファイナビットのホームページには、具体的な活動内容を掲載している。

認定経営革新等支援機関に関する情報の参照先

認定経営革新等支援機関による支援についての情報は、下記のように御覧ください。

① 制度の概要や全体像に関する情報

項目	内容	URL
中小企業庁ウェブサイト「認定経営革新等支援機関」の概要、新着情報	認定経営革新等支援機関制度	http://www.chusho.meti.go.jp/sekou/infocenter/
中小企業振興部情報課	認定経営革新等支援機関を支援するための実務に関する専門相談窓口に係るお問い合わせ	http://www.chusho.meti.go.jp/sekou/infocenter/

② 個別の認定経営革新等支援機関の情報

項目	内容	URL
中小企業庁ホームページ「認定経営革新等支援機関一覧」	認定経営革新等支援機関の一覧	http://www.chusho.meti.go.jp/sekou/infocenter/infocenter/infocenter.html

認定経営革新等支援機関については、以下のお問合せ先まで御連絡下さい。

No.	名称	住所	TEL
1	中小企業庁	東京都千代田区千代田1-1-1	03-3581-1111
2	北海道	札幌市中央区南一条西5丁目1-1	011-241-2111
3	青森県	青森市青森1-1-1	017-821-2111
4	岩手県	盛岡市盛岡1-1-1	019-221-2111
5	宮城県	仙台市青葉区中央1-1-1	022-231-2111
6	秋田県	秋田市秋田1-1-1	0182-221-2111
7	山形県	山形市山形1-1-1	023-221-2111
8	福島県	福島市福島1-1-1	024-221-2111
9	茨城県	水戸市水戸1-1-1	028-221-2111
10	栃木県	宇都宮市宇都宮1-1-1	028-221-2111
11	群馬県	高崎市高崎1-1-1	027-221-2111
12	埼玉県	さいたま市さいたま1-1-1	048-221-2111
13	千葉県	千葉市中央区千葉1-1-1	043-221-2111
14	東京都	東京都千代田区千代田1-1-1	03-3581-1111

こんな経営課題は
ありませんか？

認定経営革新等支援機関
による支援のご案内

業績アップを
回りたい！

経営の向上を
回りたい！

財務内容や
経営状況の
分析を行いたい！

経済産業省 中小企業庁

自社の抱える経営課題を解決したい場合は『認定経営革新等支援機関』に御相談下さい。

認定経営革新等支援機関とは

中小企業・小規模事業者の多様化・複雑化する経営課題に対して事業計画策定支援等を通じて専門性の高い支援を行うため、税務、金融及び企業の財務に関する専門的知識（又は同等以上の能力）を有し、それらが経営革新計画の策定等の業務に関して一定の経験年数を持っているといった機関中人（金融機関、税理士、公認会計士、弁護士など）を、国が「認定経営革新等支援機関」として認定しています。

認定経営革新等支援機関が提供する主な支援内容

- 経営革新等支援及びモニタリング支援
 - ① 経営者の「見える化」支援

経営革新とは世界標準事業分類別（以下、経営革新等）を行うとする中小企業・小規模事業者の成長状況、事業分野ごとの採算性、キャッシュフロー算出し、国内外の市場動向等の経営資源の状況、その他経営の状況に関する調査・分析を行います。
 - ② 事業計画の策定支援

調査・分析の結果等に基づき中小企業・小規模事業者の経営革新計画（事業の計画（経営計画、経営計画、マーケティング戦略計画）の策定に際する具体的な指導及び助言を行います。
 - ③ 事業計画の実行支援

中小企業・小規模事業者の経営革新等に関する事業の計画を円滑に実行するための具体的な指導及び助言を行います。
 - ④ モニタリング支援

経営革新等支援を受けた案件の継続的なモニタリングを行います。
 - ⑤ 中小企業・小規模事業者への自計の策定支援

中小企業・小規模事業者が作成する計算書類等の信頼性を確保して、資金調達の向上を図るため、（中小企業の会計に関する基本事項）又は「中小企業の会計に関する自計」に相当の信頼性のある計算書類等の作成及び活用を支援します。
- その他経営改善に際する支援活動

中小企業・小規模事業者の経営改善（売上増強、新事業展開、事業再生等）の中小企業・小規模事業者の抱える課題全般に関する指導及び助言を行います。
- 中小企業再生推進のための支援

