

Discussion Paper Series

RIEB

Kobe University

DP2022-J07

ポストコロナにおける専門家との連携と
地域金融機関のビジネスモデル
—税理士に対する意識調査(2022年5月
実施)の結果の概要報告—

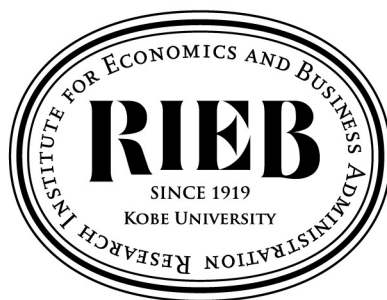
家森 信善

尾島 雅夫

米田 耕二

古田 永夫

2022年8月17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

2022年8月

ポストコロナにおける専門家との連携と

地域金融機関のビジネスモデル[#]

－税理士に対する意識調査(2022年5月実施)の結果の概要報告－

家森信善・尾島雅夫・米田耕士・古田永夫

要旨

地域金融機関による地域企業に対する支援への期待が高まっているが、地域金融機関だけでは十分な支援が行えず、税理士との連携はきわめて有効だと考えられる。筆者らは、これまで実施してきた調査をベースにして、2022年5月に税理士・公認会計士を対象にする調査を実施し、455人から回答を得ることができた。本稿は、その主な結果を紹介することを目的にしている。得られた主な結果は次のようなものである。すでに多くの企業が税理士に対して税務相談以外の相談をしており、多くの税理士がそれに対応している。コロナ禍での顧問先企業と税理士等の関係はより緊密になっており、税理士等の助言の幅も非常に広がっている。顧問先企業の経営課題を支援するにあたって税理士等が連携したい支援機関としては、約半数が金融機関をあげていることから、金融機関との連携の見込みは高い。ただ、現状では金融機関と税理士等の連携関係は十分ではない。たとえば、「経営者から事業承継の悩みを相談された場合に、金融機関へ相談するように促すか」に対して、積極的に促すとの回答は3割程度にとどまっている。税理士等と金融機関の担当者や支店長が日頃からの関係が密である場合に、この比率が上がるという結果が得られており、日常的な関係性の構築の重要性が示唆された。このように、本調査からは、ポストコロナにおいて、地域金融機関が税理士等との連携を強化し、新しいビジネスモデルを構築していくためのヒントが豊富に得られた。

[#] 本稿は、日本経済研究センターから家森・米田が研究助成を受けた研究プロジェクト「地域銀行のビジネスモデルの変革と専門家連携」の成果である。税理士の津田弘一先生に、税理士の立場から質問票についての助言をいただいた。記して感謝したい。

1. はじめに

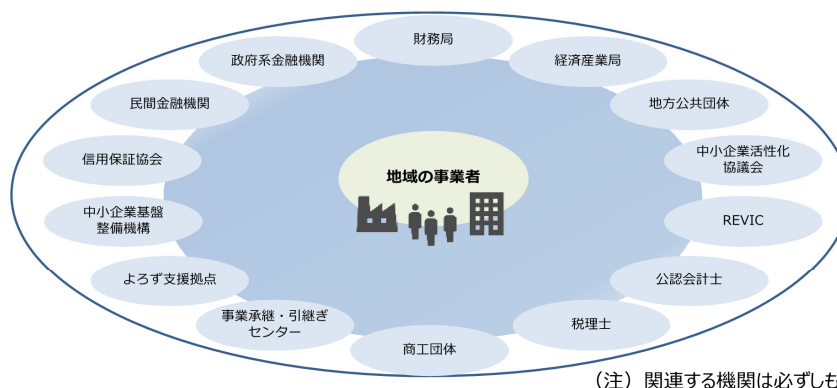
金融庁の「金融仲介機能の発揮に向けたプロGRESSレポート 2022年」(2022年6月)では、「コロナによる地域経済への影響が続く中、事業者の経営改善・事業再生・事業転換等の取組みを、金融機関をはじめとする信用保証協会、商工団体、地方自治体、中小企業活性化協議会、中小企業基盤整備機構、地域経済活性化支援機構(REVIC)、税理士等の地域の関係者が連携・協働し、一体的かつ包括的に推進することが重要である」と指摘しているように(図表1)、地域金融機関による地域企業の支援への期待が高まっているが、地域金融機関だけでは十分な支援が行えないのが現実であり、地域金融機関には地域の様々な経済主体との連携が求められている。

