

会計事務所が取り組む 資金調達支援

強みを活かしたノウハウとは…

コロナ禍の企業の資金繰りを支えてきた「無利子・無担保融資」もひと段落し、多くの中小企業が今後、コロナ禍以前の返済も抱えながら、将来に向けた資金繰り対策に向き合っていく。そうした顧問先を支えていくため、会計事務所が押さえておくべき、資金調達支援のポイントをまとめた。

(執筆：株式会社ZEIKENメディアプラス)

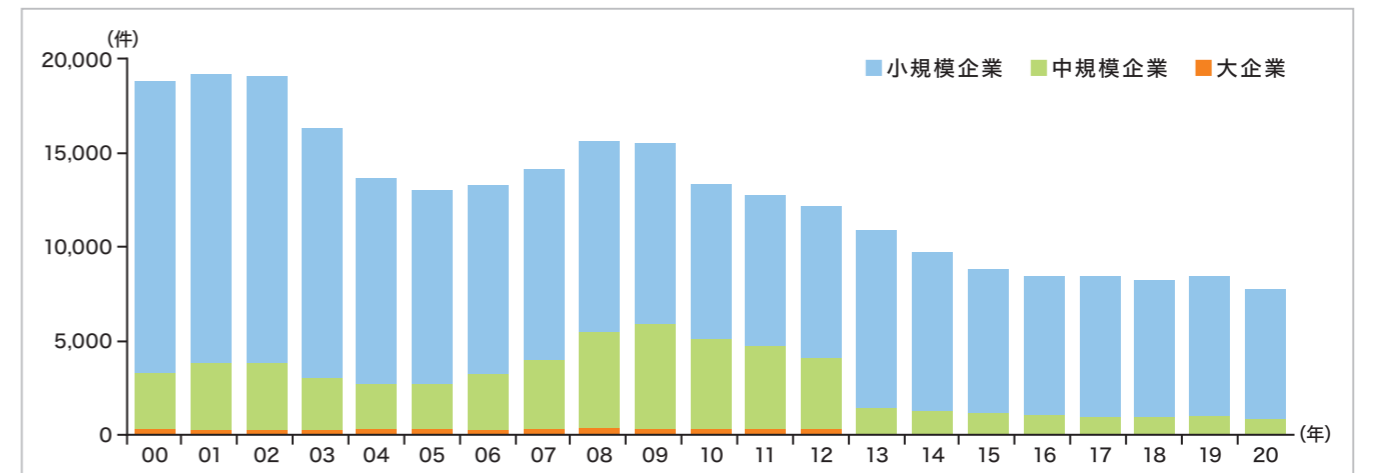


東京商工リサーチによれば、2021年度の全国企業倒産（負債額1千万円以上）は、1990年度の3070件を下回り、最少記録を更新している。これは、「コロナ融資の返済据え置き延長が認められた」国の雇用調整助成金や支援金等の下支えが継続していた」など、国や自治体、金融機関による緊急避難的な支援策が奏功し、倒産は記録的な低水準を維持していると考えられる。

ただ、規模別倒産件数を見てみると、そのほとんどが中小企業ということがわかる(図1)。

2021年中小企業白書によれば、コロナ禍での中小企業の資金繰り状況は、売上げの急激な減少と、それに伴うキャッシュフローの悪化により、2020年第2四半期に大きく下落。これはリーマン・ショック時を大きく上回る下落幅で、第3四半期には回復傾向にあったものの、足元では資金繰り状況の悪化が続いている。そのため、政府の下支え策が終了する今から「過剰債務企業」の倒産が増加するものと予想される。

図1 企業規模別倒産件数の推移



資料：(株)東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」
注1：ここでいう「中規模企業」とは、中小企業基本法上の中小企業のうち、同法上の小規模企業に当てはまらない企業をいう。
注2：企業規模別の集計については、2000年以降のみ集計を行っている。
注3：負債総額1,000万円以上の倒産が集計対象。

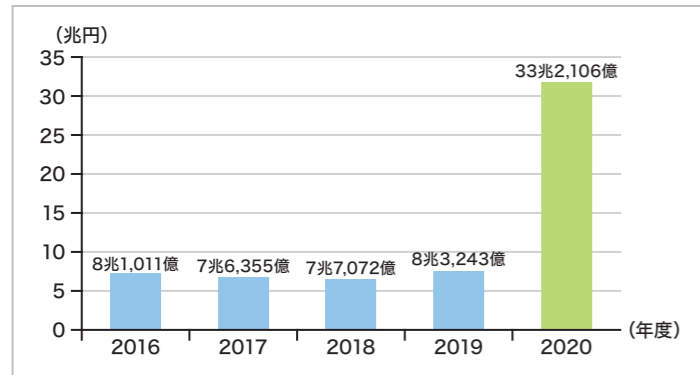
保証協会、日本公庫の融資は厳しくなる

公庫はリーマン・ショック時に 匹敵する準備金計上

こうした中、アフター・コロナの資金調達として認識しておくべきは、信用保証協会(以下・保証協会)や日本政策金融公庫(以下・日本公庫)の融資が容易に受けられなくなる可能性が高いこと。

