

Discussion Paper Series

RIEB

Kobe University

DP2021-J08

地方創生にむけた金融機関と専門家の連携の
課題－「地方創生にむけた金融機関との連携
に関する専門家の意識調査」の結果の概要－

家森 信善
米田 耕士
尾島 雅夫
井上 貴文

2021 年 4 月 13 日



神戸大学 経済経営研究所

〒657-8501 神戸市灘区六甲台町 2-1

地方創生にむけた金融機関と専門家の連携の課題[#]

－「地方創生にむけた金融機関との連携に関する専門家の意識調査」の結果の概要－

神戸大学経済経営研究所教授 家森信善

熊本学園大学経済学部准教授 米田耕士

神戸大学経済経営研究所研究員 尾島雅夫

神戸大学経済経営研究所研究員 井上貴文

要旨

地域企業の支援において、地域金融機関と税理士等の専門家の連携が求められている。われわれが 2016 年に税理士等の専門家に対して実施した調査によると、地域金融機関の活動は専門家に十分に見えておらず、専門家と地域金融機関の協働は発展途上にあるという結果であった。しかし、近年、地域金融機関と専門家連携は進捗しているようにみえる。そこで、最近の進捗状況と、依然として残っている課題を明らかにするために、2021 年 2 月に「地方創生にむけた金融機関との連携に関する専門家の意識調査」を実施し、650 人の税理士等からの回答を得た。本稿は、その調査の結果を報告するものである。前回の調査と比較すると、この 5 年間で金融機関と税理士の間の企業支援における連携は進んだが、まだ改善の余地も残っていると考えられる。

1. はじめに

地域金融機関は地域中小企業の支援者として機能することを強く期待されている。しかし、地域金融機関だけでは人的リソースに限りがあり、各種の専門家との連携が必要である。家森はこれまでも地域金融機関と税理士の連携が中小企業支援において重要であり、かつ高い効果が期待できると主張してきた（たとえば、家森[2011, 2016, 2017]）。

2020 年 8 月に金融庁が公表した「2020 年度金融行政方針 コロナと戦い、コロナ後の新し

[#] 本稿は、科学研究費・基盤研究（16H02027、17H02533、19H01505）、および神戸大学社会システムイノベーションセンター・プロジェクトの研究成果である。

い社会を築く」において、コロナ後の「経営改善・事業再生支援」の取組として、「地域の関係者（金融機関、支援協議会、保証協会、税理士等）が連携して円滑に事業者支援を進めていくよう、地域の支援態勢の実効性を確保していく」とされた。つまり、金融庁の公式文書において、税理士が重要な地域企業支援の関係者とされ、地域金融機関と連携することが期待されている旨が明記されたのである。これは画期的なことであるといえる。

われわれは、2016年2月に税理士・公認会計士（および弁護士）650名を対象にして、ウェブ調査を実施したことがある（家森・米田[2016]）。その結果を一言でまとめると、地域金融機関の活動は専門家に十分に見えておらず、専門家と地域金融機関の協働は発展途上であった。その後、地域金融機関と税理士等の専門家の連携は強化されてきているように見受けられるが、われわれの調査以外にそうした調査が行われていない。そこで、今回、前調査を実施してからのこの5年間に起こった変化がどのようなものであったかを知り、残されている課題を明らかにするために、「地方創生にむけた金融機関との連携に関する専門家の意識調査」を実施することにした。

本稿は、その調査結果の概要を速報的に報告することを目的にしている。本稿の構成は、次の通りである。まず、第2節で調査の実施概要を説明し、第3節では調査結果を質問票の順に紹介する。第4節は、本稿のむすびである。

2. 調査の実施概要

まず、調査票は、家森・米田(2016)をベースにして、4人の著者で相談しながら、最近の展開を踏まえて作成した。今回の調査票では、回答者の属性、顧問先との関係、支援者としての能力・経験、顧問先の金融機関の状況、金融機関との連携の状況、および、金融機関以外の連携の状況、について尋ねる合計30問の質問を用意した。

家森・米田(2016)では、再生や破綻における法的手続きを含めた専門家の支援を捉えるために、弁護士を調査対象に含めた。しかし、税理士と弁護士では想定される支援の局面がかなり異なること、および、上記の金融庁の「金融行政方針」で税理士が明記されていることから、今回の調査対象としては、中小企業を対象にして業務を行っている税理士や公認会計士に限定した。そして、予算および回収可能性を考慮して、650人の回答を集めることを目標として、2021年2月8日～2月12日にウェブ調査の形で実施した。調査の実務は、サ

ーベイリサーチ社に委託した¹。

3. 回答結果

3. 1 回答者の特徴

S Q 1. あなたは次の資格をお持ちですか。お持ちの資格を全てお選び下さい。

図表 1 回答者の保有資格

		n	税 理 士	公 認 会 計 士
全体		650	456	316
性別	男性	547	85.3	58.1
	女性	103	14.7	11.2
年代	20 代以下	58	7.9	7.2
	30 代	161	22.4	20.4
	40 代	218	33.6	24.3
	50 代	135	21.5	12.1
	60 代以上	78	14.7	5.3

(注)n は人数、回答の数字は比率。以下、特別に説明しないかぎり、同様。

まず、最初にスクリーニング質問として、回答者の特徴を尋ねている。

SQ1 では、回答者の保有する資格について尋ねた。その結果を図表 1 にまとめている。本調査では、税理士か公認会計士の資格を持つ人のみを対象にしたが、税理士が 456 人（70.2%）、公認会計士が 316 人（48.6%）であった。両者を合計すると 118.8%となる。合計が 100%を超えるのは、両方の資格を持つ回答者が約 2 割いるからである。

全回答者のうち、15.8%が女性であり、男性の多いサンプルとなっている²。また、年代層をみると、最も多いのが 40 歳代で、30 歳代、50 歳代が続いている。

¹ なお、家森・米田(2016)の調査の実務は、楽天リサーチ社に委託して実施した。

² 日本税理士会の第 6 回税理士実態調査によると、税理士の男性比率は 85.6%（2014 年）であるので、ほぼ全体と同じ男女比となっている。http://www.nichizeiren.or.jp/wp-content/uploads/doc/prospects/whats_zeirishi/book02/origin/page-0017.pdf

S Q 2. 上記に回答した資格を仕事に活用していますか。下記から当てはまるのを一つお選び下さい。

図表 2 資格の活用状況

		n	資格保有者として開業している（共同経営者を含む）	資格保有者として、当該業務を行う事務所・法人（例 会計事務所、法律事務所）に勤務している
全体		650	48.2	51.8
性別	男性	547	49.7	50.3
	女性	103	39.8	60.2

図表 2 は、回答者の資格の活用状況を示している。開業している人と、勤務している人がほぼ半数ずつとなっている。なお、本調査では、資格を持っているが活用していない人（資格保有者として、当該業務以外を主業としている企業や団体等に勤務している人を含む）を対象から除外している。

S Q 3. あなたの顧客（事務所等に勤務している場合は、担当している顧客）に占める中小企業（個人事業主を含む）の割合はどの程度ですか。下記から当てはまるのを一つお選び下さい。（収入ベースでお答え下さい。）

図表 3 中小企業の顧客シェア

	n	ゼロ	ゼロではないが、20%未満	20%以上～40%未満	40%以上～60%未満	60%以上～80%未満	80%以上～100%未満	100%	わからない
全体	650	0.0	13.5	20.5	21.4	14.9	12.9	16.8	0.0

本調査は中小企業支援がテーマであるので、中小企業を取引先に持つ専門家のみを対象にすることにした。図表 3 は中小企業の顧客シェアを示している。ゼロもしくはわからないという回答者は対象から除外しているため、ゼロとなっている。100%ではないのは、大企業や事業性のない個人顧客が一定程度あるためであろう。

3. 2 顧問先との関係

問1. あなたが顧問をしている事業者数（個人事業主を含みます）について、当てはまるものを一つお選び下さい。

図表 4 顧問をしている事業者数

	n	5 社 未 満	5 社 以 上 〜 10 社 未 満	10 社 以 上 〜 20 社 未 満	20 社 以 上 〜 50 社 未 満	50 社 以 上 〜 100 社 未 満	100 社 以 上	わ か ら な い
全体	650	10.2	20.5	28.8	24.3	6.5	7.7	2.2

3つのスクリーニング質問により調査対象として残った回答者に対して、本調査では 30 問の質問を用意した。問 1 から問 5 までは「顧問先との関係」について 5 つの質問を行なっている。

問 1 では回答者が顧問をしている事業者数について尋ねた。図表 4 はこの質問に対する回答を集計したものである。最も回答の多いのは「10 社以上 20 社未満」で 28.8%、以下「20 社以上 50 社未満」24.3%、「5 社以上 10 社未満」20.5%と続き、この 3 つの領域で 73.6%を占めている。また、「5 社未満」は 10.2%、「5 社以上 10 社未満」は 6.5%、「100 社以上」は 7.7%であった。

試みに、1 人の税理士はどれくらいの顧問先を持っているか試算した。回答は顧問先数の範囲を答えるものであるため、たとえば「10 社以上 20 社未満」をその中間の 15 社と変換

して計算すると平均 23.4 社の顧問先を持っている。2016 年 2 月に実施した web 調査においても、問 5 において同様の質問をしている。平均を計算すると税理士 1 人当たり 43.4 社の顧客を持っており、今回の調査より 20 社多い。ただし、2016 年の質問では、「あなたが最近の 1 年間に取扱った中小企業はおおよそ何社ですか。」という尋ね方をしており、単発的な業務もカウントされている可能性もあり注意が必要である。

図表 5 顧問先数と中小企業のシェア

	全体	5社未満	5社以上 ～10 社 未満	10 社以 上～20 社未満	20 社以 上～50 社未満	50 社以 上～100 社未満	100社以 上	わから ない
20%未満	13.5%	42.4%	21.1%	9.1%	3.2%	2.4%	10.0%	28.6%
20%以上～40%未満	20.5%	21.2%	30.8%	30.5%	10.1%	7.1%	0.0%	14.3%
40%以上～60%未満	21.4%	1.5%	19.5%	31.6%	25.9%	16.7%	10.0%	0.0%
60%以上～80%未満	14.9%	10.6%	12.0%	10.2%	23.4%	19.0%	14.0%	21.4%
80%以上～100%未満	12.9%	4.5%	6.8%	5.9%	17.1%	31.0%	38.0%	14.3%
100%	16.8%	19.7%	9.8%	12.8%	20.3%	23.8%	28.0%	21.4%
人数	650	66	133	187	158	42	50	14

図表 5 は、顧問先数と顧問先が中小企業の比率についてクロスした表である。顧問先数によって中小企業の割合が異なることが予想できるためクロス集計したものである。全体の列を縦にみると、中小企業の顧問先数の割合が多い「80%以上～100%未満」と「100%」の領域の比率は合計すると 29.7%であり、「20%未満」と「20%以上～40%未満」の領域の比率は 34%と同程度となっている。顧問先数別では、顧問先数が少ない「5 社未満」と「5 社以上 10 社未満」の列では中小企業の割合が低く、反対に顧問先数が多い「50 社以上 100 社未満」と「100 社以上」の列では中小企業の割合が多いことがわかる。顧問先数が「20 社以上 50 社未満」の平均的な列を縦にみると、中小企業の割合（「60%以上～」を合計すると）が約 6 割であることがわかる。顧問先数によって中小企業の割合には違いがある。

問2. あなた（もしくはあなたのスタッフ）の主要な顧問先企業への平均的な訪問頻度について、当てはまるものを一つお選び下さい。

図表 6 顧問先企業への訪問頻度

	n	週に2回以上	週に1回程度	2週間に1回程度	1カ月に1回程度	2カ月に1回程度	3カ月に1回程度	6カ月に1回程度	1年に1回程度	とはない	ほとんど訪問することはない
全体	650	6.9	11.4	20.2	36.6	10.6	6.5	2.2	1.7		4.0

問2では主要な顧問先企業への訪問頻度を尋ねている。税理士・会計士は顧問先企業の財務や経営者の家計の内容まで知ることから信頼関係を構築していることが多いといわれる。そこで、顧問先との関係性を維持するためにどのくらいの頻度で接点を持っているのかを調べた。

