

地域企業の付加価値創出に向けて

「小規模事業者61・0% 中規模企業63・4%」。これは2020年版小企業企業白書に掲載された企業規模別の「日常の相談相手」に関するアンケートで、「相談相手は税理士・公認会計士である」と回答された割合である。

一方、「相談相手は金融機関」とする回答は「小規模事業者31・5% 中規模企業46・1%」に止まっており、



全国信用金庫協会会長
浜松いわた信用金庫理事長
御室健一郎

この結果を見る限り金融機関が取引先企業へのプレゼンスを発揮する余地はまだまだ十分に残っているようだ。

さて、私が理事長を務める浜松いわた信用金庫では、昨年来、地域経済社会がコロナ禍に見舞われる中で、取引先事業者に寄り添い全力で経営サポートする「伴走支援」を最優先課題として取り組みを進めているところである。

今年度からはさらに一歩踏み込んだ形で、全営業店にビジネスパートナーと称する専担者を配置して経営者目線の課題抽出や多彩な解決策の提案に力を発揮してもらうことを目指している。

アフターコロナを見据え、地域中小企業が持続的な発展を遂げていくためには、産業構造や働き方の大きな変化に柔軟にかつ迅速に対応し、新分野進出や新商品開発、販路開拓、

人材育成、さらにはM&Aやビジネスマッチング等に積極的に取り組むことが求められる。近時は「DX」や「脱炭素」が極めて重要なキーワードとしてクローズアップされ、ICT技術導入による業務効率化やEVシフトに対応する新事業展開など、信用金庫としてもそうした切り口での助言や提案を行っていく必要性が高まってきた。

もちろん信用金庫単独で課題解決に導ける範囲は限られており、幅広いネットワークを駆使し専門的な知見を取り入れていくことが不可欠となっている。

バブル経済崩壊後、地域金融機関の健全性を維持確保する目的で、2003年より金融庁主導のもと「リレーシオン

シップバンキングの機能強化」が図られたことを契機として、税理士の方々と信用金庫とのつながりが深まったとの認識がある。当時は経営状態が芳しくない取引先に「経営改善計画書」の策定を求めるとともに、経費削減や収益体質強化など財務面でのアプローチを主体にし、顧問税理士の方々との連携により、資金繰りを含めた月次計数管理やBS改善を進めるケースが多かった。

その後20年近くが経過しようとする現在では、前述のような新たな付加価値を提供する取り組みに注目が集まり、地道な財務改善努力はあまり目立たなくなつた印象がある。しかし、伴走支援の現場では今も変わらず取引先とのコミュニケーションのベースは正しい計数把握を通じて企業経営の実態を詳らかにしていくプロセスにあることを忘れてはならない。「数字は嘘をつかないが、数字で嘘をつくことは簡単である」とも言われる。今後とも税理士の皆さんと強力なタッグを組むことで地域中小企業の良き相談相手となり、「会計で会社を強くする」という共通理解のもと、時代の変化に合わせた付加価値創出に向けて多様な展開を図っていききたい。