このうち、筆者らは、税理士と地域金融機関の連携がきわめて有効だと考えてきた。そして、その連携の実態や連携を進めていく上での課題を、専門家や金融機関に対するアンケート調査を使って分析してきた。すなわち、2016年2月に税理士・公認会計士(および弁護士)700名を対象にして、web調査を実施し、家森・米田(2016)の形で公表した。さらに、2021年2月に税理士・公認会計士650名に対して同種の調査を行い、家森・米田・尾島・井上(2021)において、2016年の調査後の5年間に起こった変化と新しい課題を明らかにした。

今回、コロナ禍の支援現場への影響、サステナビリティ経営支援などの取組みを調査して、専門家との連携が地域銀行の新しいビジネスモデルにおいて、いかに有効に機能するか、そして、地域の企業の成長を支援できるように専門家連携を組み込めるような地域金融機関のビジネスモデルのあり方を検討することとした。

具体的には、2022年5月に、中小企業との関係を持っている税理士(公認会計士を含む)650人を対象に「ポストコロナにおける専門家との連携と地域金融機関のビジネスモデルに関する専門家の意識調査」を行い、455人から回答を得ることができた。本稿は、アンケート調査の結果を報告することを主な目的としている。

図表 1 金融庁による事業者支援態勢イメージ図



(出所) 金融庁「金融仲介機能の発揮に向けたプログレスレポート 2022 年」(2022 年 6 月)。

2. 税理士に対する意識調査の概要

「ポストコロナにおける専門家との連携と地域金融機関のビジネスモデルに関する専門家の意識調査」(以下、簡単化のために、税理士調査や本調査と略称する)の対象は、2021 年 2 月に実施した税理士・公認会計士向けの調査に回答していただいた 650 人である。この 650 人は、2021 年調査時点で、税理士か公認会計士の資格を使っており、中小企業と取引がある方々である。このようにした目的は、前回調査の結果を活用して、同一回答者の2期間の変化を調べることが可能だからである。

調査票は、これまでの調査票をベースにしつつ、コロナ禍の支援現場への影響、サステナビリティ経営支援などの取り組みを調査して、専門家との連携が地域銀行の新しいビジネスモデルにおいて、いかに有効に機能するか、そして、地域の企業の成長を支援できるように専門家連携を組み込めるような地域金融機関のビジネスモデルのあり方を検討できるように質問を追加したり、修正したりした。具体的には、以下に示すように、今回の調査票では、コロナ禍での顧問先の状況と顧問先との関係の変化、事業承継支援について、サステナビリティ経営の支援、支援者としての能力・経験、顧問先企業の取引先金融機関の状況、金融機関との連携の状況、コロナ禍での金融機関の対応に対する評価、ポストコロナにおける資本金の役割認識などについての質問を行っている。

実査は、株式会社サーベイリサーチセンターに委託することにし、2022年5月10日より13日まで web 調査を行った。その結果、455人からの回答を得ることができた。ただし、第3節で説明するように、「現在、税理士または公認会計士として働いていない」という回答者が47人いたことから、

実質的な回答者は408人となる。

以下では、質問票の順に沿って、回答結果を紹介していく。

3. コロナ禍での顧問先の状況と顧問先との関係の変化

問1. あなたは現在、税理士または公認会計士の有資格者として開業または当該業務を行う事務所・法人(例 会計事務所、法律事務所)に勤務していますか。その場合、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)について、コロナ禍で深刻な影響を受けた比率はどの程度でしたか。下記から当てはまるものを一つ選んで下さい。

問1では、回答者に現在の勤務状況と、勤務している場合には、顧客について、コロナ禍で深刻な影響を受けた比率はどの程度か尋ねてみた。その結果が図表 2 である。

まず、455 人の回答者の内、47 人(10.3%)が「現在、税理士または公認会計士として働いていない」と回答している。以下の調査は、この 47 人を除いた 408 人(すなわち、現在も税理士や公認会計士として働いている人)を対象に回答を求めている。