図表6をみると、回答比率の高いものから、「1カ月に1回程度」が36.6%、「2週間に1回程度」が20.2%、「週に1回程度」が11.4%、「週に2回以上」が6.9%となっている。税理士の約75%は1カ月に1回以上顧問先企業を訪問していることになる。一方、金融機関も顧客との関係性を強めるため顧客との接触を重視しており、家森他[2021]は中小企業に対してメインバンクの営業職員の訪問頻度を尋ねている。しかしながら、それによると、金融機関の営業職員が1カ月に1回以上訪問しているとの回答は26.9%にとどまっていた。金融機関と比べて、税理士との間の方が親密な企業があることは確かであろう。

問3. 下記の税理士の業務のそれぞれについて提供しているのは、あなたの顧問先のどのくらいの割合ですか。下記からそれぞれ当てはまるものを一つお選びください。

図表 7 税理士業務について提供している割合

	n	未 満 0 %	40 % 未 満	20 % 以 上	60 % 未 満	40 % 以 上	80 % 未 満	60 % 以 上	100 %	80 % 以 上	わ か ら な い
税務	650	14.5	28.2	21.5	12.2	21.5	2.2				
会計	650	9.5	29.2	28.8	11.8	18.3	2.3				
保証	650	35.5	24.2	19.2	10.5	7.1	3.5				
経営助言	650	20.6	30.5	22.5	14.2	9.1	3.2				

(*) 税務申告書および決算書の保証業務（税理士法 33 条 2 に基づく書面添付制度）

図表 7 は税理士の各種の業務をどの程度の顧客に提供しているかを尋ねた質問への回答状況を表したものである。図表 7 ではどの分野への業務提供が多いか少ないかとらえにくいので、歪度³や尖度⁴を利用して統計的に調べ、図表 8 に示した。

4 つの業務の歪度は、税務 0.202、会計 0.273、保証 0.689、経営助言 0.428 である。いずれも歪度は 0 近辺でなく左右対称でないので、提供する割合が低い領域に回答が集まっている。なお p 値も 5%水準以下であるので分布は正規分布ではない。尖度については p 値の統計量から検定して尖っているといえる。

歪度に注目して税理士の提供する業務の全体的な傾向をとらえると、税理士が特化して提供している業務というのはなく⁵、4 つの提供業務のどれかに一定程度の力を配分していることがわかる。歪度からみて、「保証」や「経営助言」は「税務」や「会計」に比べて提供する割合が低い。地域の金融機関と税理士・会計士の連携は、金融と経営支援の担い手であると位置づけられることを考慮すると、今後、「保証」や「経営助言」に提供する業務割

³ 歪度を利用して分布の特徴を調べた。分布の特徴には、右に歪んでいる、対称、左に歪んでいる、と 3 つにわけられる。歪度がゼロに近いほど分布は対称に近く、歪度の符号がプラスだと右の方向に分布の裾が長く、マイナスだと左の方向に分布の裾が長くなっている。したがって税理士が提供する比率の高い業務の領域で度数が高いと(100%(=1)に近づくほど)、分布は左の裾野が長く歪度の符号はマイナスとなる。提供業務の比率の低い領域で度数が高いと、分布は右の裾野が長く歪度の符号はプラスになる。

⁴ 尖度は分布の尖り具合を表している。

⁵ もちろん図表 7 にみられるように 80%～100%をある業務に提供している税理士もいる。

合を増やしていくことが必要であろう。

図表 8 税理士業務割合の分布

	歪度	p 値	尖度	p 値
税務	0.202	0.037	1.786	0.001
会計	0.273	0.005	2.044	0.001
保証	0.689	0.001	2.042	0.001
経営助言	0.428	0.001	2.216	0.001

図表 9、図表 10、図表 11、図表 12 は、税理士業務について税理士が行っている業務の割合を年代別にクロスして整理した表である。

図表 9 は、税務業務にどれぐらいの割合を振り向けているかを年代別に表した。税務業務は税理士の本来的な業務であるが、全体の列を縦にみると、税務業務の割合が低い「0%～20%未満」の 14.5%から業務の割合が高い「80%～100%未満」の 21.5%までばらつきがある。

年代別の特徴について、たとえば税務業務割合が比較的低い「20%以上～40%未満」の行を右にみると、20 代以下は 50.0%、30 代は 37.9%、40 代は 24.8%、50 代は 22.2%、60 代は 11.5%と、年齢が若いほど税務に振り向ける仕事は少ない。20 代以下の回答者の半分は、税務業務の割合は「20%から 40%」の領域であり低いといえる。一方、税務業務の割合が高い「80%～100%未満」の行を右にみていくと、20 代以下は 10.3%、30 代は 9.3%、40 代は 18.3%、50 代は 30.4%、60 代は 48.7%と、年代が高いと税務に費やす業務の割合が高くなっている。60 代の約半分の回答者は、仕事のほとんどを税務業務に提供している。

図表 9 税務業務の割合

	全体	20 代以下	30 代	40 代	50 代	60 代以上
0%～20%未満	14.5	5.2	14.9	19.3	14.1	7.7
20%以上～40%未満	28.2	50.0	37.9	24.8	22.2	11.5
40%以上～60%未満	21.5	19.0	24.8	20.6	22.2	17.9
60%以上～80%未満	12.2	15.5	13.0	11.5	10.4	12.8
80%以上～100%	21.5	10.3	9.3	18.3	30.4	48.7
わからない	2.2	0.0	0.0	5.5	0.7	1.3
人数	650	58	161	218	135	78

図表 10 会計業務の割合

	全体	20 代以下	30 代	40 代	50 代	60 代以上
0%～20%未満	9.5	3.4	9.3	10.6	8.9	12.8
20%以上～40%未満	29.2	36.2	38.5	28.4	26.7	11.5
40%以上～60%未満	28.8	34.5	34.8	25.2	26.7	25.6
60%以上～80%未満	11.8	15.5	6.8	12.4	14.8	12.8
80%以上～100%	18.3	8.6	9.9	18.3	22.2	35.9
わからない	2.3	1.7	0.6	5.0	0.7	1.3
人数	650	58	161	218	135	78

図表 10 は会計業務にどれぐらいの割合を振り向けているか年代別に表した。会計業務と税務業務は密接に結びついており、年代別の会計業務に費やす割合も税務業務と同様の傾向があると予想される。全体の列を縦にみると、会計業務割合が低い「0%～20%未満」の 9.5%から割合が高い「80%～100%未満」の 18.3%までばらつきがある。

年代別の特徴について、たとえば会計業務割合の低い「20%以上～40%未満」の行を横にみると、20 代以下は 36.2%、30 代は 38.5%、40 代は 28.4%、50 代は 26.7%、60 代は 11.5%というように回答者の比率は低くなっている。一方、会計業務割合の高い「80%～100%未満」の行を横にみると、20 代以下は 8.6%、30 代は 9.9%、40 代は 18.3%、50 代は 22.2%、60 代は 35.9%の回答があり、年代の高い税理士は会計業務に費やす割合が高く、税務業務と同じ傾向である。

図表 11 保証業務の割合

	全体	20 代以下	30 代	40 代	50 代	60 代以上
0%～20%未満	35.5	8.6	21.7	36.7	45.9	62.8
20%以上～40%未満	24.2	31.0	36.0	20.2	20.0	12.8
40%以上～60%未満	19.2	36.2	21.1	20.2	18.5	1.3
60%以上～80%未満	10.5	15.5	13.0	10.6	7.4	6.4
80%以上～100%	7.1	6.9	7.5	6.4	5.2	11.5
わからない	3.5	1.7	0.6	6.0	3.0	5.1
人数	650	58	161	218	135	78

税務申告書および決算書の保証業務は、税理士法による書面添付制度のことをいう。税理士が自己の作成した申告書の作成について、どの程度までかかわったかを明らかにする制度で 2002 年から実施された。坂本[2012]は、法人税法の申告書の正確性を裏付けた税理士による書面添付は、計算書類の信頼性を税理士が保証するものであると述べている。税理士

にとっては虚偽記載をすれば懲戒処分もある重みのある業務である。

図表 11 は保証業務の業務に占める割合を表している。全体の列を縦にみると、保証業務について回答者の 35.5%は業務割合が「0%から 20%未満」と回答している。税務業務や会計業務と比べると、保証業務に関わっている税理士は少ないといえる。

保証業務を行っている年代の特徴を保証業務の割合からみると、「20 代以下」は、業務割合が「20%以上 40%未満」が 31.0%、「40%以上 60%未満」が 36.2%、「60%以上 80%未満」が 15.5%である。一方、「60 代」は、業務割合が「20%以上 40%未満」が 12.8%、「40%以上 60%未満」が 1.3%、「60%以上 80%未満」が 6.4%と、若い世代の税理士に比べ保証業務に関わる割合は低いといえる。「0%～20%」の保証業務の割合が低い領域の特徴は、60 代以上の税理士の割合が 62.8%と半分以上を占めている。

図表 12 経営助言業務の割合

	全体	20 代以下	30 代	40 代	50 代	60 代以上
0%～20%未満	20.6	6.9	14.3	21.1	25.2	34.6
20%以上～40%未満	30.5	29.3	36.6	28.4	29.6	25.6
40%以上～60%未満	22.5	37.9	28.0	19.7	20.7	10.3
60%以上～80%未満	14.2	17.2	12.4	17.0	13.3	9.0
80%以上～100%	9.1	5.2	7.5	8.3	9.6	16.7
わからない	3.2	3.4	1.2	5.5	1.5	3.8
人数	650	58	161	218	135	78

2012 年 8 月に中小企業経営力支援法の施行により、認定経営革新等支援機関の制度が創設された。これにより税理士等の専門家は中小企業の支援の担い手として位置づけられた。また、金融庁[2020]は、地域金融機関は地域の外部専門家・外部機関等とのネットワークを活用してコンサルティング機能を発揮することにより、顧客企業の事業拡大や経営改善を支援していくことが求められると述べている。本稿との関連では、外部専門家とは税理士、会計士、中小企業診断士などであり、金融機関が顧客サポートを行うにあたっては認定経営革新等支援機関(税理士などの専門家を含む)との連携を図ることが有効である。地域金融機関と税理士の連携のためには信頼性ある決算書の作成が必要であり、税理士の保証業務も重要となってくる。税理士の保証業務や経営助言業務は地方創生を実現していくために重要な業務であると考えられる。

図表 12 は経営助言業務について、年代別に業務割合がどれぐらいかまとめたものであ

る。全体の縦の列をみると、業務割合が「20%以上 40%未満」は回答者比率 30.5%で最も高く、「40%以上 60%未満」は 22.5%、「0%以上 20%未満」は 20.6%、「60%以上 80%未満」は 14.2%、「80%以上 100%」は 9.1%と続く。

経営助言業務を行っている年代の特徴を、「20 代以下」と「60 代以上」の間に 10 ポイント以上差がある業務割合の領域についてみる。経営助言業務の割合が低い「0%以上 20%未満」との回答は、年代が高くなるにつれて多くなっている。「40%以上 60%未満」との回答比率は、年代が高くなるにつれ低い。「80%以上 100%未満」の回答は年代が高い税理士の選択率が高い。つまり、年齢の高い税理士は、経営助言業務に非常に熱心に取り組む者と逆にほとんど取り組まない者との 2 極化していることがわかる。

問4. 顧問先企業の経営者との間で、「立ち入った話」ができる関係があるのはどの程度の割合ですか。下記から当てはまるものを一つお選び下さい。

図表 13 経営者と立ち入った話ができる割合

		n	0 % ～ 20 % 未 満	20 % 以 上 ～ 40 % 未 満	40 % 以 上 ～ 60 % 未 満	60 % 以 上 ～ 80 % 未 満	80 % 以 上 ～ 100 %	わ か ら な い
全体		650	8.6	20.5	34.2	20.9	13.5	2.3
年代	20 代	58	3.4	24.1	44.8	24.1	1.7	1.7
	30 代	161	7.5	24.2	43.5	18.6	5.6	0.6
	40 代	218	7.3	20.2	30.7	24.8	13.3	3.7
	50 代	135	10.4	16.3	29.6	19.3	23.0	1.5
	60 代以上	78	15.4	17.9	24.4	15.4	23.1	3.8

図表 13 は経営者と立ち入った話ができる顧問先の割合と年齢との関係を整理した結果である。立ち入った話とは、たとえば廃業の相談のような話になるだろう。税理士は顧問先と信頼関係がなければ相談を受けることはできないことを考えると、経験を積んだ税理士が信頼を得られていると想定できる。そこで年代との関係の特徴を回答結果より調べるために、「20 代」と「60 代以上」で 20%ポイントの差がある割合の項目をみる。ほとんどの事