銀行から事業資金を借りる場合、保証協会の保証付融資、いわゆる「マル保融資」とプロパー融資の2つがある。プロパー融資は、言わば保証協会の保証が付かない融資。マル保融資だと、銀行は貸したお金が返済されなくても、保証協会が借入金の全部または大部分を債務者の代わりに銀行へ支払う。このため、銀行は、マル保融資なら貸し付けに関するリスクがほとんどない。では、保証協会はどこからそのお金を捻出するのかというと、多くは日本公庫へ保険をかけているのだ。つまり、マル保融資が貸倒れとなると、金融機関は保証協会へ代位弁済をすることで回収できる。保証協会は日本公庫へ保険の請求をかけて回収する流れとなっている(マル保融資の貸倒れリスクは

図2 保険引受の推移(年度別)



日本政策金融公庫「中小保険」の「保険引受の状況」より

おおまかに言えば8割近く日本公庫(国が負担)。

日本公庫の2020年の保険引受額は、2015年度から2019年度は年間7兆円から9兆円だったが、2020年度は33兆円と一気に膨れ上がった(図2)。また、将来の保険金支払(貸倒れ処理を見越し、2021年3月期に費用計上された準備金は1兆円以上。年間1兆円もの損失ともなれば、リーマン・ショックの際の損失水準に

匹敵する。準備金で事前にこれだけの引当をすることもなれば、今後の対応も予測がつく。つまり、保証協会、日本公庫は今後、多くの企業に融資をすることができなくなると考えられる。

今後の融資は プロパー融資中心

企業の資金調達方法は、大きく「アセットファイナンス」「デッドファイナンス」「エクイティファイナンス」の3種類に分類(図3)できるが、政府の下支えが終了し、通常の経済活動が戻ってくれば、前述などの理由から、企業は民間金融機関のいわゆる「プロパー融資」に照準を合わせることになるだろう。

プロパー融資とマル保融資、日本公庫融資の一番の違いは、「申し込みをすれば概ね借りられる」ということではないことだ。プロパー融資において重要なのは、顧問先企業が過小評価されることのないように、財務状況から事業性などを伝えられるか否かが重要になる。

プロパー融資の決定プロセスは、社長との面談で各種情報収集↓銀行担当者

図3 資金調達方法の分類

分類	説明	具体的な方法
アセットファイナンス	会社の有形・無形の資産を利用し、資金調達する方法	ファクタリング
デッドファイナンス	銀行借入や債権発行などによって資金調達する方法	銀行融資
		日本政策金融公庫の融資
		自治体の制度融資
		手形割引
		私募債
エクイティファイナンス	株式交付により出資を受けて資金調達する方法	ベンチャーキャピタルからの出資
		個人投資家からの出資

が稟議書作成↓内部で融資判断となる。このうち稟議書に記載されるポイントは、

- 返済能力の有無
- 返済能力の使途
- 融資資金の使途
- 返済計画
- 経営者の資質
- 今後の取引展望、情報開示姿勢

など。つまり、これまでの業績状況や事業計画、返済計画が融資判断の大きなポイントになる。

金融庁もコロナ以前から地域金融機関(概ね地銀・信金・信組)に対して事業性評価での「融資実行」企業支援を求めている。

弥生は「特定分野に強みを持つ弥生PAP会員」の 新規顧客開拓を支援します

昨今の業務デジタル化の流れや働き方改革などによる市場の変化は大きく、中小企業経営のお悩みに多様性・複雑性が増すとともに「信頼できる税理士に経営相談したい」というニーズは着実に増えてきています。弥生では、当社に寄せられる数々の中小企業からのお悩みを一緒に解決できる弥生PAP会員を募集しています。

事業支援サービス

「起業・開業」「資金調達」「事業承継」に特化した事業者向け『事業支援サービス』の提供を順次開始しています。ただ今、これら特定分野のスキルを持つ弥生PAP会員を募集しています。上記の分野で強みを持つ、もしくは現在積極的に取り組まれている弥生PAP会員の方は、ぜひ対応可能なスキルと実績をお知らせください。ご回答いただいた弥生PAP会員には、事業者からの「会計事務所紹介お申し込み案件」を優先的にご紹介いたします。

現在募集している特定分野の対応スキル(ご対応業務の例)

以下のような対応スキルをお持ちの弥生PAP会員を求めています。

起業・開業支援スキル	資金調達支援スキル	事業承継支援スキル
<ul style="list-style-type: none"> ●事業計画や構想に関する相談・支援 ●設立形態(個人事業主/法人)に関する助言 ●事業計画書の作成 ●金融機関との融資交渉 等 	<ul style="list-style-type: none"> ●金融機関向けの説明資料作成 ●金融機関向けの同行・交渉 ●補助金の申請支援・代理申請 ●助成金の申請支援・代理申請 等 	<ul style="list-style-type: none"> ●相続、贈与に関する相談、支援 ●親族以外(従業員等)への承継に関する相談、支援 ●経営者保証解除の支援 ●補助金/助成金の申請支援 等