中小企業再生推進の効果向上のため、補助金、融資制度等を活用する中小企業・小規模事業者の事業計画策定支援やフォローアップ等を行います。

認定経営革新等支援機関の支援の主な流れと効果

① 中小企業・小規模事業者のニーズ

- ・業績アップを回りたい！
- ・経営内容や経営状況の分析を行いたい！
- ・経営の向上を回りたい！

認定経営革新等支援機関の支援の主な流れと効果

- ・経営内容や経営状況の分析を行う
- ・色んな経営課題を解決するための支援を行う
- ・経営の向上を回りたい！

認定経営革新等支援機関に相談

経営状況の把握

- ・高収入や高成長を目指す事業者や向う（J2/J3）からの経営課題の解決
- ・経営内容や経営状況の分析、経営計画の策定

事業計画の策定

- ・高収入や高成長を目指す事業者や向う（J2/J3）からの経営課題の解決
- ・経営内容や経営状況の分析、経営計画の策定

事業計画の実行

- ・高収入や高成長を目指す事業者や向う（J2/J3）からの経営課題の解決
- ・経営内容や経営状況の分析、経営計画の策定

中小企業・小規模事業者にもたらした効果

- ・経営状況が明確になった。
- ・目標とその目標までの過程が明確になった。
- ・新たな企画、新たな方式の導入、新たな商品の開発、新たなサービスの提供の機会が与えられた。
- ・経営の向上が図られた。

経営革新等の効果！

支援の内容と効果の両方

- ・事業計画の策定支援を行い、高収入や高成長を目指す事業者や向う（J2/J3）からの経営課題の解決
- ・経営内容や経営状況の分析を行い、経営計画の策定
- ・事業計画の実行を行い、高収入や高成長を目指す事業者や向う（J2/J3）からの経営課題の解決

.....

これからの3～7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11月号」の抜粋です。ご参考にして下さい。

3、中堅中小企業の取締役会が機能すれば、懸案の「事業承継や経営者保証ガイドライン問題」も解決する。

「中小企業は少子高齢化で後継者がいない」とか、「中小企業経営者の子息は都会生活や大企業社員でいることが気に入って、中小企業の経営者になることに嫌悪感を持っている」ということは、時代の流れで改善策はないと言われてはいますが、これは本当でしょうか。もしも、中小企業の経営者の意思決定プロセスが、取締役会を通して、客観的で透明性のあるものであったならば、後継者不足は解消するかもしれません。事業承継の節税対策よりも、前に考える問題とも思われます。

上場企業の経営者は、取締役会や情報開示によって、意思決定プロセスが明らかになっており、中小企業経営者よりもストレスは少なくなっている筈です。客観的で透明性があるからです。特に、最近の上場企業は、会社法とコーポレートガバナンス・コードを順守していますので、経営者の意思決定プロセスが明確で記録性も確保されています。しかし、多くの中小企業は、取締役会が機能不全状況であり、会社法やコーポレートガバナンス・コードにも従っていません。多くの中小企業は、ワンマン経営となっており、社長の独断専行が当然になっています。そして、取締役会の運営が会社法違反であるならば、不法行為や違法行為をチェックする監査役の機能もワークしていないと言えます。

会社法の362条は以下の通りです。これは、現在は上場企業に限定されるコーポレートガバナンス・コードとは違って、上場企業以外にも適用される法律です。

(省略)

会社法では、取締役会が、「業務執行の決定」の職務を行うことですから、経営者のストレスは大いに軽減されます。また、仮に、競争企業の攻勢を防衛するために十分な検討をしないまま、急いで「業務執行の決定」をしたとしても、取締役会が、「執行の監督」を担ってくれることから、その時の追い込まれた状態での「業務執行の決定」に対するストレスを軽くしてくれます。大きなプレッシャーになる「後継者を決定すること」においても、取締役会で代表取締役の要件を検討し、「代表取締役の選定」をしてくれるのです。この取締役会の機能を十分に発揮している企業ならば、「業務執行の決定」「執行の監督」という意思決定プロセスを取締役会自体が担ってくれることとなります。事業承継で次の経営者になる後継者としては、やはり、大きなストレスから解放されることになるのです。

(省略)

「経営者保証ガイドライン（以下）」の「① 法人と経営者との関係の明確な区分」が達成させたと認められて、事業承継の大きな障害になる「経営者保証」の免除も受けられる可能性が高まることになるのです。

経営者保証に関するガイドライン	
はじめに	
1.	目的
2.	経営者保証の準則
3.	ガイドラインの適用対象となり得る保証契約
4.	経営者保証に依存しない融資の一層の促進
(1) 主たる債務者及び保証人における対応	
①	法人と経営者との関係の明確な区分・分離
②	財務基盤の強化
③	財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示等による経営の透明性確保
(2) 対象債権者における対応	