業者と立ち入った話ができる「80%以上～100%」の列を縦にみていくと、年代別には高い年代になるほど比率は上昇している。あまり顧問先との関係が強い「40%以上～60%未満」の税理士の年代をみると20代や30代の税理士が多いことがわかる。

図表 14 経営者と立ち入った話ができる割合と訪問頻度

		0%～20% 未満	20%以上 ～40% 未満	40%以上 ～60% 未満	60%以上 ～80% 未満	80%以上 ～100%	わ か ら ない
週に2回以上	45	15.6	11.1	20.0	20.0	28.9	4.4
週に1回程度	74	9.5	31.1	25.7	18.9	13.5	1.4
2週間に1回程度	131	6.9	33.6	34.4	21.4	3.8	0.0
1カ月に1回程度	238	5.9	16.0	42.4	18.9	15.5	1.3
2カ月に1回程度	69	2.9	21.7	46.4	18.8	8.7	1.4
3カ月に1回程度	42	4.8	14.3	19.0	38.1	19.0	4.8
6カ月に1回程度	14	21.4	7.1	21.4	28.6	14.3	7.1
1年に1回程度	11	36.4	0.0	9.1	18.2	36.4	0.0
ほとんど訪問することはない	26	30.8	3.8	15.4	19.2	11.5	19.2
人数	650	56	133	222	136	88	15

図表 14 は、経営者と立ち入った話ができる顧問先の割合と、税理士の顧問先への訪問頻度について整理した。頻繁に訪問すれば信頼関係が強くなるのかという点から興味深い集計である。図表 14 において、週に1～2回の多頻度訪問の行を右にみていっても、立ち入った話ができる割合の「80%以上 100%」の領域が顕著に増加していることはない。信頼関係の強い顧問先が多い「80%以上～100%」の税理士の訪問頻度をみると、「週に1回程度」13.5%、「1カ月に1回程度」15.5%、「3か月に1回程度」19.0%と信頼関係と訪問頻度の関係性はみられない。他方で、明確なのは、「6か月に1回程度」、「1年に1回程度」、「ほとんど訪問することはない」といった低頻度の訪問層においては、（サンプルが少ないが）「0%～20%未満」が非常に多い。頻度を上げて信頼度が比例的に上昇するわけではないが、一定の訪問頻度がないと信頼関係を構築するのが難しい場合があるようである。

問5. 顧問先企業の経営者が経営難に陥った場合、メインバンクよりも先にあなたに相談する顧客は、どの程度の割合だと思いますか。下記から当てはまるものを一つお選び下さい。

図表 15 顧問先がメインバンクより先に税理士に相談する割合

	n	満 0 % 5 20 % 未	40 20 % % 未 以 満 上 5	60 40 % % 未 以 満 上 5	80 60 % % 未 以 満 上 5	100 80 % % 以 上 5	わからない
全体	650	9.5	24.0	32.8	17.8	9.5	6.3

図表 16 メインバンクより先に税理士に相談する割合の分布

	歪度	P 値	尖度	P 値
メインバンクより税理士に相談する	0.129	0.189	2.355	0.001

図表 15 は経営者が経営難に陥った場合、メインバンクよりも先に税理士(含む会計士)に相談する顧客の割合を尋ねた回答結果である。「0%～20%未満」と「20%以上～40%未満」の回答は、税理士に相談する割合が低い領域の回答であり、両方を合わせると 33.5%ある。「60%以上～80%未満」と「80%以上～100%」の回答は、税理士に相談する割合が高い領域であり、両方を足すと 27.3%ある。分布の状況を統計的にみるために歪度と尖度を図表 16 に示した。歪度をみると 0 に近く左右の歪みはなく、分布は税理士に相談する顧客の割合「40%以上～60%未満」(32.8%)を中心に正規分布であるといえる⁶。尖度については統計量より尖った形をしている。「60%以上～100%」と回答した税理士は 27.3%、「0%～40%未満」と回答した税理士は 33.5%であることから、約 3 割の税理士はメインバンクよりも先に自分に、約 3 割の税理士は自分よりもメインバンクに相談するだろうとの回答である。「40%以上～60%未満」と回答した税理士は 32.8%あり、これらの税理士は相談がどちらに先に来るかははっきりとはしないと思われる。

⁶ 検定統計量は $P=0.189>0.1$ であり、正規分布であることを棄却していない。

3. 3 支援者としての能力・経験

問 6. あなた、もしくはあなたの所属する事務所は、経営革新等支援機関の認定を受けていますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。

図表 17 経営革新等支援機関認定の有無

	全体
n	650
認定を受けている	41.5
認定を受けていないが、認定を受けたいと思っている	32.0
認定を受けていないし、認定を受けたいと思わない	11.4
認定対象ではない	10.5
わからない	4.6

問 6 では、回答者もしくは回答者の所属する事務所が経営革新等支援機関の認定を受けているかどうかを尋ねている。図表 17 によると、最も回答が多かったものは、「認定を受けている」であり 41.5%、次いで「認定を受けていないが、認定を受けたいと思っている」が 32.0%、「認定を受けていないし、認定を受けたいと思わない」が 11.4%、「認定対象ではない」が 10.5%、「わからない」が 4.6%となっており、7 割以上の回答者が「認定受けている」または「認定を受けたい」と答えている。

筆者らが 2016 年に実施した調査でも、問 7 において同じ質問を行っている。2016 年調査では、「税理士」、「公認会計士」以外にも「弁護士」が調査対象に含まれている。そのため、2016 年調査については、「税理士」と「公認会計士」のみをサンプルとする集計結果を用いて比較を行うと、「認定を受けている」と答えた回答者の割合は、今回の調査のほうが 7.9 ポイント高くなっている（2016 年調査では 33.6%）。また、「認定を受けたい」と答えた回答者の割合も今回のほうが 11.4 ポイント高いという結果になっている（2016 年調査では 20.6%）。以上のように、本調査の結果からも、過去 5 年の間に経営革新等支援機関認定制度の活用が進んだことが確認される。

問 7. あなた自身が、これまでに経営不振企業の事業再生（経営改善を含む）に取り組んだことはありますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。

図表 18 経営不振企業の事業再生（経営改善を含む）に取り組んだ経験

	全体
n	650
再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 30 件以上ある）	8.3
再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 10～29 件ある）	23.1
再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 1～9 件ある）	26.0
再生に取り組んだことはあるが、成功したことは一度もない	6.0
再生に取り組んだことはあるが、まだ、成否は固まっていない	6.0
機会はあったが、再生に取り組んだことはない	5.2
再生にかかわる局面に遭遇したことがない	20.9
わからない	4.5

問 7 では、回答者自身が、これまでに経営不振企業の事業再生（経営改善を含む）に取り組んだことはあるかどうかを尋ねている。図表 18 によると、「機会はあったが、再生に取り組んだことはない」が 5.2%、「再生にかかわる局面に遭遇したことがない」が 20.9%、「わからない」が 4.5%となっており、事業再生に取り組んだことがないとの回答の合計は 30.6%に上っている（「わからない」を含む）。残りの 69.4%は事業再生に取り組んだ経験があるとの回答となる。事業再生に取り組んだ経験があるケースで最も回答が多かったものは、「再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 1～9 件ある）」で 26.0%、次いで、「再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 10～29 件ある）」が 23.1%、「再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 30 件以上ある）」が 8.3%、「再生に取り組んだことはあるが、成功したことは一度もない」が 6.0%、「再生に取り組んだことはあるが、まだ、成否は固まっていない」が 6.0%となっている。

筆者らが 2016 年に実施した調査でも、問 11 において同じ質問を行っている。事業再生に取り組んだことがあるとの回答の合計は、2016 年調査では 48.6%となっており（「税理士」と「公認会計士」のみをサンプルとする集計結果）、今回の調査のほうが 20 ポイント以上高くなっている。

問 8. 次の分野に関するあなた自身の専門能力は、同じ資格保有者と比較して、どの程度だと自己評価しますか。それぞれについて当てはまるものを一つお選びください。

図表 19 自身の専門能力に対する自己評価

	n	非常に優れている	優れている	平均的	劣っている	非常に劣っている	わからない	(平均点)
1. 経営（収益力の強化など）	650	15.7	27.5	42.5	7.1	2.6	4.6	0.49
2. 税務	650	13.1	34.8	37.8	8.2	1.8	4.3	0.51
3. 財務	650	11.2	28.9	45.5	8.0	1.8	4.5	0.42
4. 事業承継	650	9.8	20.0	40.9	18.3	6.2	4.8	0.09
5. 創業支援	650	10.3	22.2	39.7	15.8	7.2	4.8	0.13
6. 相続支援	650	12.3	24.3	37.4	13.1	7.1	5.8	0.23
7. M&A 支援	650	10.2	20.9	36.3	17.7	9.2	5.7	0.06

問 8 では、回答者自身の専門能力について尋ねている。この設問では、「1. 経営（収益力の強化など）」、「2. 税務」、「3. 財務」、「4. 事業承継」、「5. 創業支援」、「6. 相続支援」、「7. M&A 支援」の 7 分野における回答者自身の能力を、それぞれ 5 段階で評価するように依頼している。この設問の回答結果は図表 19 のとおりであり、いずれの分野においても「平均的」との回答が最も多くなっている。また、劣っている（「劣っている」および「非常に劣っている」）との回答よりも優れている（「優れている」および「非常に優れている」）との回答のほうが多くなっている。

分野間での回答の比較を行うため、「非常に優れている」との回答を 2 点、「優れている」を 1 点、「平均的」を 0 点、「劣っている」を－1 点、「非常に劣っている」を－2 点として、分野別に平均点を求めてみた（「わからない」との回答を分母から除く）。その結果、いずれの分野でも、平均点は「平均的」（0 点）と「優れている」（1 点）の間の値となった。また、分野間で平均点を比較すると、「1. 経営（収益力の強化など）」（0.49 点）、「2. 税務」（0.51 点）、「3. 財務」（0.42 点）では、相対的に平均点が高く、これらの分野は、自身の能力が優れていると考えている回答者が相対的に多い分野となる。それに対して、「4. 事業承継」（0.09 点）、「5. 創業支援」（0.13 点）、「7. M&A 支援」（0.06 点）では、平均点が相対的に低い分野となっている。

筆者らが 2016 年に行った調査でも、問 8 において、ほぼ同じ質問を行っている。今回と同様の方法で、分野ごとに回答の平均点を求めると、2016 年調査の結果（「税理士」と「公認会計士」のみをサンプルとする集計結果）では、「1. 経営（収益力の強化など）」は 0.38 点、「2. 税務」は 0.53 点、「3. 財務」は 0.51 点、「4. 事業承継」は 0.05 点、「5. 創業支援」は 0.04 点であり、平均点が相対的に高い分野は今回の調査と同じであった。「6. 相続支援」と「7. M&A 支援」については、2016 年調査では質問を行っていない。

問 9. 次の分野に関するあなた自身の専門能力は、5 年前に比べてどの程度向上しましたか。それぞれについて当てはまるものを一つお選びください。

図表 20 自身の専門能力の変化（5 年前との比較）

	n	大きく 向上	やや 向上	横 ばい	やや 低下	大きく 低下	わ か ら な い	（平 均 点）
1. 経営（収益力の強化など）	650	13.5	33.7	40.9	5.7	2.0	4.2	0.53
2. 税務	650	12.9	35.1	41.5	5.5	1.2	3.7	0.55
3. 財務	650	11.2	30.8	45.7	7.1	1.4	3.8	0.45
4. 事業承継	650	9.2	26.2	47.7	9.7	2.3	4.9	0.32
5. 創業支援	650	9.5	25.8	46.8	9.1	3.8	4.9	0.30
6. 相続支援	650	10.6	26.3	46.2	9.1	2.0	5.8	0.37
7. M&A 支援	650	10.0	24.2	48.0	8.3	3.1	6.5	0.32

問 9 では、前問で尋ねた 7 分野に関して、回答者自身の専門能力が 5 年前と比較してどのように変化したかを尋ねている。この質問の回答結果は、図表 20 のとおりであり、いずれの分野においても「横ばい」との回答が最も多くなっている。また、低下した（「やや低下」および「大きく低下」）との回答よりも向上した（「やや向上」および「大きく向上」）との回答のほうがかなり多くなっている。つまり、全体的には、税理士の能力が向上したと考えているといえる。

