



覚書締結金融機関とのインタビュー企画

コロナのピンチを覚醒のチャンスに!

# がんばる金融機関インタビュー

主催：中小企業支援委員会 共催：広報委員会

## 第1回 尼崎信用金庫

日時：令和2年6月8日

場所：尼崎信用金庫本店会議室 出席者：渡邊憲治専務理事 今井康裕専務理事

TKC：小林会長、荒巻会員、野畑会員

### 【尼崎信用金庫様からのお願い】

税理士の指導による資金繰り支援に期待するとともに、試算表の提供にもご協力願いたい。

以下、アフターコロナにおける中小企業支援が喫緊の課題であるなか、小林会長が覚書金融機関の尼崎信用金庫渡邊憲治専務理事・今井康裕専務理事と意見交換をしました。

### ■「ゼロゼロ融資については、今後該当する可能性のある取引先からも問い合わせをいただいている」

小林 「無利子・保証料軽減融資」（以下、ゼロゼロ融資）のこれまでの取り組み状況についてお聞かせください。

今井 すでにかなりの件数に取り組んでいるなかで、今は条件に該当しないが、来月には該当するかもしれないという取引先からも問い合わせをいただいています。

小林 今回の融資に伴う独自の取り組みはございますか？

今井 特にありませんが、個別に対応しています。また、日本政策金融公庫（以下、公庫）からのリクエストもあり、つなぎ融資については、話し合いをしながら進めています。

### ■「事業承継の円滑化も視野にいれ、当金庫も積極的に支援していきたい」

小林 見通しについてお聞かせください。

今井 見えていないところがたくさんある状況で、売上げが減ったということしか見えないのが実情。全体が動かなくなった時期があったので、想像以上に影響が出てくるとみています。資金ショートで倒産が出てきていますし、夏場までにはもっと出てくると予想しています。

渡邊 これだけ厳しくなってくると、事業承継の円滑化、廃業の選択も出てくると予想しています。顧客が将来を見通せない市場での支援策の検討が必要だと認識しています。

今井 経営者のモチベーションの低下による廃業も心配です。

渡邊 傷口の小さい間に廃業を選択するケースもありますが、関係者に迷惑をかけたくないという思いからの廃業は、本当にもったいない案件もあります。今後の状況をヒアリングした上で、事業自体が売買可能かなどのコンサルティングをしないと取引先にも影響が出ますし、そういったことにも目を向けていかないといけないと考えています。



尼崎信用金庫 渡邊専務理事

小林 事業承継の部署はありますか？

今井 事業支援部で対応、関連会社と協力しながら、後継者問題で複数件の対応ができています。

## ■「顧問税理士には、資金繰りの指導もお願いしたい」

小林 融資審査において書類の収集等で困ったりしていることはございませんか？

渡邊 試算表を見ればわかることもあります。本当に、資金繰りはどうなっているの？半年後、1年後はどうか？がわからないことも多いし、また、十分な資料がもらえない現状があって、行員が直接ヒアリングしているケースが大半です。これまでも継続して資金繰り表を作成していただければ、ある程度こちらも予想が付きませんが、現状では作成いただけていないのが実情で、そうすると資金ショートは信頼喪失と直結するので、取引先の指導・教育も含めて抜本的なことをしないと成り立たないのではないかと思います。

野畑 関与先から今月資金足りません、っていわれることがあります。何で今月になって相談してくるの？もっと以前から予兆はあったでしょ、って思うことがありますものね。

今井 1ヶ月先、3ヶ月先まで見ている中小企業がどのくらいいるのか？

資金繰りでいえば、やりくりはされているので、経営者の頭には描いているが、実際に数字に落とし込んだ場合に、来月には足りないというのが結構多いですね。融資の判断をする場合、資金繰り表は非常に大事で、仮に3ヶ月先の資金繰り表をいただいている場合でも2ヶ月目でショートした場合は、われわれとしても検証していかなければならないので、ある程度精緻な資料がなければ、融資判断がやりにくくなる。そういう意味では、顧問税理士は、資金の出入りを良く把握されていると思いますので、3ヶ月先ぐらいまで見越したご指導をお願いしたいです。金融機関から質問させていただいたときに、やっと鉛筆ナメナメではなく、ある程度応えてくれる経営者は信頼できますね。