問 1 の第二項以降は、税理士・公認会計士(以下では、簡単化のために税理士等と記すこともある)として活動しているところの顧問先のうちで、コロナ禍の影響を被った割合を尋ねたものである。「半分より少なかった」が最も多く 26.2%を占め、「少なかった」21.3%が続く。他方、「非常に多かった」7.7%、「半分よりも多かった」9.9%であった。こうした顧客へのコロナ禍の影響の違いは、回答した税理士等の顧問先の業種や地域の経済環境に依存しているであろう。

図表 2 税理士・公認会計士の顧客のコロナ禍の影響

質 問	n	%
	455	100.0
現在、税理士または公認会計士として働いていない	47	10.3
少なかった (0%以上~20%未満)	97	21.3
半分より少なかった (20%以上~40%未満)	119	26.2
半分ほどだった (40%以上~60%未満)	88	19.3
半分よりも多かった (60%以上~80%未満)	45	9.9
非常に多かった (80%以上~100%)	35	7.7
わからない	24	5.3

問2. 顧問先から資金繰りについての相談や依頼を受けることはありますか。当てはまるものを全て選んでください。(いくつでも)

問 2 は、顧問先にとって切実な問題である資金繰りについて相談や依頼を受けているかを尋ねたもので、その結果が図表 3 である。

税理士等の 6 割弱、56.1%が「相談をうけることがある」としている。以下、資金繰り問題の解決に向けての具体的行動、「金融機関の紹介を求められることがある」32.8%、「具体的な支援として、金融機関との融資交渉の代行や同席を求められることがある」30.6%、「具体的な支援として、金融機関に提出する書類の作成の依頼や作成の支援を求められることがある」27.0%と、税理士等の約 3 割が顧問先の資金繰り問題解決に関与している。

他方、13.2%、1 割強の税理士等は「そうした相談や依頼を受けることはない」としているが、逆に言えば、すでに 86%の税理士等が顧客から資金繰りに関する相談を受けたり、何らかの支援を行ったりしているのである。

図表 3 資金繰りにかかる顧客からの相談状況

	n	%
全体	408	100.0
相談を受けることはある	229	56.1
金融機関の紹介を求められることがある	134	32.8
具体的な支援として、金融機関との融資交渉の代行や同席を求められることがある	125	30.6
具体的な支援として、金融機関に提出する書類の作成の依頼や作成の支援を求められることがある	110	27.0
そうした相談や依頼を受けることはない	54	13.2

問 3. 顧問先企業に対して税務、会計、保証、経営助言のサービスを提供している割合、および、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比率は、コロナ禍発生前と比べてどのように変化していますか。下記から当てはまるものを、それぞれ一つ選んでください。

問 3 は、顧問先企業について、税理士等が提供しているサービス、税務、会計、保証、経営助言に加え経営者と「立ち入った話」ができる関係がある比率が、コロナ禍発生の前後で変化したかを問うたものである。その結果が、図表 4 に示されている。

税務、会計、保証では「横ばい」が 50%強に対し、3 割前後の増加（「増えた」+「大きく増えた」）をみており、コロナ禍対策で取られた様々な施策に対応した実務的なニーズの増加が見て取れる。そして経営助言では、「横ばい」が 44.9%に対し「大きく増えた」「増えた」併せて 39.0%となっており、コロナ禍を契機として、財務・税務といった実務に加えて経営に関する相談ニーズが一段と増加したことを伺わせる。「立ち入った話」ができる関係の「大きく増えた」「増えた」は、税務～経営助言の「大きく増えた」「増えた」結果でもあると思われるが、増加の方が減少よりも多い。