分野間での回答の比較を行うため、「大きく向上」との回答を 2 点、「やや向上」を 1 点、「横ばい」を 0 点、「やや低下」を－1 点、「大きく低下」を－2 点として、分野ごとに平均点を求めてみた（「わからない」との回答は分母から除く）。その結果、「1. 経営（収益力の

強化など)」では 0.53 点、「2. 税務」では 0.55 点、「3. 財務」では 0.45 点、「4. 事業承継」では 0.32 点、「5. 創業支援」では 0.30 点、「6. 相続支援」では 0.37 点、「7. M&A 支援」では 0.32 点となった。この平均点を比較すると、「1. 経営（収益力の強化など）」、「2. 税務」、「3. 財務」において、平均点が相対的に高く、これらの分野では、能力が向上したと考えている回答者が相対的に多いといえる。

問 10. 下記の項目のうち、これまでの経験の中で、取引先に助言したことがある項目を全てお選びください。さらに、その中で実際に取引先の経営に有益な結果をもたらした経験のある項目を全てお選びください。

図表 21 取引先に助言した経験があること（複数回答可）

	全体
n	650
新しい販売先	50.8
新しい仕入先	40.0
不動産（たとえば、工場用地など）	38.2
伝統的な銀行ローン以外の新しい資金調達方法	31.5
国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連のもの（信用保証制度や制度融資など）	36.9
国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連以外のもの（各種の補助金など）	34.2
資金調達・財務に関する当該企業の状況に即したアドバイス	32.0
経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス	29.7
事業承継	25.2
創業支援	22.2
自分以外の専門家の紹介	28.9
中期事業計画の策定	22.3
事業継続計画（BCP）の策定	16.8
IT 化、IoT、DX のアドバイス	17.5
事業再生や経営改善のアドバイス	20.3
事業承継以外の M&A（事業買収、事業売却）	20.5
上記以外の事項のアドバイス	14.3
一度も経験がない	9.4

問 10 は、これまでの経験の中で、取引先に助言したことがある事柄について尋ねている。さらに、その中で実際に取引先の経営に有益な結果をもたらした経験のある事柄について

も尋ねている。

まずは、図表 21 は取引先に助言したことがある事柄についての回答の結果である。結果は回答が多かったものから順に、「新しい販売先」が 50.8%、「新しい仕入先」が 40.0%、「不動産（たとえば、工場用地など）」が 38.2%、「国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連のもの（信用保証制度や制度融資など）」が 36.9%、「国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連以外のもの（各種の補助金など）」が 34.2%、「資金調達・財務に関する当該企業の状況に即したアドバイス」が 32.0%、「伝統的な銀行ローン以外の新しい資金調達方法」が 31.5%、「経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス」が 29.7%、「自分以外の専門家の紹介」が 28.9%、「事業承継」が 25.2%、「中期事業計画の策定」が 22.3%、「創業支援」が 22.2%、「事業承継以外の M&A（事業買収、事業売却）」が 20.5%、「事業再生や経営改善のアドバイス」が 20.3%、「IT 化、IOT、DX のアドバイス」が 17.5%、「事業継続計画（BCP）の策定」が 16.8%、「上記以外の事項のアドバイス」が 14.3%、「一度も経験がない」が 9.4%となっている。概していえば、ビジネスマッチングに関する助言（「新しい販売先」および「新しい仕入先」）や公的支援制度に関する助言（「国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連のもの（信用保証制度や制度融資など）」および「国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連以外のもの（各種の補助金など）」）において回答率が高くなっている。

筆者らが 2016 年に実施した調査でも、問 10 において、ほぼ同じ内容の質問を行っている。今回の調査と 2016 年の調査で共通する選択肢について回答率を比較すると、「新しい販売先」(37.8%から 50.8%へと 13.0 ポイント上昇)や「新しい仕入先」(30.2%から 40.0%へと 9.8 ポイント上昇)といったビジネスマッチング関連の助言において、回答率が大きく上昇しているのに対して、「自分以外の専門家の紹介」(50.1%から 28.9%へと 21.2 ポイント低下)や「経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス」(44.0%から 29.7%へと 14.3 ポイント低下)などでは、回答率の大きな低下がみられる（いずれも、2016 年調査については「税理士」と「公認会計士」のみをサンプルとする集計結果）。

図表 22 助言し取引先の経営に有益な結果をもたらしたこと（複数回答可）

	全体
n	650
新しい販売先	32.6
新しい仕入先	24.5
不動産（たとえば、工場用地など）	19.8
伝統的な銀行ローン以外の新しい資金調達方法	16.3
国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連のもの（信用保証制度や制度融資など）	21.4
国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連以外のもの（各種の補助金など）	23.4
資金調達・財務に関する当該企業の状況に即したアドバイス	17.7
経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス	17.4
事業承継	12.6
創業支援	11.4
自分以外の専門家の紹介	14.9
中期事業計画の策定	10.2
事業継続計画（BCP）の策定	7.4
IT 化、IOT、DX のアドバイス	8.6
事業再生や経営改善のアドバイス	10.9
事業承継以外の M&A（事業買収、事業売却）	12.3
上記以外の事項のアドバイス	8.9
一度も経験がない	11.4

図表 22 は取引先に助言したことがあり、かつ実際に取引先の経営に有益な結果をもたらした事柄についての回答結果である。この表によると、最も回答が多かったのは「新しい販売先」で 32.6%、次いで「新しい仕入先」が 24.5%、「国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連以外のもの（各種の補助金など）」が 23.4%、「国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連のもの（信用保証制度や制度融資など）」が 21.4%、「不動産（たとえば、工場用地など）」が 19.8%、「資金調達・財務に関する当該企業の状況に即したアドバイス」が 17.7%、「経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス」が 17.4%、「伝統的な銀行ローン以外の新しい資金調達方法」が 16.3%、「自分以外の専門家の紹介」が 14.9%、「事業承継」が 12.6%、「事業承継以外の M&A（事業買収、事業売却）」が 12.3%、「創業支援」が 11.4%、「一度も経験がない」が 11.4%、「事業再生や経営改善のアドバイス」が 10.9%、「中期事業計画の策定」が 10.2%、「上記以外の事項のアドバイス」が 8.9%、「IT 化、IOT、DX のアドバイス」が 8.6%、「事業継続計画（BCP）の策定」が 7.4%となっている。総じていえば、図表 21 の結果と同様に、ビジネスマッチング関連の

助言や公的支援制度に関する助言において回答率が高くなっている。

なお、図表 21 の集計結果の回答率の平均は 28.3%であるのに対して、図表 22 の集計結果の回答率の平均は、その約 6 割の 15.9%となっている（いずれも「一度も経験がない」との回答は分母から除く）。したがって、助言を行った経験がある分野のうち、その約 6 割の分野で有益な結果につながった経験があるということになる。

今回の調査と 2016 年の調査で共通する選択肢について回答率を比較すると、図表 21 の結果と同様に、「新しい販売先」（22.1%から 32.6%へと 10.5 ポイント上昇）や「新しい仕入先」（14.7%から 24.5%へと 9.8 ポイント上昇）において、回答率の大きな上昇がみられる一方で、「自分以外の専門家の紹介」（30.7%から 14.9%へと 15.8 ポイント低下）や「経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス」（28.5%から 17.4%へと 11.1 ポイント低下）などで、回答率の大きな低下がみられる（いずれも、2016 年調査については「税理士」と「公認会計士」のみをサンプルとする集計結果）。

問 11. あなた、もしくはあなたの所属する事務所は、今後の中小企業の支援業務をどう考えますか。下記から当てはまるものを全てお選びください。（いくつでも）

図表 23 今後の中小企業支援業務について（複数回答可）

	全体
n	650
積極的に増やしていきたい	32.0
顧客から依頼があれば対応する	39.2
増やしたいとは思わない	14.9
手間がかかる割に収益につながらない	16.0
特別な専門性が必要であり、取り組みにくい	16.2
他の事務所との競争が激しい分野である	11.5
専門的な能力を高めていきたい	29.2
他の専門家とのネットワークを構築・強化したい	20.9
金融機関とのネットワークを構築・強化したい	14.8
上記に当てはまるものはない	2.9
わからない	5.5

問 11 では、今後の中小企業の支援業務について、回答者自身あるいは回答者の所属する事務所がどのように考えているのかを明らかにしようとしている。図表 23 はその回答結果

である。まずは、今後の中小企業支援業務の規模に関する選択肢では、「顧客から依頼があれば対応する」との回答が最も多く 39.2%、次いで「積極的に増やしていきたい」が 32.0%、「増やしたいとは思わない」が 14.9%となっている。また、中小企業支援業務の拡大に消極的な理由を示唆する回答として、「特別な専門性が必要であり、取り組みにくい」との回答が 16.2%、「手間がかかる割に収益につながらない」が 16.0%、「他の事務所との競争が激しい分野である」が 11.5%となっている。さらには、今後の中小企業支援業務の質的な向上に関する選択肢では、「専門的な能力を高めていきたい」との回答が 29.2%、「他の専門家とのネットワークを構築・強化したい」が 20.9%、「金融機関とのネットワークを構築・強化したい」が 14.8%となっている。

筆者らが 2016 年に行った調査でも、問 14 において同様の質問を行っている。今回の調査結果と 2016 年の調査結果（「税理士」と「公認会計士」のみをサンプルとする集計結果）を比較すると、今後の中小企業支援業務の規模に関する選択肢では、「顧客から依頼があれば対応する」の回答率が低下しているのに対して（44.4%から 39.2%へと 5.2 ポイント低下）、「増やしたいとは思わない」において回答率の上昇がみられる（10.8%から 14.9%へと 4.1 ポイント上昇）。また、中小企業支援業務の拡大に消極的な理由に関係する選択肢では、「特別な専門性が必要であり、取り組みにくい」（7.4%から 16.2%へと 8.8 ポイント上昇）や「他の事務所との競争が激しい分野である」（4.9%から 11.5%へと 6.6 ポイント上昇）などにおいて回答率の上昇がみられ、今後の中小企業支援業務の質的な向上に関する選択肢では、「専門的な能力を高めていきたい」などにおいて回答率の上昇がみられる（21.1%から 29.2%へと 8.1 ポイント上昇）。

問 12. 新型コロナウイルスの影響により本業に支障をきたした中小企業に対する支援を目的として、どのような提案・助言をしたいですか。下記から当てはまるものを全てお選びください。（いくつでも）

図表 24 コロナ禍の影響を受けた中小企業に行いたい提案・助言（複数回答可）

	全体
n	650
資金繰り表の作成	31.5
月次決算の導入など会計の整備	38.0
経営改善計画の策定	38.8
助成金、補助金活用アドバイス	45.1
各種融資制度、資本制借入金の活用	29.4
業態転換やビジネスモデル策定	22.3
業務のデジタル化へのアドバイス	22.5
新しい販売促進策	14.0
上記のいずれにも当てはまらない	5.4
わからない	6.3

問 12 では、新型コロナウイルスの影響により本業に支障をきたした中小企業に対して行いたい提案・助言について尋ねている。図表 24 によると、中小企業に対して行いたい提案・助言として最も多かったものは、「助成金、補助金活用アドバイス」で 45.1%、以下、「経営改善計画の策定」が 38.8%、「月次決算の導入など会計の整備」が 38.0%、「資金繰り表の作成」が 31.5%、「各種融資制度、資本制借入金の活用」が 29.4%、「業務のデジタル化へのアドバイス」が 22.5%、「業態転換やビジネスモデル策定」が 22.3%、「新しい販売促進策」が 14.0%、「わからない」が 6.3%、「上記のいずれにも当てはまらない」が 5.4%となっている。全体的に財務面での提案・助言に関する選択肢の回答率が高くなっているが、「業態転換やビジネスモデル策定」や「新しい販売促進策」についても、少なくない回答者が、これらに関する提案・助言を行いたいと回答している。

問 13. 現在の仕事にどの程度のやりがいを感じますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。

図表 25 現在の仕事のやりがい

	全体
n	650
非常に強く感じる	20.3
強く感じる	38.9
感じる	30.2
あまり感じない	8.8
全く感じない	1.8

問 13 では、現在の仕事のやりがいについて質問している。図表 25 によると、「強く感じる」との回答が最も多く 38.9%、次いで、「感じる」が 30.2%、「非常に強く感じる」が 20.3%、「あまり感じない」が 8.8%、「全く感じない」が 1.8%となっている。

