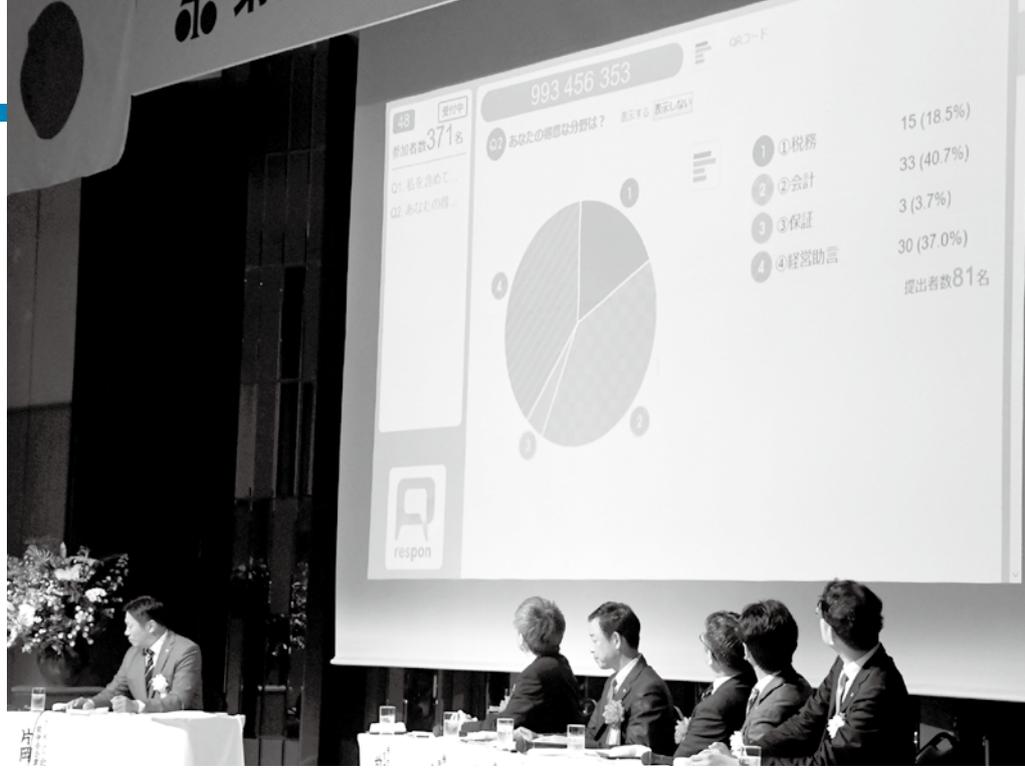


北陸経済活性化のための 地域金融機関との連携強化 —— 中小企業の永続的発展のためには何が必要か

と き…令和元年10月9日(水)
と ころ…ANAクラウンプラザホテル金沢



■パネリスト

北陸銀行営業企画部部长
北國銀行取締役支店統括部長兼公務金融室長
福井銀行取締役兼執行役営業支援副本部長
TKC北陸会石川県支部長
TKC北陸会中小企業支援委員長

前田定和氏
小西利之氏
佐竹範之氏
谷口勇一会員
高野智之会員

■コーディネーター

TKC北陸会前中小企業支援委員長

片岡正太郎会員

MISは経営者保証の解除や 円滑な資金調達につながる

——本日は北陸経済を支える三銀行の幹部の皆さまにお越しいただきました。会場の皆さまのリアルタイムなアンケート結果も参考にしながらディスカッションを進めていきます。

はじめにTKC北陸会におけるTKCモニタリング情報サービス(MIS)の現状確認ですが、TKC会員の法人税申告件数に対するMIS利用社数の割合は約15%です。ではここで会場の皆さんに、MISに取り組み目的をお聞きします(Q2)。おおよそ9割の方が「クライアंटのため」と回答していますね。

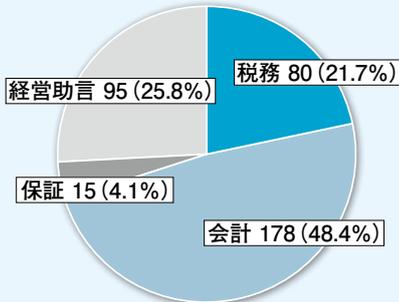
会員のお二人はいかがですか。

谷口 関与先のメリットの一つとして「経営者保証ガイドライン」が挙げられます。ガイドラインの適用対象となり得る要件の一つとして「債権者の請求に応じ、それぞれの財産状況等について適時適切に開示していること」とあるのですが、MISはまさにこの要件を満たす仕組みです。経営者保証が解除されれば円滑な事業承継にもつながりますので、さらなる推進の必要性を感じています。