このようにコロナ禍によって、税理士等が企業から頼られる関係が強まっているのである。

図表 4 顧問先に提供しているサービスと「立ち入った話ができる関係」の比率のコロナ禍前後の変化

	n	大きく増えた	増えた	横ばい	減った	大きく減った	わからない
1.税務	408 100.0	43 10.5	84 20.6	221 54.2	28 6.9	11 2.7	21 5.1
2.会計	408 100.0	32 7.8	91 22.3	225 55.1	39 9.6	3 0.7	18 4.4
3.保証	408 100.0	29 7.1	84 20.6	207 50.7	42 10.3	5 1.2	41 10.0
4.経営助言	408 100.0	28 6.9	131 32.1	183 44.9	34 8.3	6 1.5	26 6.4
5.立ち入った話ができる関係	408 100.0	30 7.4	108 26.5	206 50.5	30 7.4	10 2.5	24 5.9

問4. 新型コロナウイルス感染症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選んでください。(いくつでも)

問4は、新型コロナウイルス感染症の影響により本業に支障をきたした中小企業に対して、税理士等が行いたい提案・助言を問うものである。結果は、図表 5 に示している。

多いものから並べると、「助成金、補助金活用アドバイス」が 46.6%で最も多く、「経営改善計画の策定」38.5%、「月次決算の導入など会計の整備」37.3%、「資金繰り表の作成」36.3%、「各種融資制度、資本制借入金の活用」28.9%となっている。新型コロナウイルス感染症対策による給付金、助成金や融資に直結する提案・助言が並んでいる。

続いて、「業務のデジタル化へのアドバイス」19.4%、「業態転換やビジネスモデル策定」18.1%、「新しい販売促進策」8.8%と、即効性はなく時間も要するが将来を考えた提案・助言が並ぶ。これらの項目は、税理士・公認会計士の本来業務である税務・会計等から離れたものであり、助言できる税理士等がそれほど多くないことを示しているともいえる。

なお、「地方創生に向けた金融機関と専門家の連携の課題」(2021年4月)で同じ質問をしているので、同じ回答者について顧客に対して提供したい提案・助言の変化をまとめたのが図表 6 である。

前回、今回ともコロナ禍対策として即効性の高い提案・助言の比率が高い傾向は同じであるが、「資金繰り表の作成」(+3.2%)「各種融資制度、資本制借入金の活用」(±0%)を除くと、残りの項目が小幅ながら減少している。

コロナ禍の長期化が、より広範な企業の資金繰りをひっ迫させ、長期的展望に基づく提案・助言の余地を狭めている可能性がある。

図表 5 コロナ禍対策として提供したい提案・助言

	n	%
全体	408	100.0
資金繰り表の作成	148	36.3
月次決算の導入など会計の整備	152	37.3
経営改善計画の策定	157	38.5
助成金、補助金活用アドバイス	190	46.6
各種融資制度、資本制借入金の活用	118	28.9
業態転換やビジネスモデル策定	74	18.1
業務のデジタル化へのアドバイス	79	19.4
新しい販売促進策	36	8.8
上記のいずれにも当てはまらない	26	6.4
わからない	21	5.1

図表 6 コロナ禍対策として顧客に提供したい提案・助言の変化

	今回 (2022/4)		前回 (2021/4)		増 減	
	件数	%	件数	%	件数	%
1.資金繰り表の作成	148	36.3	135	33.1	13	3.2
2.月次決算の導入など会計の整備	152	37.3	166	40.7	-14	-3.4
3.経営改善計画の策定	157	38.5	164	40.2	-7	-1.7
4.助成金、補助金活用アドバイス	190	46.6	192	47.1	-2	-0.5
5.各種融資制度、資本制借入金を活用	118	28.9	118	28.9	0	0.0
6.業態転換やビジネスモデル策定	74	18.1	90	22.1	-16	-3.9
7.業務のデジタル化へのアドバイス	79	19.4	92	22.5	-13	-3.2
8.新しい販売促進策	36	8.8	55	13.5	-19	-4.7
9.上記のいずれにも当てはまらない	26	6.4	22	5.4	4	1.0
10.わからない	21	5.1	24	5.9	-3	-0.7
n	408	100.0	408	100.0	408	—

問5. コロナ禍後の経済環境変化の対応のために、今後どのような提案・助言をしたいですか。下記から当てはまるものを全て選んでください。(いくつでも)