4、『財務金融アドバイザー 通信講座（認定証付き）』新規受付の終了。

この10月末日をもって、財務金融アドバイザー通信講座の『新規受付』を、終了することになりました。

（省略）

とはいうものの、「財務金融アドバイザー通信講座」を修了された方々（1,500人の認定者）また継続会員の皆様は、平成30年7月の認定支援機関（経営革新等支援機関）の更新要請事項や、金融機関から求められるコンサルティング事項には、円滑に処理されているとお聞きしています。そこで、銀行機能を習得された税理士等の皆様への、中小企業からの助言・相談・指導のニーズは大きなものになると思います。実際、認定支援機関の更改手続きの記載例では、「モニタリング」「地域連携」「中小会計要領等の順守状況」を報告することになっています。上場会社は、既に、コーポレートガバナンス・コードが浸透し、近々、中堅・中小企業も、取締役会の正常化や情報開示の徹底も強く要請されることになる筈です。

いよいよ、「財務金融アドバイザー通信講座」の認定者の時代になるものと思います。

ついでには、私が副理事長を務める「一般社団法人資金調達支援センター」も、この流れに沿って、金融機関の機能を意欲的に学びたい皆様に対して、新しいサービスを提供することを検討しています。認定者また継続会員の皆様におかれましては、今後の動向を踏まえて、種々のご要望やアドバイスを頂きたいと思っております。

どうぞ、よろしくお願い申し上げます。

5、MPS よもやま話

事業再生の現場から

～ 人材採用をする時、どのような基準で判断されていますか？ ～

最近、若手社員の採用を視野に企業説明会に出展、求職者である20代の若者と軽い面談をする機会があり、感じたことがあります。「自分自身の『長所』と相手の『短所』という、無茶な基準で人を見ようとしていないか」ということです。

（省略）

「この人手不足の環境で、どうやって人材採用をしていけばよいか？」という質問に対し、とある先輩コンサルタントがこう答えていました。「『こんな人材が欲しい』と考え過ぎていませんか？逆に『この人を、どうやったら活躍させられるか？』という視点で採用活動をやってみたらどうでしょうか」。

誰もが知る大企業や話題のベンチャー企業などでない限り、どこから見てもキラキラ、ぴかぴかの人材が来ることはないはず……。であれば、各自の個性を見出し、多様な個性を持つチームを作り戦える布陣を敷いていくことが、中小企業にとって有用ではないでしょうか。画一的でない人材リソースを持つことは、環境変化へ適応する力にもなるはず。一人一人の多少の短所くらい飲み込む懐の深さも備えて。

（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

『一般社団法人等の課税の見直し』

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。

(省略)

ベテラン：先ず、特定の一般社団法人等に対する相続税の課税制度が規定されました。同族理事が理事の過半を占めている等の要件を満たす一般社団法人等を特定一般社団法人等と定義し、特定一般社団法人等の理事である者が死亡した場合には、当該法人がその純資産額を死亡の時にける同族理事（被相続人を含む。）の数で除して計算した金額に相当する金額を当該被相続人から遺贈により取得したものとみなして、当該法人に相続税を課税することとされました。

(省略)

新人：しかし、純資産の額をもとに相続税を課すとは……。持ち分のない一般社団法人を株式会社等の持ち分のある会社に置き換えて考えると納得はできますが、今まで無かった規定ですね。

ベテラン：相続人に課税するのではなく、あくまで一般社団法人等への負担となります。当然ですが、法人は相続人ではないため遺贈となり、相続税負担が生じる場合は、2割加算となりますし、純資産額により、他の相続人の相続税に影響が出る場合もありますね。

中村中との共著者、公認会計士・税理士 中村文子

7、メーカー・製造業コンサルタントからの助言

前回までの調査で、材料費が徐々に上がり、利益を圧迫しているのではないかと、ということまで確認できました。

それでは単純に、材料費を下げるような対応策を取ればよいか、というと、それだけでは漠然とした対応になりますし、効果もどれくらい生み出せるのか測ることができません。さらに掘り下げて、①どの商品の材料費が、②どのような理由で、③どれくらいの金額、上がったことで収益をどの程度圧迫しているのか、把握したうえで、適切な対応策を考えていく必要があります。また、ここまで調べることで、お客様企業としても、効果のある程度見越して対策に取り組んでいくことができると考えられます。

(省略)

事業 DD を行い、表面的な問題事象が把握出来たら、いかに深掘りして真の原因を掴むかが重要です。本事例の場合には、

利益が減少 → 材料費が高騰 → (さらに調べたい内容) ①どの取引先の製品に影響しているか、②どの商品に影響しているか、③価格設定の問題か、④材料購入費の問題か、⑤歩留など品質上の問題か、といった順番で調べていくのが一般的です。

(省略)

コンサルタント 川西 智子

以上