尼崎信用金庫 今井専務理事

渡邊 資金繰りができれば、次、改善するためにどうしたらよいですかね？というところに踏み込んでいけるはず。例えば売上債権を処理していくとか、仕入先の支払サイトを変更することなどで、資金繰りが改善できることを理解してもらいたいですし、その理解をしてもらうためにも、まず資金繰り表を作成していただき、実態を知り、その改善ができれば、気持ち的にも余裕ができるだろうし、渉外での交渉も上手くいくのではないかと考えます。

小林 申し込みの提出書類はどのような資料が必要ですか？

今井 最長5年もしくは最低3期分の決算書、稟議に必要な書類は、決算書、試算表、資金繰り表（3種の神器）、短期であればエビデンス関係の書類を拝見して判断させていただいています。

荒巻 自計化しており、毎月試算表が出力されている関与先に関しては全部クリアできています。

今井 毎月監査で月次試算表を作成しているのですか？

荒巻 すべてではないですが、かなり高い割合で、自計化・月次巡回監査の流れです。すすめていくように、会員同士では共有しています。

小林 われわれも、融資を申し込む際には、関与先と継続MASというツールで資金計画を一緒に作成して、その計画書を金融機関に持参しよう、と関与先に発信すべきだと提案したいと思います。

荒巻 その前提が毎月の巡回監査なんですよ。

**今井** しかし、現状では、決算書を提出していただいている関与先の1割程度しか試算表をいただけていません。実際は試算表がほしいのです。変化に気づくことができるし、事前に察知したいというのがホンネのところですよ。

**野畑** 赤字の会社で試算表を提出した場合、不利益はありませんか？

**渡邊** ないです。

**野畑** それであればわれわれも関与先に説明しやすいです。

**今井** 赤字であれば、なぜ赤字なの？と打ち手が検討できますが、ギリギリに相談されても手立ては一緒なので、早い段階から相談していただけるのであれば、その方が良いでしょう。

### ■「試算表を金融機関に提供してマイナスになることはありません」

**小林** TKCモニタリング情報サービスでの試算表の提出の最適なペースは？

**今井** 毎月が理想です。

**小林** 試算表まで提供することに抵抗を感じている会社もあり、目に見えるメリットが見えてこないが、金融機関側目線で変化に気づいてアドバイスをして貰えるのはメリットだと思いますね。

**今井** 見せてマイナスはないです。ただ、金融機関目線でどういった経営者を信じるかということ、正直にすべてを見せていただける経営者、普段の付き合いのなかで、良いことも悪いことも含めて報告していただける経営者です。渉外担当者も積極的に訪問しやすいですし、しっかりと握手ができる経営者とそうでない経営者では取り組み姿勢が違って当然です。

**野畑** 今後、われわれも月次の試算表を提出していきますが、そのときに担当者さんから経営者に対して、「毎月提出してもらってうれしい、素晴らしい」の一言とか、連絡は可能ですか？

**渡邊** まったく問題なく言えますよ。

**小林** 決算書についても、ぜひ関与先に一言を発していただければ、こちらも取り組みやすいですし、これに併せて、会員向けの要望書の提供をお願いできませんか？

**渡邊** 検討します。

**野畑** また、阪神支部としても尼信さんの資金繰りのひな形を活用した勉強会ができれば良いですね。

**小林** 引き続き、TKC会員事務所見学会、協議会の開催、会員との交流会など時期を考慮し、開催できることを祈念しております。

**荒巻** コロナ禍で会員への情報伝達が上手くいきませんが、良い関係ができるよう努めていきたいと思います。



荒巻会員、野畑会員、小林会長