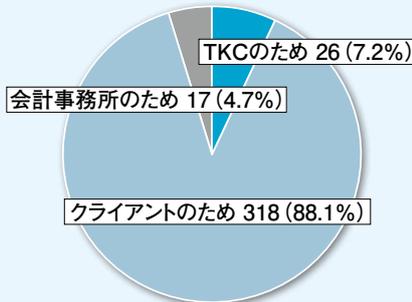
高野 私も、MISは関与先のためにも取り組むべきだと思います。金融機関が信頼性の高い決算書を手でできなければ取引先との「情報の非対称性」が解消せず、決算書に疑念を抱かざるを得ません。つまり企業自身の資金調達が難しくなります。しかしMISなら電子申告したものと同じ決算書等を金融機関に提供する仕組みなので、それだけで粉飾された決算書ではないことが分かり安心されます。さらにTKC会員が「税理士

TKC北陸会秋期大学のパネルディスカッションでは、コーディネーター等からの質問に会場の参加者がスマートフォンで回答し、その結果がリアルタイムでスクリーンに表示されるアンケートシステムを採用（一部を下記に掲載）。参加者の意見を踏まえながら、パネリストが金融機関と税理士の連携等について意見交換を行った。

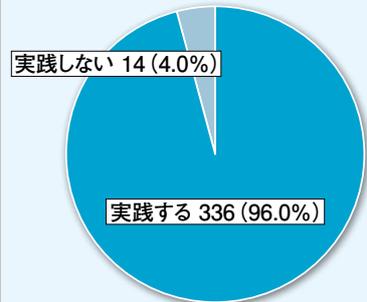
Q1 あなたの得意な分野は？



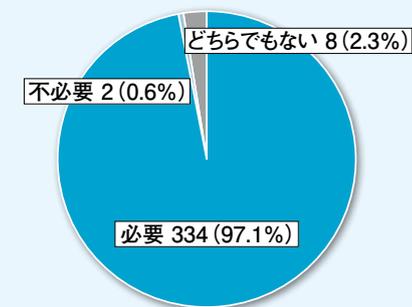
Q2 MISに取り組む目的は？



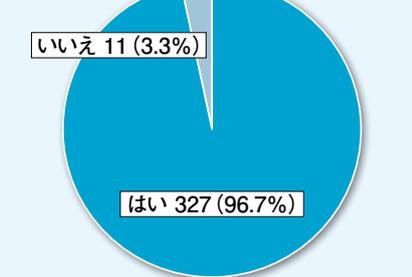
Q3 MISを実践するかしらないか？



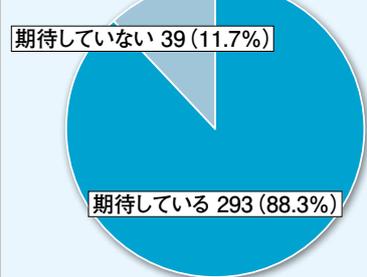
Q4 経営者に数字は必要だと思うか？



Q5 中小企業の持続的発展には金融機関との連携は必要か？



Q6 MISを活用した融資商品の開発を期待していますか？



による書面添付」や「中小会計要領チェックリスト」、TKCが発行する「記帳適時性証明書」など、信頼性の高い決算書であることを示す資料を添付すれば「情報の非対称性」が解消されます。関与先に対する金融機関からの信頼が高まれば円滑な資金調達や金融機関からの支援につながるなど、関与先のメリットは大きいはずで。

金融機関の生産性向上にとってMISと書面添付は有効なツール

——次に金融機関として、福井銀行の佐竹さんはMISをどのように評価していますか。

佐竹 福井銀行では、多様化する取引先の経営課題に対応するためには一歩踏み込んだコミュニケーションが必要だと考えており、そのためにMISと書面添付は有効かつ重要であるという認識を持っています。

例えば、取引先企業から決算書等をなかなかいただけない、あるいは入手できても決算書の

みで税務申告書や勘定科目内訳明細書をいただけないことがあります。また融資後も年に一度決算時に面談するだけでなく、期中での課題の把握が必要です。MISなら必要な財務データをタイムリーに入手することができますので、そうした経営課題の把握にも有効です。

さらに、当行では決算書の信頼性を高める書面添付を重視しており、決算書と一緒にMISで提供いただいた場合、「経営者保証ガイドライン」の対象として保証をはずす上での重要な要素の一つとしています。

——北國銀行の小西さん、北陸銀行の前田さんはいかがですか。

小西 北國銀行は、近年店舗の見直し、ペーパーレス化、融資業務をはじめとした事務の本部集約など、銀行全体の生産性向上に取り組んでいます。

ところが取引先から決算書をいただく際、直接事業所に向いて入手するケースが多いため、MISが普及しデータ送信が当たり前になれば大幅な事務効率

化につながりますし、何より効率化によって生まれた時間で、

取引先の課題解決に向けたコンサルティングなど付加価値の高い業務に時間を充てられます。

さらに、面談の際に経営者に聞きたいことが添付書面に記載されていると、われわれがヒアリングする必要がなくなります。そうした意味でも、MISと書面添付は金融機関にとっても大きなメリットがあります。