問5は、コロナ禍後の経済環境変化への対応のため、今後どのような提案・助言を考えているかを尋ねるものである。図表 7 にその結果をまとめている。

比率の大きいものから並べると、「財務体質強化」30.6%、「M&A」26.5%、「販路開拓、販売価格戦略」26.2%、「事業継続計画作成支援」26.2%、「事業承継」26.0%、「生産管理、品質管理」24.3%、「仕入れルート、仕入れコスト」21.1%、「人材育成」19.1%、「特になし」16.4%、「物流戦略」14.0%、「創業支援」13.5%、「その他」0.5%、であった。

税理士等が顧問先の経営課題を分析した結果、利益の改善に直結する順として、「販路開拓、販売価格戦略」>「生産管理、品質管理」>「仕入れルート、仕入れコスト」>「物流戦略」と、経営の安定・強化に結び付く順として、「財務体質強化」>「M&A」>「事業継続計画作成支援」>「事業承継」>「人材育成」>「創業支援」の認識が組み合わさったものとみられる。「M&A」、「事業継続計画作成支援」、「事業承継」が「販路開拓、販売価格戦略」(=売り上げ増加戦略)と同水準の比率であることは、税理士等の目から見て「M&A」、「事業継続計画作成支援」、「事業承継」が売り上げ増加戦略と同水準の重要課題とみられる。抜本的な対応が求められているとの厳しい現状認識を示しているとも言える

図表 7 コロナ禍後の経済環境変化に対応する提案・助言

	n	%
全体	408	100.0
仕入れルート、仕入れコスト	86	21.1
販路開拓、販売価格戦略	107	26.2
生産管理、品質管理	99	24.3
M&A	108	26.5
事業承継	106	26.0
物流戦略	57	14.0
事業継続計画作成支援	107	26.2
人材育成	78	19.1
創業支援	55	13.5
財務体質強化	125	30.6
その他：	2	0.5
特になし	67	16.4

問 6. 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。当てはまるものを全て選んでください。(いくつでも)

問6は、税理士等に顧問先企業の経営課題解決を支援するにあたって連携したい支援機関を尋ねるものである。その結果が図表 8 である。

比率の高いものから並べると、金融機関(政府系金融機関を含む)45.3%、弁護士や中小企業診断士、コンサルタント26.7%、信用保証協会23.3%、自分以外の税理士・公認会計士22.1%、保険会社20.6%、社会保険労務士20.6%、商工会議所・商工会、中小企業団体中央会20.1%、中小企業基盤整備機構16.7%、特になし16.7%、証券会社15.7%、中小企業活性化協議会14.0%、事業承継・引継ぎ支援センター13.5%、地域経済活性化支援機構12.0%、都道府県、市区町村および自治体の運営する支援機関11.8%、よろず支援拠点8.1%、その他の公的支援機関5.9%、その他0.0%、である。

金融機関、信用保証協会や弁護士・中小企業診断士・コンサルタントは、税理士等が顧問先の課題解決に主体的に取り組む際に必要な連携先である。一方で、中小企業基盤整備機構、中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎ支援センターなどは、顧問先の課題解決に不可欠であっても、税理士との日常的な関係が弱く敷居が高い、自身の関与が限定的になるなどから、連携先と

しての希望率は低いとみられる。

図表 8 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	%
全体	408	100.0
金融機関（政府系金融機関を含む）	185	45.3
信用保証協会	95	23.3
保険会社	84	20.6
証券会社	64	15.7
自分以外の税理士・公認会計士	90	22.1
社会保険労務士	84	20.6
弁護士や中小企業診断士、コンサルタント	109	26.7
商工会議所・商工会、中小企業団体中央会	82	20.1
よろず支援拠点	33	8.1
事業承継・引継ぎ支援センター	55	13.5
中小企業活性化協議会（旧 中小企業再生支援協議会と経営改善支援センター）	57	14.0
中小企業基盤整備機構	68	16.7
地域経済活性化支援機構	49	12.0
都道府県、市区町村および自治体の運営する支援機関	48	11.8
その他の公的支援機関	24	5.9
その他：	0	0.0
特になし	68	16.7