税理士紹介ナビ

税理士・会計事務所を探している事業者を、弥生PAP会員にご紹介します。「税理士検索」と「税理士紹介サービス」で弥生PAP会員の顧問先拡大をサポートします。

「税理士検索」登録方法などの詳細は、
弥生PAP会員ページよりご確認ください

「税理士紹介ナビ」
会計事務所向けサービス紹介ページ

www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn477 (要ログイン)



特定分野の対応スキル・実績回答ページ

www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn475 (要ログイン)



弥生は
特定分野に強みを持つ
弥生PAP会員の
新規顧客開拓を支援します

税理士紹介ナビ

www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn476



税理士・会計事務所を無料でご紹介

業務ソフト No.1の
弥生だからあんなに。

弥生はこのようなサービスを通じて弥生PAP会員の皆様のさらなる顧問先拡大の支援を後押ししていきます。

「事業計画」「資金繰り表」の作成支援からアプローチ

会計事務所が 取り組むポイント

では、会計事務所ができる顧問先防衛のための資金調達支援は、どういったことに注視すべきなのか。

会計事務所向けに資金繰りコンサルティングの教育・サポートを行っている株式会社スペースワン(東京都渋谷区)の代表取締役で元銀行員、金融税理士アドバイザー講座の専任講師を務める徳永貴則氏は、「銀行交渉や融資の取り付けというより、会計データを活用した将来の業績・資金繰り予測をベラスにするべき」と指摘する。

というのも、プロパー融資は、銀行の考え方や手法、顧問先の経営状態、社長の性格などによって対応が異なる。また、資金調達は、顧問先の成長ステージや将来目指すべき企業像に沿ったプランを組み立てる能力が問われる。「会計事務所が得意とする専門性とは違うため、この部分は資金調達のコンサルタントなどと連携し、会計事務所は顧問先の会計データなどを活かしたサポートに徹した方が能力を発揮できる」と(徳永氏)と説明する。借りるだ

けを目的にすると、手段を選ばなくなる可能性もあり、単なる融資ブローカーになってしまいう危険があるからだ。

具体的な進め方

会計事務所が取り組むべき会計データを活かした資金調達支援は、税務会計の概念ではなく管理会計中心に経営者とコミュニケーションを図っていくことがポイントになる。

具体的には、経営者の資金調達使途を明確にさせ、銀行の融資判断の材料となる事業計画書を顧問先と一緒に作成すること。3〜5期分の目標を設定し、会計事務所が予実管理をしていく。銀行は、事業計画の数値に根拠はあるのか、当期利益と減価償却で年間返済額をカバーできるのかなどをチェックしている。

このほか、顧問先と作成するのは資金繰り表。銀行は、返済可能かどうかの判断を事業利益だけでなく、キャッシュフローを注視している。そのため、損益計算書(PL)や貸借対照表(B/S)からは読み取れない、会社の資金の流れを見えるようにする資金繰り表が重要になるのだ。PLは一定期間の

利益は把握できるが、実際の細かい資金の流れはわからない。一方、BSは期末の資金残高を把握できる反面、期中の資金の動きまでは読み取れない。資金繰り表は毎月作成することが基本となるため、毎月の資金の増減が可視化され、計画的な会社経営が可能になる。月次ベースでの資金繰り表の作成も会計事務所がサポートしたい。

会計事務所のサービスライン に取り入れるポイント

顧問先向けに資金調達支援を行う際の告知の仕方、業務の進め方は、すでに資金調達支援をサービスに取り入れている会計事務所の多くは、資金調達支援を開始したことを直接的に宣伝するよりも、「経営改善」「資金繰り」「事業計画」のようなサービスでアプローチし、業務拡大に成功している。

また、弥生が現在提供している弥生PAP会員向けの企業とのマッチングサービスなどの活用も一つの手法との声も少なくない(P11「事業支援サービス」)。このサービスは、250万以上の弥生ユーザーから、起業や資金調達などの課題により会計事務所の支

援を求める事業者と弥生PAP会員の事務所との接点を設け、新たな顧問先獲得の機会を提供するものだ。

報酬設定の仕方

資金調達支援を業務に取り入れた場合、報酬はどのように設定していけばよいのか。成功報酬制と月額顧問料制などがあるが、徳永氏は、「会計事務所の場合、永続的に顧問先の将来像と向き合うコンサルティング報酬として、月額顧問料として得た方がいい。資金調達支援は顧問先成長・防衛のためのコンサルティングのひとつの要素として考えた方がいい」と指摘する。

監修



徳永 貴則
Takunori Tokunaga

株式会社スペースワン(https://financial-advise.net/) 代表取締役
会計事務所、中小企業経営者の銀行融資に関する質問、悩みに的確に対応できるスキルを養成する「金融税理士アドバイザー講座」(http://finance-zeirishi-adviser.com/)の事務局兼講師。佐賀県佐賀市出身。1972年生まれ。大和銀行(現りそな銀行)に入行。都内を中心に法人融資先の新規開拓業務や本店融資部に勤務。2千社ほどの銀行融資に携わった経験を活かして、株式会社スペースワンを立ち上げ独立。税理士会の認定研修講師としても活動。