

「金融機関トップ対談」シリーズ

TKC関東信越会茨城支部

筑波銀行・生田雅彦頭取との対談

■とき…令和8年4月21日(火)

■ところ…筑波銀行本部会議室

MISで企業の予兆を正確に管理できる

増山(会長) 私は昨年7月からTKC関東信越会会長を務めております。地域の中小企業を支援する上では、金融機関の皆さまとの一層の連携強化、まさに「顔の見える関係」の構築が重要と考えています。本日、約8年ぶりに筑波銀行さまとの対談が実現でき、大変光栄です。

生田(頭取) この度は対談の機会をいただきありがとうございます。当行が普段向き合っているお客さまとTKC会員事務所が支援されているお客さまは、ほぼ同じ層だと感じています。

増山(会長) TKC全国会が今最も力を入れているのが、月次決算の徹底です。TKC会員が関与先を毎月巡回監査して、「三現主義(現地・現物・現人)」を実践することで、企業の財務経営力を強化する。そして「信頼のある決算書」をお届けする。その結果として、金融機関との

対話も円滑になり、融資の場面でも評価される企業が増えていきます。

生田(頭取) 従来は、決算書の受領や書類に不足があった場合などに直接訪問する必要があり、非効率でした。しかし、TKCモニタリング情報サービス(以下、MIS)があればそれが一切なくなります。さらにいうと、MISは単なる効率化だけではなく、業務の質自体も向上にも貢献しています。

また当行では現在、事業性評価の高度化に取り組んでいます。最大の課題は「企業の実態をいかにつかむか」です。年1回の決算書だけでは、企業の実態を把握するには不十分です。ですから、MISの月次で試算表を提供する仕組みは大変ありがたいです。企業側からすると、「業績が悪いから今月は送らないでほしい」ということもあるかもしれませんが、銀行としてはそのような時こそ、不振の理由や今後を一緒に考えたいのです。

出席者(敬称略)

■筑波銀行

取締役頭取	生田雅彦
専務取締役	篠原 智
取締役営業本部長	益子邦広

■TKC関東信越会茨城支部

関東信越会会長	増山英和
研修所長	熊坂真人
支部長	湯原 拓

湯原(支部長) おっしゃる通り、企業の実態を正確に把握するための仕組みがMISです。

増山(会長) MISは単なるデータ共有ではなく、「予兆管理」のための仕組みです。業績が悪化した場合でも、月次で業績を把握することができれば早期対応が可能となり、金融機関と事業者の双方にとって有益です。

「地域密着型の伴走支援」を目指す

増山(会長) 他に力を入れていることなどを教えてください。

生田(頭取) 当行では「とことん支援」をキーワードに、中小企業に対して伴走型で支援しています。資金を提供して終わりではなく、その後の経営改善や成長まで深く関与していく姿勢を明確にして



生田雅彦頭取(右から3番目)を囲んで。左隣が、増山英和TKC関東信越会会長

います。融資では、事業性評価を重視し、決算書の数字だけを見るのではなく、事業内容、将来性まで踏み込んで評価した上で支援するので、企業の実態に即した支援ができる点が強みです。

また、資金面に限らず、本業支援にも力を入れているのが特徴です。具体的には、販路拡大に向けたビジネスマッチングや商談機会の提供など、売上を伸ばす

ための支援も行っています。

篠原(専務) 事業承継やM&A支援にも注力しています。「筑波の結び目」という仕組みを活用して、後継者不在の企業に対して、第三者承継を含め、ワンストップで支援できる体制を整えています。融資を起点しながら、「本業支援・承継支援・再生支援」まで一体で提供できる、「地域密着型の伴走支援」を目指しています。

3者の決算報告会で「顔の見える関係」構築を

増山(会長) TKC全国会は、中小企業の持続的成長と地域経済の発展を支えるため、月次決算体制の構築を中心とした支援活動を推進しています。関与先企業が適時・正確な記帳を行い、発生主義に基づいた信頼性の高い月次決算書を作成することで、経営者が自社の業績を的確に把握し、迅速な意思決定が可能となる体制づくりを支援しています。

そして、財務経営力の向上と資金調達力の強化につなげています。また、TKC全国会では「税理士の4大業務を完遂し、中小企業を元気にしよう!」という「運動方針」を掲げています。ここでいう税理士の4大業務というのは、税務、会計、

保証(書面添付など)、経営助言の四つを指します。特に「決算書の信頼性」については、書面添付制度を中心に、帳簿の適正性、月次巡回監査、月次決算の正確性などで担保しています。

熊坂(関東信越会研修所長) これまでのお話を踏まえ、今後の具体的な連携として、①支店長を対象にした本部研修、②各ブロック会への参加、③決算報告会(企業、金融機関、TKC会員の3者)の実施——を提案したいと思っています。実際に、決算報告会を実施した事例では、単なる報告ではなく、「社長が数字を説明する」、「将来の投資や資金調達の話につながる」といった効果が生まれています。

増山(会長) 今回の対談で、方向性が一致していることを確認することができ、うれしく思います。今後は、これをどう現場で動かすかを検討し、「顔の見える関係」構築に向け、共に取り組みましょう。

生田(頭取) 決算報告会のような場で「現状」、「課題」、「今後の方針」が一本のストーリーとして聞けるのであれば、事業性評価の精度は大きく向上すると思います。当行としてもTKC会員の先生との「顔の見える関係」構築に向け、連携を深めていきたいと考えております。

(茨城SCGサービスセンター長 根本一徳)