4. 事業承継支援について

問 7. これまでに顧問先の事業承継について、税務面以外での有効な支援（後継者の紹介や事業計画の構築、金融機関との交渉など）を実施された経験がありますか。下記から当てはまるものを一つ選んで下さい。

問 7 では、顧問先の事業承継について、税務面以外での有効な支援（後継者の紹介や事業計画の構築、金融機関との交渉など）を実施した経験があるかどうかについて尋ね、その結果を図表 9 にまとめた。

まず、408 人の回答者の内、「多くある」8.6%、「ある」26.7%、「少しある」30.6%で、合計 65.9%と、3 分の 2 の税理士等は実施経験があると回答している。「ゼロではないがほとんどない」17.9%も含めると、事業承継に何らかの関与をした税理士は 83.8%に上る。

2016年調査(家森、米田(2016))や2021年調査(家森、米田、尾島、井上(2021))においても同様のアンケート質問を行っている。ただし両年の調査では事業承継の税務面での助言活動も含まれている点が、今回2022年調査との違いである。2016年調査では回答者700人の内35.4%、2021年調査では回答者650人の内25.2%が、事業承継について助言したことがあると回答している。今回の2022年調査における支援の実施経験者の比率(65.9%)は、過去調査と比べて大幅に増加していることがわかる。中小企業の事業承継については、経営者の高齢化による廃業数の増加から、比率の増加は喫緊の課題であることを反映していると考えられる。

図表 9 税務面以外での事業承継についての有効な支援の実施経験の有無

全体	408
多くある	8.6
ある	26.7
少しある	30.6
ゼロではないがほとんどない	17.9
全くない	12.3
わからない	3.9

図表 10 年代別に見た税務面以外での事業承継支援実施の経験

		回答者数	1 多くある	2 ある	3 少しある	4 ゼロではないがほとんどない	5 全くない	6 わからない	差 1 + 2 + 3 - 4 - 5
全体		408	8.6	26.7	30.6	17.9	12.3	3.9	35.8
年代	20代以下	18	16.7	44.4	16.7	5.6	5.6	11.1	66.7
	30代	96	9.4	38.5	30.2	11.5	6.3	4.2	60.4
	40代	130	8.5	23.1	33.1	18.5	10.8	6.2	35.4
	50代	112	8.9	22.3	33.0	21.4	12.5	1.8	30.4
	60代以上	52	3.8	17.3	25.0	25.0	28.8	0.0	-7.7

顧問先の事業承継について、税務面以外での有効な支援を実施したかどうかについて、税理士等の年齢の特徴について図表 10 に示した。

「1 多くある」、「2 ある」、「3 少しある」の3つの選択肢の合計から、「4 ゼロではないがほとんどない」と「5 全くない」の選択肢を引いた差を図表の右端の列に示し、年代別に見てみる。差が大きい

ほど事業承継の支援経験が多いと考えることができる。差を計算すると、「20代以下」は66.7%ポイント、「30代」60.4%ポイント、「40代」35.4%ポイント、「50代」30.4%ポイント、「60代以上」-7.7%ポイントである。数字を見ると、年代が若いほど支援実施の経験が多いことがわかる。20代と30代は40代と50代に比べて支援経験が多いと見られる。対照的に60代以上は-7.7%ポイントと、支援経験のない方が多い。60代以上の税理士等は既存税務業務を中心にしており、比較的新しい業務である事業承継問題への関与は少ないと思われる。

問 8. 経営者から事業承継の悩みを相談された場合に、金融機関に相談してみるように促しますか。下記から当てはまるものを一つ選んで下さい。

図表 11 顧客の事業承継問題を金融機関へ相談する比率

全体	408
必ず促す	5.4
ほぼ必ず促す	22.3
時々促す	27.0
促すこともある	23.3
促すことはない	13.5
わからない	8.6

問 8 では、経営者から事業承継の悩みを相談された場合に、金融機関へ相談するように促すかどうかについて尋ね、その結果を図表 11 にまとめた。

408 人の回答者の内、「必ず促す」5.4%、「ほぼ必ず促す」22.3%、「時々促す」27.0%で、金融機関と連携する意思のある回答者は合計 54.7%、「促すこともある」23.3%まで含めると合計 78.0%となる。

