



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3回 日新信用金庫

日 時：令和2年7月2日(木)

場 所：日新信用金庫本店会議室

出席者：木村正吾常勤理事・総合企画部長 佐伯賢司審査部・ソリューション事業室室長
平山基章総合企画部調査役

T K C：吉川徹副会長 川淵佳子会員 園田センター長

【日新信用金庫様からのお願い】

新型コロナウイルス感染症への対応に全力で取り組むため、MISで絶対安心の決算書・試算表を提供願いたい。

以下、新型コロナウイルス感染症により先が見えない状況のなか、神戸西地域で積極的に中小企業支援に取り組まれている覚書締結金融機関の日新信用金庫様にて木村正吾常勤理事・総合企画部長、佐伯賢司審査部・ソリューション事業室室長、平山基章総合企画部調査役にお時間をいただき意見交換をしました。

「税務申告・納付期限の延長措置により、決算書・申告書の作成が遅れる可能性について」

川淵 「税務申告・納付期限の延長措置」により取引先中小企業者の直近期の決算書の作成が遅れている場合の対応を教えてください。

平山 当庫のお客様で申告期限を延長している先はほぼない状態です。

吉川 税理士側でも申告期限の延長は実務上あまり利用していないイメージですね。中堅大企業になると全社方針として訪問自粛や休業などの方策をとっていましたが、苦境にある中小の関与先からは、情報提供をしてほしいから通常どおり月次巡回監査に来てくれないかと言われることが多く、申告業務への影響はあまりないと感じています。

川淵 今回の融資に伴う独自の取り組みはございますか？

木村 訪問自粛する企業も多いなかでしたが、当庫は融資残高のある取引



木村正吾常勤理事・総合企画部長(右)
佐伯賢司審査部・ソリューション事業室室長(左)

先はもちろん、預金口座を開設している取引先にはすべて連絡し、許可をもらえれば融資などの対応が必要でないかを直に伺いました。

平山 現在、当庫では兵庫県制度融資6資金の取扱いをしており、取引先のニーズに沿うスピーディーな対応を進めています。6資金のうちどれを利用するのが取引先にとって最適なのか、適切なアドバイスができるように当庫独自の資料を作成し、全職員が持参するようにしたところ、取引先からも理解しやすいと好評をいただいています。

佐伯 ソリューション事業室では、セーフティネット保証認定の代行が可能となったことをうけて、当室の職員が宇治川支店へ出務し、各営業店の認定取得業務を一括して引き受けています。また、営業店は、訪問・説明・実行までをスピーディーに対応できる態勢で臨んでいます。決算書や試算表をMISであらかじめ受け取っている取引先などはよりシームレスな対応をすることができると思いますね。

■「コロナ融資をきっかけに事業承継に対する意識が高まっている」

川淵 今後の見通しについてお聞かせください。

木村 新型コロナウイルス感染症の拡大が終息の見込みも立たないなか、これからの経営者は3年計画どころか10年計画を立てなければ不十分ではないかと感じています。当庫は昨年11月から明石市事業承継ネットワークに参加し、日本政策金融公庫や明石商工会議所、近畿税理士会明石支部などの市内12団体と連携しながら事業承継支援に力を入れており、



園田センター長 吉川徹副会長 川淵佳子会員

事業承継を含めた長期の計画策定を支援しています。

吉川 事業承継における税理士の関与状況はどうでしょう。

佐伯 基本的には金融機関よりも税理士のほうが相談しやすいのではないかと考えていますが、こちらからアプローチをかける場合もあります。そのためのツールとして事業承継計画書の作成をやっていくことが多いのですが、具体的なアクションプランを膨らませる段階では税理士と協働できるのではないかと感じる人が多いですね。

平山 事業承継ネットワークに参画したことで、当庫が事業承継支援を行っていることが取引先にも浸透してきました。事業承継支援は当庫の重点目標として今後とも力を注いでいきたい業務のひとつです。

吉川 われわれも事業承継・廃業について真剣に考えるべきだと認識しています。これまでのところは、飲食店などの直接的に打撃を受けた取引先が目立っていますが、これからは自粛期間中にヒト・モノ・カネの流通がストップした影響が製造業など他の業種にどンドンでて。そうして業績が悪化してコロナ関連融資を受けるにあたってどうしようということになる。例えば、社長が65歳の会



平山基章総合企画部調査役

社で業績が悪化したとして、返済期間15年で融資を受けるべきなのか。社長は80歳まで働いていないといけなくなりますが本当に可能なのか。もし途中で体を壊した場合の保障は十分なのか。いままでは事業承継については漠然と考えていた取引先が大多数でしたが、ここにきて一気に現実味を帯びてきた。場合によっては廃業も視野に入れつつ、さまざまな角度から事業承継を支援していくべきだと感じます。

■ 「もっとMISでの決算書・試算表提供数を増やしてもらえないか」

川淵 MISの利用状況はいかがでしょう。

佐伯 決算書の信頼性という点ではMISによる決算書の提供は非常に助かります。

木村 試算表については正直なところ、現状ではすべての取引先で送ってもらうと助かるわけではありません。しかし、MISの割合がもっと増えてくれば紙ベースでの



園田センター長 吉川徹副会長

業務フローから電子主体のフローに変化でき、例えば担当者が試算表を読み込んでから取引先を訪問するような業務を常態化できるのではないかと感じます。もっと明石での取組件数を増やしてもらえないでしょうか。

吉川 もちろんどんどん広めていきます。ただ、まだまだ増える余地はあるのですが、需要側である金融機関からの一押しがあればこちらも積極的に動きやすくなりますので、ぜひ金融機関側からお声がけをお願いします。電子申告のときと同じように、MISで提供することが当然という態度で進めていきたいですね。

平山 MISについては昨年8月のサービス開始時に資料を作成して庫内に周知したのですが、時間が経っていることもあり再度周知したいと考えます。当初は勉強会の開催などを通じて金融機関と会計事務所の関係を強化し、そのうえで声掛けができればと考えていたのですが、新型コロナウイルス感染症の影響で各種研修は長らく中断していました。最近になって内部研修を半数ずつ実施するようになってきましたが、外部との研修については、状況が落ち着いてからとなるといういつになることかわからない状態です。

川淵 講師派遣型の集合研修は難しいでしょうね。今回の意見交換のように密を回避しながら小規模で、グループワークを行うような形での研修であればいいかもしれません。取引先支援のためにも金融機関との関係強化は大変重要と感じますので、今回のような形式で今後とも実施させてもらえれば幸甚です。



本日はどうもありがとうございました。