筆者らが 2016 年に行った調査でも問 6 において同様の質問を行っている。参考までに、「非常に強く感じる」との回答を 4 点、「強く感じる」を 3 点、「感じる」を 2 点、「あまり感じない」を 1 点、「全く感じない」を 0 点とし、回答の平均点を求めてみた。その結果、今回調査では 2.67 点となり、2016 年調査（「税理士」と「公認会計士」のみをサンプルとする集計結果）では 2.60 点となった。僅差ではあるものの、仕事にやりがいを感じると回答される傾向は、今回の調査のほうが強いという結果であった。

3. 4 顧問先の金融機関の状況

問 14. あなたの業務にとって最も重要な地域で中心的な役割を果たしている金融機関（以下では、地域主要金融機関と呼びます）は、次のどれですか。下記から当てはまるものを一つお選び下さい。

図表 26 業務を行っている重要な地域で中心的な役割を果たしている金融機関

	n	都市銀行	地方銀行・ 第二地方銀行	信用金庫・ 信用組合	JA・ 漁協	政府系金融 機関	その他
全体	650	28.3	40.2	21.2	3.1	2.8	4.5

問 14 から問 20 までは「顧問先の金融機関の状況」について 7 つの質問を行なっている。問 14 では、税理士にとって最も重要な地域で中心的な役割を果たしているのはどの金融機関かについて尋ね、図表 26 に回答結果をまとめた。これをみると、「地方銀行・第二地方銀行」が 40.2%、「信用金庫・信用組合」が 21.2%、「JA・漁協」が 3.1%と、合わせると地域金融機関が 64.5%、都市銀行は 28.3%を占めている。地方創生には地域金融機関の役割が大きいことがわかる。

金融マップ(2020)によると、2020 年 3 月末の金融機関の業態ごとの貸出シェアは、地銀・第 2 地銀は 41.7%、信用金庫・信用組合は 13.2%、農協は 3.3%で、合わせると 58.2%、都市銀行は 39.5%である。図表 26 と比べると都市銀行が 11.2%多く、信用金庫・信用組合が 8%少なく、本アンケート調査の方が地域金融機関の割合が多い。

2016 年 2 月に実施した web 調査においても、問 17 において同様の質問をしている。それによると、「地方銀行・第二地方銀行」が 33.4%、「信用金庫・信用組合」が 24.8%、「JA・漁協」が 2.7%であり、合計すると地域の金融機関が 60.9%、都市銀行は 34.4%であった。今回調査では地域金融機関が 3.6%増加、都市銀行は 6.1%減少した。

問 15. 問 14 で回答いただいた地域主要金融機関は、顧客企業の支援、企業支援のための専門家との協働、および地方創生（地域経済の振興・再生）に熱心だと思いますか。それぞれについて当てはまるものを一つお選び下さい。

図表 27 地域主要金融機関の状況

	n	非常に熱心	ある程度熱心	あまり熱心ではない	全く熱心ではない	わからない
顧客企業の支援	650	23.5	47.2	18.5	2.6	8.2
専門家との協働	650	16.5	42.2	29.2	3.7	8.5
地方創生	650	16.2	34.5	32.0	6.8	10.6

図表 28 地方創生と顧客企業の支援及び専門家との協働の相関係数

	顧客企業の支援	専門家との協働
地方創生	0.683	0.766

図表 29 顧客企業の支援と金融機関

	非常に熱心	ある程度熱心	あまり熱心ではない	全く熱心ではない	わからない	人数
都市銀行	31.0%	44.0%	14.1%	2.2%	8.7%	184
地方銀行・第二地方銀行	23.0%	51.7%	18.0%	1.9%	5.4%	261
信用金庫・信用組合	18.8%	50.7%	21.0%	3.6%	5.8%	138
JA・漁協	25.0%	25.0%	40.0%	5.0%	5.0%	20
政府系金融機関	16.7%	50.0%	16.7%	0.0%	16.7%	18
その他	6.9%	24.1%	24.1%	6.9%	37.9%	29

図表 27 は地域主要機関の状況についての税理士の回答をまとめたものである。「顧客企業の支援」、「専門家との協働」、「地方創生」について、「非常に熱心」と「ある程度熱心」を足すとそれぞれ 70.7%、58.7%、50.7%であり、半数以上の税理士が、金融機関の姿勢を評価している。

図表 28 は「地方創生」と「顧客企業の支援」、「専門家との協働」との相関関係を調べたものである。両方とも地方創生との相関係数は 0.7 前後と関係性は強いことがわかる。それぞれについて因果関係を表しているとは限らないが、地方創生を進めるうえでこれらは一体で取り組む必要があるといえる。

図表 29 は顧客企業の支援について、熱心度と金融機関をクロスして整理の上、金融機関の熱心度について税理士の回答比率を表した。金融機関ごとに「非常に熱心」と「ある程度熱心」の両方を合わせた比率は、都市銀行 75%、地方銀行・第二地方銀行 74.7%、信用金庫・信用組合 69.5%、JA・漁協 50%、政府系金融機関 66.7%、その他 31%である。都市銀行、地方銀行・第二地方銀行、信用金庫・信用組合、政府系金融機関は 7 割近くが顧客企業の支援に熱心であり、これら三つの業態の差はみられない。

熱心度には強弱があるので、「非常に熱心」を 3 点、「ある程度熱心」を 2 点、「あまり熱心ではない」を 1 点、「全く熱心ではない」を 0 点として加重平均点を計算した。点数が多いほど熱心であることを示している⁷。金融機関ごとの評点は、都市銀行 2.137、地方銀行・第二地方銀行 2.012、信用金庫・信用組合 1.900、JA・漁協 1.737、政府系金融機関 2.000、その他 1.500 であった。信用金庫・信用組合が 1.900 と都市銀行、地方銀行・第二地方銀行、政府系金融機関と比べやや評点が低く、顧客の経営課題把握の強化が課題かもしれない。

図表 30 専門家との協働と金融機関

	非常に熱心	ある程度熱心	あまり熱心ではない	全く熱心ではない	わからない	人数
都市銀行	26.1%	40.2%	21.2%	3.3%	9.2%	184
地方銀行・第二地方銀行	15.3%	47.9%	28.7%	2.3%	5.7%	261
信用金庫・信用組合	9.4%	40.6%	37.0%	6.5%	6.5%	138
JA・漁協	15.0%	35.0%	40.0%	5.0%	5.0%	20
政府系金融機関	11.1%	38.9%	38.9%	0.0%	11.1%	18
その他	3.4%	17.2%	34.5%	6.9%	37.9%	29

図表 30 は専門家との協働について、熱心度と金融機関をクロスして整理の上、金融機関の熱心度について税理士の回答比率を表している。金融機関は地域の外部専門家・外部機関等とのネットワークを活用してコンサルティング機能を発揮することが求められている。

⁷ 「わからない」と回答した人数は加重平均算出から除いている。

図表 29 の説明と同様に金融機関ごとに「非常に熱心」と「ある程度熱心」の両方を合わせた比率をみると、都市銀行 66.3%、地方銀行・第二地方銀行 63.2%、信用金庫・信用組合 50.0%、JA・漁協 50%、政府系金融機関 50.0%、その他 20.6%である。都市銀行及び地方銀行・第二地方銀行は信用金庫を 10%ポイント上回る。

熱心度について金融機関ごとの評点をみると、都市銀行 1.982、地方銀行・第二地方銀行 1.809、信用金庫・信用組合 1.566、JA・漁協 1.632、政府系金融機関 1.688、その他 1.278 であり、信用金庫・信用組合は都市銀行、地方銀行・第二地方銀行と比べ評点が低い。税理士がこのように感じているのは、信用金庫や信用組合からの情報の発信が少ないのかもしれない。

図表 31 地方創生と金融機関

	非常に熱心	ある程度熱心	あまり熱心ではない	全く熱心ではない	わからない	人数
都市銀行	22.3%	34.8%	29.3%	4.9%	8.7%	184
地方銀行・第二地方銀行	16.1%	39.1%	30.7%	6.5%	7.7%	261
信用金庫・信用組合	10.9%	29.0%	38.4%	10.1%	11.6%	138
JA・漁協	15.0%	40.0%	30.0%	5.0%	10.0%	20
政府系金融機関	16.7%	27.8%	33.3%	5.6%	16.7%	18
その他	3.4%	17.2%	31.0%	6.9%	41.4%	29

図表 31 は地方創生について、熱心度と金融機関をクロスして整理の上、金融機関の熱心度について税理士の回答比率を表している。顧客企業の支援、専門家との協働は個別の企業支援面からの質問であったが、地方創生は社会的意義の視点を持った質問である。金融機関ごとに「非常に熱心」と「ある程度熱心」の両方を合計した比率をみると、都市銀行 57.1%、地方銀行・第二地方銀行 55.2%、信用金庫・信用組合 39.9%、JA・漁協 55%、政府系金融機関 44.5%、その他 20.6%である。都市銀行及び地方銀行・第二地方銀行は信用金庫を 10%ポイント上回っている。JA・漁協と都市銀行や地方銀行・第二地方銀行との差はみられない。JA・漁協は顧客企業への支援面では税理士の評価は低かったが、地方創生という視点からの税理士の評価は高い。

熱心度について金融機関ごとの評点をみると、都市銀行 1.815、地方銀行・第二地方銀行 1.701、信用金庫・信用組合 1.459、JA・漁協 1.722、政府系金融機関 1.667、その他 1.294 である。信用金庫・信用組合は都市銀行、地方銀行・第二地方銀行、農協と比べ評点が低い。

信用金庫・信用組合は、都市銀行や地方銀行に比べ地域行政にかかわる地方創生の情報発信が少なく、税理士・会計士の専門家に届いていないのではと推察する。

図表 32 金融機関の熱心度について前回との比較

		非常に熱心	ある程度熱心	あまり熱心ではない	全く熱心ではない	わからない	人数
顧客企業の支援	前回	16.7%	39.0%	19.2%	5.4%	19.7%	593
	今回	23.5%	47.2%	18.5%	2.6%	8.2%	650
専門家との協働	前回	12.0%	34.1%	27.0%	6.4%	20.6%	593
	今回	16.5%	42.2%	29.2%	3.7%	8.5%	650
地方創生	前回	8.4%	23.8%	30.5%	11.5%	25.8%	593
	今回	16.2%	34.5%	32.0%	6.8%	10.6%	650

2016年2月のweb調査の問18において同様の質問をしている。前回は業態ごとの金融機関の評価はしていないので、図表32は、全体の金融機関の熱心度について比較した。「非常に熱心」と「ある程度熱心」の両方を足すと、顧客企業の支援は55.7%から70.7%へ、専門家との協働は46.1%から58.7%へ、地方創生は32.2%から50.7%へと上昇していることからわかるように、金融機関の姿勢は変化してきたと税理士は評価していることが明らかである。

問16 過去5年間の間に、問14で回答いただいた地域主要金融機関は、顧客企業の支援、企業支援のための専門家との協働、および地方創生に対する姿勢について、変化をみせたと思いますか。それぞれについて当てはまるものを一つお選び下さい。

図表 33 金融機関の積極化について前回との比較

		積極化	やや積極化	横ばい	やや消極化	消極化	わからない	人数
顧客企業の支援	前回	14.0%	20.7%	32.5%	4.0%	4.2%	24.5%	593
	今回	18.5%	27.8%	37.4%	5.2%	2.5%	8.6%	650
専門家との協働	前回	9.3%	18.2%	35.6%	6.9%	5.1%	25.0%	593
	今回	13.8%	28.3%	40.5%	6.3%	1.5%	9.5%	650
地方創生	前回	8.3%	13.8%	32.7%	8.8%	7.6%	28.8%	593
	今回	12.5%	24.3%	42.0%	7.7%	2.9%	10.6%	650

2016 年 2 月の web 調査では問 19 において本問と同様の質問をしている。前回調査から 5 年経過して金融機関の積極性はどう変化したのか、図表 33 に整理した。「積極化」と「やや積極化」の両方を合わせると、顧客企業の支援は 34.7%から 46.3%へ、企業支援ための専門家との協働は 27.5%から 42.1%へ、地方創生は 22.1%から 36.8%へと上昇している。いずれも 10%ポイント上昇しており金融機関の姿勢は積極的になっている。金融機関別に積極性の程度が異なることが予想されるので、図表 34、図表 35、図表 36 でクロス集計した。