図表 12 顧客の事業承継問題の相談をメインバンク担当者へ連絡できるか

	回答者数	1 必ず促す	2 ほぼ必ず促す	3 時々促す	4 促すこともある	5 促すことはない	6 わからない	差 1 + 2 + 3 - 4 - 5
知っている	123	14.6%	37.4%	26.0%	11.4%	8.1%	2.4%	58.5%
名前は知らないが、必要時連絡は取れる	135	1.5%	23.7%	40.0%	25.2%	8.9%	0.7%	31.1%
簡単に連絡を取るの は難しい	47	4.3%	23.4%	19.1%	40.4%	12.8%	0.0%	-6.4%
わからない	103	0.0%	1.9%	14.6%	27.2%	26.2%	30.1%	-36.9%

税理士等が金融機関と連携するためには、顧客企業のメインバンクと人的なつながりを持っていることが有効である。これを確認するために、問 8 の回答とメインバンクの担当者や支店長を知っているかを尋ねた問 24 の回答をクロスして、図表 12 と図表 13 に整理した。

図表 12 では、事業承継問題のメインバンク担当者への相談を「1.必ず促す」、「2.ほぼ必ず促す」、「3.時々促す」を連携する意思のある回答とし、「4.促すこともある」、「5.促すことはない」を連携する意思がない回答とする。連携する意思の回答から連携する意思がない回答を引いて、その差を右端の列に記載した。数値が高いほど連携の意志が強いと見ることができる。

「担当者を知っている」や「名前は知らないが、必要時連絡は取れる」の行の右端の差 58.5%や 31.1%に見られるように、こうした税理士等は金融機関担当者と連携をする意思があることがわかる。一方、「簡単に連絡を取るの
は難しい」の行の右端の差を見ると-6.4%であり、金融機関との接点がない税理士等は金融機関と連携する意思はないようである。税理士等と金融機関の連携を進めるには、金融機関との連絡ルートを確保しておくことが重要であることがわかる。毎回でなくとも、企業が金融機関と面談する際には同席をするといったことが必要であろう。

図表 13 顧客の事業承継問題の相談をメインバンク支店長へ連絡できるか

	回答者数	1 必ず促す	2 ほぼ必ず促す	3 時々促す	4 促すこともある	5 促すことはない	6 わからない	差 1 + 2 + 3 - 4 - 5
知っている	101	16.8%	38.6%	25.7%	9.9%	5.9%	3.0%	65.3%
名前は知らないが、必要時連絡は取れる	119	1.7%	31.1%	39.5%	21.0%	6.7%	0.0%	44.6%
簡単に連絡を取るの は難しい	74	4.1%	17.6%	29.7%	35.1%	12.2%	1.4%	4.1%
わからない	114	0.0%	1.8%	13.2%	29.8%	28.1%	27.2%	-42.9%

図表 13 は、問 8 の回答とメインバンクの支店長を知っているかとの問 24 の回答をクロスして整理したものである。

数字の傾向は図表 12 とほぼ同様であり、縦列の右端の差の数値もほぼ図表 12 と似ている。つまり金融機関の支店長と連携を考える税理士等は、支店長を「知っている」か「名前は知らないが、必要時連絡は取れる」という関係を持っているのである。

税理士が金融機関の担当者や支店長を「知っている」という関係があると、「必ず促す」や「ほぼ必ず促す」が 5 割を超えていることに注目しておくべきである。

問 9. 経営者から事業承継の悩みを相談された場合に、金融機関以外にどこに相談してみようか促しますか。下記から当てはまるものを全て選んで下さい。(いくつでも)

問 9 では、経営者から事業承継の悩みを相談された場合に、金融機関以外のどこに相談するよう促すかについて尋ね、その結果を選択率の高い順番に図表 14 にまとめた。税理士等は事業承継問題を解決するために、どのような組織を利用したいかについての興味ある質問である。