前田 北陸銀行は2019年4月からの中期経営計画において「地域ナンバーワンの金融サービスの提供」を通じてお客さまと地域社会に貢献することを目指しています。具体的には、取引先とフェイス・トゥ・フェイスで質の高いソリューションを提供できる体制構築を進めており、そのためにもMISによる業務効率化を重視しています。一方で、当行の中小企業への融資先数に対するMISの利用割合は約46%にとどまっており、今後MISを推進する施策の必要性を感じています。

金融機関と税理士が経営者に数字の重要性を伝えるべき

——サブテーマである「中小企業の永続的発展のためには何が「必要か」」について、各行の取り組みをお聞かせください。



北陸銀行 前田定和氏



北國銀行 小西利之氏



福井銀行 佐竹範之氏

小西 まずは取引先とのコミュニケーションを密にすることで経営課題を把握し、解決に向けた支援をすることが大切です。当行はさらに一歩進んで、地域経済を支えるさまざまなコミュニティを対象とした支援にも力を入れています。例えば、石川県には山中漆器という名産品があります。業界全体の課題として、職人の高齢化による生産力の低下、アナログで非効率な受発注業務など問題が山積していました。そこで職人さんや関係者と何度も対話を重ね、山中漆器業界全体の工程管理システムの構築を支援したことで、課題を解決することができました。

前田 われわれ金融機関は取引先の事業内容のすべてを把握することはできませんので、取引先を支援するためには、正確な財務諸表と経営者への丁寧なヒアリングが不可欠です。その分析結果を経営者にフィードバックすることでより深い対話を行い、経営課題の共有に基づいた最適なコンサルティングを提

供することを目指しています。

そうしたコンサルティングの一つがビジネスマッチングです。当行は東京、大阪、名古屋、北海道といった地域にも店舗を有していますので、

例えば販路拡大や原材料の調達先の確保に悩んでいる

取引先があれば、この支店網を活かした情報提供や面談の場のアレンジを行っています。実際に、福井県と北海道の取引先同士を引き合わせM&Aにつなげた事例もありました。

佐竹 現在福井県では、北陸新幹線の延伸に向け沿線各駅における再開発がなされており、



地域の観光産業をはじめ新たなビジネスチャンスが期待できます。当行では、そうしたチャンスを活かすための経営支援に力を注いでいます。

そうした支援の中で感じるのは、経営数値に対する意識が高い経営者は必ずしも多くないということとです。金融機関と税理士が一緒になって経営者に数字の重要性を伝え続けることが、企業の成長発展につながると思っています。実際、私が支店長をしていた時、税理士の方と協力して取引先の課題解決に成功した経験がありました。われわれ金融機関と税理士の皆さんがコミュニケーションを深めることで、地域社会に貢献できるのではないのでしょうか。

——では会場の皆さんに「経営者に数字は必要か」(Q4)、「中小企業の永続的發展には金融機関と税理士の連携が必要か」(Q5)をお聞きします。この結果を見て、高野会員はいかがですか。

高野 今金融機関は取引先の



コーディネーター／片岡正太郎会員



高野智之会員



谷口勇一会員

事業性評価を求められています。その入口は信頼性の高い財務データです。そうした財務データをタイムリーかつコストをかけずに入手するために、中小企業に伴走支援しているわれわれ税理士を活用してください。

MISの件数が増えれば 専用融資商品の開発も検討

——各行の皆さまから参加者へのメッセージをお願いします。

前田 当行が実施している取引先への経営支援において、皆さまが実践しているMISや書面添付が非常に重要であることを再認識できました。当行にはまだMISを活用した融資商品はありませんが、今後件数が増えてくれば取引先への金融サービスの一環として検討が可能です。ぜひ引き続きMISを推進いただけますようお願いいたします。

佐竹 皆さまが中小企業支援において「金融機関との連携が必要」と感じていることが分かり大変心強いです。当行としてもMISで提供いただいた決算書を最大限尊重していきますし、さらなる連携強化のため、今後定期的に交流会を開いていたけると幸いです。

小西 MISや書面添付に対する皆さまの熱意、そして金融

機関と取引先にとっていかに重要な仕組みであるかが改めて理解できました。今後MISの利用件数が増えれば専用融資商品の開発も検討できると思います。金融機関は企業の交渉相手ではなく相談相手です。ぜひ一緒に地域企業の発展のために連携していきましょう。

——会場の皆さんにMISの専用商品の開発を期待するかお聞きします(Q6)。約9割の方が期待していますので、ぜひ前向きなご検討をお願いします。では最後に谷口会員、高野会員から一言お願いします。

谷口 本日参加されている職員の皆さん、月次巡回監査に誇りと自信を持ってください。皆さんの汗と涙の結晶である信頼性の高い決算書等を、MISで金融機関に提供しましょう！

高野 「社会の納得」を得て「TKCブランド」を構築するためには、ここにいる会員・職員の皆さんの力が必要です。ぜひ一緒に頑張りましょう！

(構成／TKC出版村井剛大)