図表 34 顧客企業の支援と金融機関の積極化

	積極化	やや積極化	横ばい	やや消極化	消極化	わからない	人数
都市銀行	26.1%	25.5%	33.2%	3.3%	3.8%	8.2%	184
地方銀行・第二地方銀行	20.3%	32.6%	33.0%	5.7%	1.9%	6.5%	261
信用金庫・信用組合	10.1%	26.1%	49.3%	6.5%	1.4%	6.5%	138
JA・農協	15.0%	20.0%	45.0%	15.0%	0.0%	5.0%	20
政府系金融機関	5.6%	38.9%	44.4%	0.0%	5.6%	5.6%	18
その他	3.4%	6.9%	37.9%	3.4%	3.4%	44.8%	29

図表 34 は顧客企業の支援について、積極化の姿勢と金融機関をクロスして整理の上、金融機関別に税理士の回答比率を表した。業態別金融機関ごとに「積極化」と「やや積極化」の両方を足した比率は、都市銀行 51.6%、地方銀行・第二地方銀行 52.9%、信用金庫・信用組合 36.2%、JA・農協 35%、政府系金融機関 44.5%、その他 10.3%である。次に都市銀行、地方銀行・第二地方銀行、信用金庫・信用組合の 3 業態を比較する。顧客企業の支援において、信用金庫・信用組合の積極化の割合は都市銀行や地方銀行・第二地方銀行に比べ 10%ポイント以上低いと税理士は回答している。図表 29 においては、顧客企業支援について信用金庫・信用組合は都市銀行や地方銀行・第二地方銀行と同じように熱心であると評価されたが、積極性は低いと評価されている。これを解釈すると、たとえば顧客企業と課題は共有まではできるが専門家を活用するとか解決策を提案するといった提案力が低いと評価されているかもしれない。

図表 35 専門家の協働と金融機関の積極化

	積極化	やや積極化	横ばい	やや消極化	消極化	わからない	人数
都市銀行	25.5%	27.2%	32.6%	2.7%	3.3%	8.7%	184
地方銀行・第二地方銀行	11.5%	31.4%	41.0%	8.8%	0.8%	6.5%	261
信用金庫・信用組合	5.1%	28.3%	50.7%	5.8%	0.7%	9.4%	138
JA・農協	15.0%	40.0%	25.0%	15.0%	0.0%	5.0%	20
政府系金融機関	11.1%	16.7%	50.0%	11.1%	0.0%	11.1%	18
その他	3.4%	6.9%	41.4%	0.0%	3.4%	44.8%	29

図表 35 は専門家との協働について、積極化の姿勢と金融機関をクロスして整理の上、税理士の回答比率を表した。金融機関だけでは顧客の問題解決は難度が高く、金融機関は地域の外部専門家・外部機関等とのネットワークを活用してコンサルティング機能を発揮することが求められている。業態別の金融機関ごとに「積極化」と「やや積極化」の両方を合わせた比率をみると、都市銀行 52.7%、地方銀行・第二地方銀行 42.9%、信用金庫・信用組合 33.4%、JA・農協 55%、政府系金融機関 27.8%、その他 10.3%である。都市銀行、地方銀行・第二地方銀行、信用金庫・信用組合の3業態を比較すると、専門家との協働について、信用金庫・信用組合の積極性は、都市銀行や地方銀行・第二地方銀行に比べて低いと回答している。外部専門家を活用して問題解決をしていく姿が税理士には見えていないのかもしれない。

図表 36 地方創生と金融機関の積極化

	積極化	やや積極化	横ばい	やや消極化	消極化	わからない	人数
都市銀行	20.7%	24.5%	37.0%	4.9%	3.8%	9.2%	184
地方銀行・第二地方銀行	11.5%	28.0%	41.8%	10.0%	2.3%	6.5%	261
信用金庫・信用組合	6.5%	20.3%	48.6%	9.4%	2.9%	12.3%	138
JA・農協	5.0%	35.0%	45.0%	10.0%	0.0%	5.0%	20
政府系金融機関	11.1%	11.1%	55.6%	0.0%	5.6%	16.7%	18
その他	3.4%	10.3%	34.5%	0.0%	3.4%	48.3%	29

図表 36 は地方創生について、積極化の姿勢と金融機関をクロスして整理した。個別企業への支援は結果的に地域の経済へ貢献することであるが、金融機関が社会貢献している姿勢が税理士に伝わっているかどうかである。業態別の金融機関ごとに「積極化」と「やや積極化」の両方を合わせた比率をみると、都市銀行 52.7%、地方銀行・第二地方銀行 42.9%、信用金庫・信用組合 33.4%、JA・農協 55%、政府系金融機関 27.8%、その他 10.3%である。都市銀行、地方銀行・第二地方銀行、信用金庫・信用組合の3業態を比較すると、専門家との協働について、信用金庫・信用組合の積極性は、都市銀行や地方銀行・第二地方銀行に比べて低いと回答している。外部専門家を活用して問題解決をしていく姿が税理士には見えていないのかもしれない。

極化」の両方を合わせた比率をみると、都市銀行 45.2%、地方銀行・第二地方銀行 39.5%、信用金庫・信用組合 26.8%、JA・漁協 40%、政府系金融機関 22.2%、その他 13.7 %である。都市銀行及び地方銀行・第二地方銀行は信用金庫を 10%ポイント上回っている。JA・漁協と都市銀行や地方銀行・第二地方銀行との差はみられない。図表 31 では、都市銀行、地方銀行・第二地方銀行は信用金庫・信用組合に比べ地方創生に熱心であることを示していたように、図表 36 においても都市銀行、地方銀行・第二地方銀行は信用金庫・信用組合に比べ地方創生に積極的であると評価されている。

問 17 あなたが顧問をしている中小企業のメインバンクの渉外担当者についてお尋ねします。(1) 彼らのうち、中小企業に的確な助言ができる力量を持っているのはどの程度の割合だと思いますか。また、(2) 彼らのうち、企業の顧問税理士・会計士を信頼しているのはどの程度の割合だと思いますか。それぞれについて当てはまるのを一つお選びください。

図表 37 経営支援の力量を持っている割合

	n	満 0 % 5 20 % 未	40 20 % % 未 以 満 上 5	60 40 % % 未 以 満 上 5	80 60 % % 未 以 満 上 5	100 80 % % 以 上 5	わ か ら な い
今回	650	11.7	33.8	30.0	10.2	2.9	11.4
前回	593	18.9	19.7	23.8	10.8	2.0	24.8

図表 37 は、顧問先企業のメインバンク担当者について、的確な助言ができる力量を持っているのはどれくらいの割合がいるかを表した。2016 年 2 月の web 調査でも問 23 において本問と同様の質問をしているので、前回の回答比率もあわせて示した。

「60%以上～80%未満」と「80%以上～100%」は助言ができる割合が高い領域であるが、前回は両方を足すと 12.8%、今回は 13.1%と回答比率は同程度である。「0%～20%未満」と「20%以上～40%」は助言ができる割合の低い領域であるが、両方を足すと前回は 38.6%、今回は 45.5%と増加している。前回との比較では、力量が低い領域での回答比率が増加している。

前回は力量がわからないとの回答比率が 24.8%と高かったが、今回は力量がわかるようになったものの助言ができる力量を持つ割合は低いということである。

今回の調査結果の分布の特徴を統計的に調べると、歪度=0.388、 $p<0.001$ であった。これは、正規分布でなく右裾が長く右に歪んでおり、助言ができる力量の低い領域の割合が多いことを表しており統計的に有意である。5年前と比べ力量を持つ職員の能力がわかるようになったが、税理士の金融機関職員への評価は低いといえる。

図表 38 金融機関職員が税理士・会計士を信頼している割合

	n	満 0 % 5 20 % 未	40 20 % % 未 以 満 上 5	60 40 % % 未 以 満 上 5	80 60 % % 未 以 満 上 5	100 80 % % 以 上 5	わ か ら な い
全体	650	8.3	25.2	35.5	13.7	5.1	12.2

図表 38 は、どのくらいの金融機関職員が税理士・会計士を信頼しているかを尋ねた質問への回答結果を示している。「0%～20%未満」という回答は 10%未満であるが、「80%以上～100%」という回答も 5%ほどと少ない。より一段の信頼関係の構築のための取組が求められている。

問 18 問 17 でお答えいただいた、(1) 中小企業に的確な助言ができる力量を持っている金融機関職員の割合や (2) 顧問税理士・会計士を信頼している金融機関職員の割合は、5年前に比べて増えましたか。それぞれについて当てはまるものを一つお選び下さい。

図表 39 金融機関職員が経営支援のできる割合の変化 (5年前との比較)

	n	非常に 増えた	やや 増えた	横ばい である	やや減 った	非常に 減った	わ か ら な い
全体	650	9.5	25.1	42.8	7.8	2.8	12.0

図表 39 は、顧問先企業のメインバンク担当者について、経営支援の力量を持っている割合が 5 年前に比べてどう変化したかを表した。「横ばいである」が 42.8%と最も割合が多いが、これを中心にどちらに偏りが多いか調べた。「非常に増えた」9.5%と「やや増えた」25.1%を足したものから、「やや減った」7.8%と「非常に減った」2.8%を引くと 24%ポイント増加していることから、金融機関職員の経営支援ができる割合は増加していることがわかる。

図表 40 金融機関職員が税理士を信頼している割合

	n	非常に増えた	やや増えた	横ばいである	やや減った	非常に減った	わからない
全体	650	7.7	25.8	45.5	6.5	1.7	12.8

図表 40 は、税理士等を信頼している顧問先企業のメインバンク担当者の割合が 5 年前に比べてどう変化したかを表した。「横ばいである」が 45.5%と最も割合が多いが、これを中心にどちらに偏りが多いか調べた。「非常に増えた」7.7%と「やや増えた」25.8%を足したものから、「やや減った」6.5%と「非常に減った」1.7%を引くと 25.3%ポイント増加していることから、金融機関職員が税理士を信頼している割合は増加していることがわかる。

問 19 あなたが顧問先から聞いている金融機関の態度として、当てはまるものを全てお選び下さい。(複数回答可)

図表 41 金融機関の態度

	n	事業の中身を理解している	経営者を信頼している	親身に対応してくれる	いざという時に対応してくれる	資金繰り以外の相談にも乗ってくれる	信用保証なしの融資も実施してくれる	担当者は頻繁に訪問してくれる	専門家の紹介をしてくれる	税理士と連携したいと考えている	金融機関によってまちまちなので一概に答えられない	上記のいずれにも当てはまらない
全体	650	25.8	25.5	27.8	26.0	22.0	15.8	17.5	17.2	14.8	16.8	10.8

図表 41 は、顧問先から聞いている金融機関の態度について尋ねている。選択率が高かった回答としては、「親身に対応してくれる」(27.8%)、「いざという時対応してくれる」(26.0%)、「事業の中身を理解している」(25.8%)、「経営者を信頼している」(25.5%)があげられる。いずれも取引先に寄り添った金融機関の行動として肯定されるものである。

しかし本稿のテーマである外部専門家との連携については、「税理士と連携したいと考えている」のは14.8%であり、上位三つの選択肢とは10%ポイント以上下回っている。税理士と連携して顧客サポートを行うという動きは他の回答に比べ低い。似た傾向の回答として「専門家の紹介をしてくれる」は17.2%の選択率と上位項目の回答に比べ低い。金融機関の態度としてはさらに情報網を広げていくことが必要だろう。

問 20 下記の文章のうち、金融機関のあるべき姿などとして、あなたが共感できるものを全てお選び下さい。(複数回答可)

図表 42 金融機関のあるべき姿

	n	金融機関の使命である	経営に問題を抱えた企業を支えるのは金融機関の役割である	経営難の企業に早期の廃業を促すのは、金融機関の役割である	金融機関は、担保・保証への依存を減らすべきである	金融機関は、地域経済全体について責任を持つべきである	金融機関は、地域密着の姿勢をもっと強めるべきである	金融機関は、経営コンサルティングに積極的に取り組むべきである	金融機関は、外部専門家や専門機関との連携姿勢を強めるべきである	信用保証制度は金融機関の企業支援姿勢を鈍らせている	上記に当てはまるものはない
今回	650	34.9	25.4	36.6	34.6	33.2	21.7	23.2	10.2	9.1	
前回	593	35.6	17.0	34.1	27.2	28.7	15.5	19.1	16.0	16.7	
20代以下	58	25.9	25.9	43.1	34.5	34.5	29.3	12.1	6.9	6.9	
30代	161	23.0	28.6	36.6	36.0	31.7	23.6	22.4	6.8	6.8	
40代	218	35.3	24.3	35.3	35.3	31.2	23.9	25.7	10.6	9.6	
50代	135	43.7	26.7	37.0	34.1	34.8	14.1	20.7	11.1	9.6	
60代以上	78	50.0	19.2	34.6	30.8	38.5	19.2	30.8	16.7	12.8	

図表 42 は税理士の金融機関のあるべき姿として、税理士の共感できる回答の選択比率を表したものである。2016 年の調査においても同じ質問項目があるので、図表には前回の調査結果も掲載した。年代は今回調査の回答比率である。前回の調査結果と比べて今回の回答比率が最も多く上昇した上位 3 項目は(比率に下線を付した)、「経営難の企業に早期の廃業を促すのは、金融機関の役割である」(8.4%ポイント上昇)、「金融機関は、地域経済全体について責任を持つべきである」(7.4%ポイント上昇)、「金融機関は、経営コンサルティングに積極的に取り組むべきである」(6.2ポイント上昇)である。

こうした税理士の回答の変化は次のような背景があると考えられる。近年中小事業者の休廃業・解散が進んでいる。中小企業白書[2019]によれば 2012 年～2016 年に 46 万者の開業企業があるが、廃業企業は 83 万者と開業企業を上回っており、地域経済にとっても衰退要因となる。こうした休廃業・解散企業には直前まで黒字であった企業も 3 分の 2 程度あると報告されている一方、経営難の企業もある。経営難の企業は廃業の決断をすることがなけ

れば資産を食いつぶすことになり事業者にとっても良いことではない。こうした事業承継問題の深刻化が、「経営難の企業に早期の廃業を促す」という税理士の回答に反映されているものとみることができる。また、地方経済は、人口減少や高齢化という深刻な課題に直面し、政府は地方創生を重要政策と位置づけている。2014年12月に「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を閣議決定し、地域経済の担い手である地域の中小企業の活性化を目指している。地域経済活性化のために税理士と地域金融機関は連携してサポートしていくことが大切であり、税理士の認識の表れとして、「金融機関は、地域経済全体について責任を持つべきである」や地域経済の担い手である中小事業者に対し「金融機関は、経営コンサルティングに積極的に取り組むべきである」という選択肢の回答比率が上昇したと考えられる。

前回に比べ回答比率の上昇したこれらの項目について、年代別に差があるか(例えば10%ポイント以上)を示したが大きな差異はみられなかった。税理士の金融機関のあるべき姿に対しては概ね同じような見方をしている。一方、本稿と関連する「金融機関は、外部専門家や専門機関との連携姿勢を強めるべきである」については、20代以下の税理士は12.1%の選択をしているが、60代以上の30.8%に比べて18.7%ポイント低い。反対に「金融機関は、経営コンサルティングに積極的に取り組むべきである」は、20代が29.3%、60代以上は19.2%と20代以下の税理士は10.1%ポイント回答比率が高い。ベテランの税理士は金融機関との連携について意義を認めているが、若手税理士はそうでもないようにみられる。

3. 5 金融機関との連携の状況

問21. あなたは、主要な顧客先企業のメインバンクの担当者や支店長を知っていますか。平均的な事例を念頭に置いてお答えください。それぞれについて当てはまるものを一つお選びください

図表 43 担当者や支店長を知っているか

	n	知っている	名前は知らないが、必要なときに連絡は取れる	いい	簡単に連絡を取るの難しい	わからない
担当者	650	41.8	29.4	10.8	18.0	
支店長	650	34.3	29.7	15.8	20.2	

問 21 は顧客先企業のメインバンクとの親密度合いについての質問である。図表 43 の上段で示しているとおり、メインバンクの担当者を「知っている」との回答が 41.8%と面識がある割合は約 4 割にとどまっている。逆に残りの 58.2%は名前も知らない状況といえ、うち 10.8%は「簡単に連絡を取ることが難しい」を選択しており、「わからない」を選択した 18.0%とあわせて 28.8%となり、約 3 割は疎遠であることがわかる。

また図表 43 の下段で示しているとおり、メインバンクの支店長を「知っている」との回答は担当者より低く 34.3%、「名前は知らないが、必要なときに連絡は取れる」は 29.7%と担当者とはほぼ同じである。また 2016 年におこなった同様のアンケート調査にて税理士、公認会計士の回答では、担当者を「知っている」が 30.5%、「名前は知らないが、必要なときに連絡は取れる」が 21.8%と本問の回答結果に比べてかなり割合として低い。また支店長についても「知っている」が 22.9%、「名前は知らないが、必要なときに連絡は取れる」が 20.6%と同じく本問の回答結果よりも低くなっている。この 5 年で税理士や公認会計士と金融機関との連携が進んでいる可能性が示唆される。

問22. 金融機関から新規の顧問先になる顧客を紹介されたり、逆に、金融機関に対して顧客を紹介（融資斡旋など）したりすることはありますか。それぞれについて当てはまるものを一つお選びください。

図表 44 金融機関からの顧客の紹介

	n	よくある	ときどきある	少ないがある	ない	わからない
金融機関からの顧客の紹介	650	18.6	30.0	22.2	23.1	6.2
金融機関への顧客の紹介	650	17.5	30.3	24.9	20.8	6.5

問 22 は金融機関からの新規の顧問先の紹介や顧客の金融機関への紹介の実績についての質問である。図表 44 の上段の通り、金融機関からの顧客の紹介については「よくある」との回答が 18.6%と、「ときどきある」との回答が 30.0%、「少ないがある」との回答が 22.2%と合わせて 70.8%と約 7 割は金融機関から新規の顧客の紹介を行っている。図表 44 の下段は金融機関への顧客の紹介実績である。金融機関への顧客の紹介は融資取引がメインであると思われるが、税理士側からは顧客企業の資金調達で顧客企業に対してメリットを与えることができ、金融機関側は財務と実態の把握が税理士の提供する資料面から容易に把握することができ、融資先を増やせる機会として双方がメリットを享受できる紹介であると思われる。実績としては「よくある」が 17.5%、「ときどきある」が 30.3%と合わせて 47.8%、「少ないがある」の 24.9%と合わせると 72.7%であり、約 7 割が金融機関への顧客の紹介を行っており、本業での連携は双方で密であるといえる。

一方、金融機関からの顧客の紹介において「ない」の 23.1%と「わからない」の 6.2%を合わせて約 3 割が消極的である。また、金融機関への顧客の紹介において「ない」の 20.8%と「わからない」の 6.5%を合わせた約 3 割が消極的である。こちらも同様の質問アンケートを 2016 年に行っており、当時の結果は金融機関からの顧客の紹介が「よくある」が 10.1%、「ときどきある」が 18.9%、「少ないがある」が 21.9%と「よくある」と「ときどきある」の割合が大きく上昇している。また金融機関への顧客の紹介については「よくある」が 7.3%、「ときどきある」が 19.2%、「少ないがある」が 25.3%とこちらも「よくある」と「ときど

きある」の割合が大きく上昇している。問 21 の結果と同じく、相互の顧客紹介においても税理士、公認会計士と金融機関の親密度合いは上がったものと推測される。またその理由として新型コロナの影響により従来借り入れのない企業が初めて借入れをする場合に税理士、公認会計士から金融機関への紹介が行われたことにより紹介件数が増加した可能性も想定される。

問 23. あなたの重要な顧客から廃業するべきかという相談があったとします。その際、取引金融機関にも相談するように勧めるのはどのくらいの割合ですか。下記から当てはまるものを一つお選びください。

図表 45 重要な顧客から廃業の相談の際、取引金融機関に相談するように勧める割合

	n	0%~20%未満	20%以上~40%未満	40%以上~60%未満	60%以上~80%未満	80%以上~100%	わからない
全体	650	12.2	18.0	33.2	16.5	11.1	9.1

問 23 は顧客が廃業を検討している時に取引金融機関に相談を勧めるかどうかについての質問である。図表 45 に示している通り、「60%以上~80%未満」の 16.5%と「80%以上~100%」の 11.1%を合わせて「60%以上~100%」の回答が 27.6%あるものの、「0%~20%未満」の 12.2%と「20%以上~40%未満」の 18.0%を合わせて「0%~40%未満」が 30.2%と、取引金融機関に相談することをあまり積極的に勧めていない回答が同程度存在する。取引金融機関への相談については本来的な取引である融資の返済に関する事務的な相談もあるが、そもそも廃業するかどうかの経営判断、また廃業における専門的な手続きを取引金融機関に相談しても有効な回答が得られないであろうとの見方があるのではないと思われる。また、順番として取引金融機関への相談は廃業を決断し、事務的なスケジュールが確定した後に報告するという意向もあると思われる。

問 24. あなたは、金融機関と連携して顧客企業のために経営改善計画や事業再生計画を策定したことがありますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。なお、あなたが一定の役割を果たした場合をお答えください。

図表 46 金融機関と連携して顧客企業のために経営改善計画や事業再生計画を策定した事例

	n	30 件以上 の事例 がある	10～29 件の 事例が ある	1～9 件の 事例が ある	策定 したこ とはな い	わか らな い
全体	650	6.6	30.8	32.5	24.2	6.0

問 24 では金融機関と連携して顧客企業のために経営改善計画書や事業再生計画を策定した事例の件数を尋ねている。図表 46 のように 10 件以上の事例が「30 件以上の事例がある」の 6.6%と「10～29 件の事例がある」の 30.8%と合わせて 37.4%、一方、「わからない」の 6.0%と「策定したことはない」の 24.2%が合わせて 30.2%とそのばらつきは大きい。顧客企業の数にもよるであろうが、税理士（あるいは税理士事務所）によって経営改善計画、事業再生計画策定の実務上の経験値に大きな差があることがみてとれる。

問 25. 顧客企業を支援する際に、顧客企業のメインバンクと協働する上で、これまでに経験した障害として、当てはまるものを全てお選びください。(いくつでも)

図表 47 顧客企業を支援する際に、顧客企業のメインバンクと協働する上で、これまでに経験した障害

	n	あなたの金融に関する知識が乏しい	どの金融機関がメインバンクなのかはつきりしない	複数の金融機関が絡むために、調整が難しい	あなたの側に、金融機関に対する不信感がある	金融機関側に、あなたに対する不信感がある	同じ金融機関でも支店や担当者によって支援への熱意が異なる	金融機関側が、企業支援に消極的である
全体	650	10.9	17.8	31.2	22.2	15.4	23.1	18.8

金融機関の担当者の能力が低い	権者が誰かわかりにくい	金融機関の責任者、決定	い	金融機関の意思決定が遅い	ある	上記以外の深刻な障害を感じたことはない	協働の機会はなく、障害を感じたことはない	協働の機会はあるが、障害を感じたことはない	わからない
17.4	13.7	18.5	2.9	6.6	3.8	10.3			

問 25 では顧客企業を支援する際に、顧客企業のメインバンクと協業する上で経験してきた障害についての質問である。図表 47 のとおり、最も割合の多いものは「複数の金融機関が絡むために、調整が難しい」の 31.2%である。これは融資のリスケジュールや再生目的のシンジケートローンなど複数の金融機関が同一条件を前提に融資を組み替えることの難しさを表しているものと思われる。また、2 番目に多い「同じ金融機関でも支店や担当者によって支援への熱意が異なる」の 23.1%や 3 番目に多い「金融機関側が、企業支援に消極的である」の 18.8%や 4 番目の「金融機関の意思決定が遅い」の 18.5%にみられるように支援策を策定しても金融機関により協働度合いに違いがあることに原因があることがわかる。

また 2016 年の同様の質問アンケートでは最も多いのは「同じ金融機関でも支店や担当

者によって支援への熱意が異なる」の 23.4%で、2 番目に多いのは「複数の金融機関が絡むために調整が難しい」の 22.8%、3 番目に多いのが「金融機関の意思決定が遅い」の 16.0%である。「複数の金融機関が絡むために、調整が難しい」の割合が 8.4%減少しているものの、他の 2 項目は同程度である。上位 3 項目は金融機関の意思決定スピード、金融機関間の調整、金融機関の支店、個人的な対応格差の問題であることは変わっておらず、顧客企業のメインバンクとの協働における障害はここ 5 年で改善されていない点が残っていることがうかがえる。

問 26. 2016 年 3 月期から、金融庁の施策として「金融仲介機能のベンチマーク」を各地域金融機関が自主的に公表することとなり、「外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数」が選択ベンチマークとして採用されました。(1) 金融庁のベンチマークについてご存じですか。また、(2) 顧問先企業のメインバンクが「外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数」を公表しているか否かを把握されていますか。それぞれについて当てはまるものを一つお選びください。

図表 48 金融庁のベンチマークについて

	n	知っている	知らない
全体	650	58.3	41.7

図表 49 地域の金融機関の公表状況

	n	把握している	把握していない
全体	650	51.8	48.2

問 26 では 2016 年から金融機関の自主的公表項目となった「金融仲介機能のベンチマー

ク」そのものと、その項目のうち、「外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数」の公表状況についての認識を問う質問である。図表 48 のとおり、「金融仲介機能のベンチマーク」については「知っている」が 58.3%と約 6 割が認識している。図表 49 における顧客企業のメインバンクが行った「外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数」の公表については「把握している」が 51.8%と約半数が把握していると回答している。金融庁の大きな施策として始まっているが、金融機関の認識、取り組みに比して当の外部専門家である税理士においての認識はまだ半ばといえる。

問 27. あなたは顧問先のために、(1) メインバンクとどのような点の相談を希望されますか。また、(2) 現時点で、そうした相談ができている事項はどのようなものですか。それぞれについて当てはまるものを全てお選びください。

図表 50 メインバンクに相談を希望する事項

	n	経営改善全般について	借入れに関する相談	担保・保証の解除に関する相談	事業承継全般について	顧問先企業の廃業の相談	M&A について
全体	650	44.8	52.8	38.0	24.0	19.8	15.8

税理士以外の専門家の紹介に関する相談	地域経済活性化に関する相談	その他	相談することはない	わからない
14.8	17.4	5.2	8.5	10.3

図表 51 メインバンクに相談ができている事項

	n	経営改善全般について	借入れに関する相談	担保・保証の解除に関する相談	事業承継全般について	顧問先企業の廃業の相談	M&Aについて
全体	650	26.0	37.8	24.5	15.5	9.8	8.2

税理士以外の専門家の紹介に関する相談	地域経済活性化に関する相談	その他	相談することはない	わからない
10.3	9.2	3.8	11.5	14.2

問 27 では顧問先のためにメインバンクに対して相談を希望する事項とすでに相談できている事項についての質問である。相談を希望する事項については図表 50 のとおり、金融機関の本業に関する「借入れに関する相談」が 52.8%と最も多い。また「経営改善全般について」も 44.8%と 2 番目に多く、3 番目の金融機関の本業に関する「担保・保証の解除に関する相談」の 38.0%を上回っている。一方、顧問先にそういったニーズがあるかどうかにもよるが、「事業承継全般について」は 24.0%、「顧問先企業の廃業の相談」は 19.8%、「M&A について」は 15.8%と金融機関の本業に関する相談ほど多くはなく、金融機関が融資業務以外の業務の相談窓口としてあまり期待されていない実態が見て取れる。

メインバンクに相談ができている事項の回答については図表 51 のとおりである。一番多いのが「借入に関する相談」で 37.8%、次いで「経営改善全般について」で 26.0%、次が「担保・保証の解除に関する相談」の 24.5%でメインバンクに相談を希望する事項の順番と同じである。以下もほぼ同様の結果である。相対的ではあるが、銀行の本業である借入や担保・保証の相談に比して専門的な事項の相談に対するメインバンクへの相談への希望は低いことが見て取れる。

問 28. 問 27 で（相談を希望する内容の質問に対して）「相談することはない」と答えた方への質問です。相談することはない理由として、当てはまるものを全てお選びください。（いくつでも）

図表 52 メインバンクに相談することがない理由

	n	あなたの側に、金融機関に対する不信感がある	金融機関は話を聞いてくれそうにない	関係が希薄で、相談しづらい	良い助言をもらえそうにない	金融機関の担当者の能力が低い	相談するための情報がまだ準備できていない	相談できるとは思っていない	金融機関以外に相談する	その他
全体	55	16.4	12.7	21.8	10.9	7.3	16.4	16.4	12.7	21.8

問 28 は問 27 で「相談することはない」と答えた方への理由を尋ねている。図表 52 のとおり、「関係が希薄で相談しづらい」が 21.8%と最も多い。しかしながら「金融機関の担当者の能力が低い」は 7.3%と選択肢では一番低く、他の「関係が希薄で相談しづらい」の 21.8%や「相談できるとは思っていない」の 16.4%や、「あなたの側に、金融機関に対する不信感がある」の 16.4%など金融機関の能力よりも対応の姿勢に問題があるものと思われる結果となっている。

3. 6 金融機関以外の連携の状況

問 29. あなたの業務にとって最も重要な地域の信用保証協会について、中小企業の本業支援や再生支援に対する姿勢は、5年前と比べてどのような変化がみられますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。

図表 53 地域の信用保証協会の中小企業の本業支援や再生支援に対する姿勢の変化

	n	非常に積極的になった	やや積極的になった	変化はない	やや消極的になった	非常に消極的になった	わからない
全体	650	12.2	36.6	34.5	6.2	1.2	9.4

問 29 は地域の信用保証協会の中小企業の本業支援や再生支援に対する姿勢の 5 年前と比べての変化についての質問である。図表 53 のとおり、「非常に積極的になった」の 12.2%と「やや積極的になった」の 36.6%を合わせて 48.8%とほぼ半数が積極的な姿勢を評価している。一方、「やや消極的になった」の 6.2%と「非常に消極的になった」の 1.2%と合わせて 7.4%が消極的とみているが、少数である。全般的に地域の信用保証協会の中小企業の本業支援や再生支援に対する姿勢の変化については積極的にとらえられている。これは新型コロナウイルス関連融資の対応や新型コロナウイルスの影響により業績に影響を受けた企業への信用保証協会の最近の対応が評価された面もあると思われる。

問 30. あなたは顧問先企業の経営課題を支援するにあたってどの支援機関と連携したいですか。下記から当てはまるものを全てお選びください。(いくつでも)

図表 54 顧問先企業の経営課題を支援するにあたって連携したい支援機関

	n	金融機関（政府系金融機関を含む）	信用保証協会	他の税理士・公認会計士	士、コンサルタント	弁護士や中小企業診断士、中小企業団体中央会	商工会議所・商工会、	公的支援機関	その他	ない
全体	650	40.6	30.3	36.3	32.0	25.4	20.2	3.7	7.7	

問 30 は顧問先企業の経営課題を支援するために連携したい支援機関を尋ねている。図表 54 のとおり、「金融機関（政府系金融機関を含む）」が 40.6%と最も多く、資金面での支援への期待がうかがえる。「他の税理士・公認会計士」との連携も 36.3%が選択しており、税務・会計分野で得意分野・非得意分野での協業なのか、コンサルティング業務だけを行う税理士の場合、日常の経理業務、税務申告の業務を担当する税理士と分担して顧問先を支援する状況を想定しているものと思われる。また、「弁護士や中小企業診断士、コンサルタント」等の専門家との連携も 32.0%が選択しており、顧問先企業の経営課題が税務を超えて複雑化していることも考えられる。また「信用保証協会」についても 30.3%が選択しており、資金面での協力の必要性を示している。また「商工会議所・商工会、中小企業団体中央会」を選択した 25.4%、「公的支援機関」を選択した 20.2%と各種公的団体や公的支援機関についても無償の支援体制を整えており、それらを評価しているものと思われる。

4. むすび

本稿は、2021 年 2 月に実施し、650 人の税理士・公認会計士から回答を得た「地方創生にむけた金融機関との連携に関する専門家の意識調査」の調査結果の概要を報告した。

税理士の約 75%は 1 カ月に 1 回以上顧問先企業を訪問しており、メインバンクよりも企業と密接な関係性を構築しているケースが多いようである。多くの税理士は業務の多様化を進めているが、「保証」や「経営助言」といった中小企業支援分野についてはまだ浸透しつ

つある段階だといえる。しかしながら、過去5年の間に経営革新等支援機関認定制度の認定を受けたり、認定を受けたいと考えるような税理士の比率が高まったりしており、また、事業再生に取り組んだ実績も大きく増加している。税理士の間で、中小企業支援への関心や関与が強まっていることは確かである。ただ、同時に業務の難しさが認識されるようになっており、積極的に対応する税理士と、回避しようとする税理士とに2極化しつつあるようである。

半数以上の税理士は、「顧客企業の支援」、「専門家との協働」、「地方創生」についての地域の主要な金融機関の姿勢を評価している。また、いずれの面についても評価する税理士の割合は2016年調査に比べて増加しており、金融機関の姿勢の強化を感じる税理士が多い。また、業態別にみると、信用金庫・信用組合の評価が相対的に低いことも特徴的であった。どの程度の金融機関の職員が税理士を信頼していると思うかを尋ねたところ、信頼関係の構築が進んでいることとともに、改善の余地が大きく残っていることも示された。

重要な顧問先が廃業を検討している時に、取引金融機関への相談を勧める割合が8割以上だという税理士は10%ほどしかなく、廃業を決める際に金融機関への相談を勧めることはいまだ普通のことにはなっていないようである。金融機関との協働の上での障害として最も多くの税理士から指摘があったのは、「複数の金融機関が絡むために、調整が難しい」という点であった。メインバンクと顧客支援のために相談することはないという税理士は1割以下にとどまるが、そうした税理士では金融機関の対応姿勢への不信感があるようであった。また、ほぼ半数の税理士が、信用保証協会の支援姿勢が積極化していると評価している。

以上のように、税理士と金融機関の連携については強化される方向で進んではいるものの、現状の連携は社会が期待している水準には達していないと判断できる。今後の一層の取組が必要である。今後、われわれは、回答内容について詳しく分析し、改善の取組のための具体的な提案を検討していく予定である。

<参考文献>

金融庁(2016)「金融仲介機能のベンチマーク」 <https://www.fsa.go.jp/news/28/sonota/20160915-3/01.pdf>

- 金融庁(2016)「金融仲介機能のベンチマークについて～自己点検・評価、開示、対話のツールとして～」<https://www.fsa.go.jp/news/28/sonota/20160915-3.html>
- 金融庁(2020)「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」。
- 金融ジャーナル(2020)「金融マップ 2021 年版」 金融ジャーナル増刊号。
- 坂本孝司(2012)『ドイツにおける中小企業金融と税理士の役割』中央経済社。
- 中小企業白書(2019)「中小企業白書 2019 年版 令和時代の中小企業の活躍に向けて」中小企業庁。
- 畑野鋭矢・水落正明(2017)『データ分析をマスターする 12 のレッスン』有斐閣。
- 家森信善(2011)「中小企業復活に向けて会計専門家への期待」『企業会計』第 63 巻第 10 号 p. 2-3。
- 家森信善(2016)「第 9 章 金融機関と専門家の協働の重要性とその課題」 pp.187-206 名古屋中小企業支援研究会編、日本公認会計士協会東海会編、全国倒産処理弁護士ネットワーク中部地区編『中小企業再生・支援の新たなスキームー金融機関と会計・法律専門家の効果的な協働を目指してー』(中央経済社) 所収 2016 年 6 月。
- 家森信善(2017)「地域金融機関の役割と税理士との協働への期待」 『TKC』 536 号 2017 年 9 月 pp. 28-35。
- 家森信善(2018)「事業性評価への取り組み状況」 家森信善編著『地方創生のための地域金融機関の役割 金融仲介機能の質向上を目指して』中央経済社, 43-78 頁。
- 家森信善・米田耕士(2016)「地方創生と地域金融機関との協働に関する会計・法律専門家の取り組みの現状と課題ー2016 年調査結果の概要ー」 RIEB DP2016 - J05。
- 家森信善・米田耕士(2020)「2019 年実施の若年および中堅の金融機関職員の意識調査の結果概要ー性別および年代別の特徴を中心にー」 RIEB DP2020 - J10。
- 家森信善・播磨谷浩三・小塚匡文・海野晋悟(2021)「金融機関の経営統合と地域金融#ー「金融機関の経営統合に関する中小企業の意識調査」の概要の報告ー」 RIEB DP RIEB DP 2021-J04。