図表 14 顧客の事業承継問題について金融機関以外の相談先

全体	408
他の税理士・公認会計士	25.0
弁護士や中小企業診断士、コンサルタント	24.5
商工会議所・商工会、中小企業団体中央会	23.8
保険会社	23.0
事業承継・引継ぎ支援センター	21.6
信用保証協会	18.1
証券会社	18.1
どこかに相談してみることを勧めることはない	17.2
M&A の専門業者	11.5
よろず支援拠点	9.8
その他の公的支援機関	9.8
その他：	1.0

金融機関以外に利用したい専門家の上位を見ると、「他の税理士・公認会計士」25.0%、「他の弁護士や中小企業診断士、コンサルタント」24.5%、「商工会議所・商工会、中小企業団体中央会」23.8%、「保険会社」23.0%、「事業承継・引継ぎセンター」21.6%と続く。利用したい専門家の下位を見ると、「どこかに相談してみることを勧めることはない」17.2%、「M&A の専門業者」11.5%、「よろず支援拠点」9.8%、「その他の公的支援機関」9.8%である。

税理士等は事業承継に詳しい他の税理士等、弁護士・中小企業診断士・コンサルタントなどの専門家、事業承継・引継ぎセンターといった専門機関の活用を勧めているようである。また、事業承継後の生活設計を考えるために、保険会社を相談先として選ぶ比率が高いのが特徴である。近年、事業引継ぎ先の範囲を広げるため、M&A 専門業者の活用も有効な対策として活用されるようになってきた。M&A をいずれ活用するにしても、相談段階でいきなり M&A は抵抗が強いと思われ、相談先として勧める比率は高くない。

図表 15 金融機関への相談を促す、促さない別に向けた金融機関以外の相談先

	金融機関と相談することを促す	金融機関と相談することを促さない
信用保証協会	30.0%	3.8%
保険会社	39.0%	3.8%
証券会社	29.1%	4.9%
他の税理士・公認会計士	25.6%	24.3%
弁護士や中小企業診断士、コンサルタント	30.9%	16.8%
商工会議所・商工会・中小企業団体中央会	28.7%	17.8%
よろず支援拠点	12.6%	6.5%
事業承継・引継ぎ支援センター	24.2%	18.4%
その他の公的支援機関	11.7%	7.6%
M&Aの専門業者	9.9%	13.5%
その他	0.0%	2.2%
どこかに相談することを勧めない	3.1%	34.1%
合計	223	185

問 8 では、経営者から事業承継問題を相談されたときに、金融機関へ相談するように促すかどうかについて図表 11 にまとめた。ここで、「必ず促す」「ほぼ必ず促す」「時々促す」を積極的に金融機関と相談する姿勢として考え、「金融機関と相談することを促す」へグループ化する。「促すこともある」「促すことはない」「わからない」を「金融機関と相談することを促さない」へグループ化する。それぞれのグループは、どんな組織を利用したいかを整理したものが図表 15 である。

図表 15 の「金融機関と相談することを促さない」列を縦に見ると、選択肢の比率の最も高いのは、「どこかに相談することを勧めない」34.1%である。以下、「他の税理士・公認会計士」24.3%、「弁護士や中小企業診断士、コンサルタント」16.8%、「商工会議所・商工会、中小企業団体中央会」17.8%、「事業承継・引継ぎセンター」18.4%であった。どこにも相談することを勧めない税理士等の比率が高いのが特徴的である。次に、「金融機関と相談することを促す」列を縦に見ると、前述の専門家や専門組織に加えて、「信用保証協会」30.0%、「保険会社」39.0%、「証券会社」29.1%、「よろず支援拠点」12.6%の利用をあげており、情報取得の間口は広がる。金融機関と相談することを促す税理士等は、専門職と並んで金融関係機関の活用も勧めていることがわかる。難易度の高い事業承継問題の解決にあたっては、情報取得の幅を広げるような姿勢が必要だからであろう。

問 10. コロナ禍が、高齢の経営者の事業承継の意欲に影響を与えていると思いますか。当てはまるものを全て選んで下さい。(いくつでも)

図表 16 コロナ禍が事業承継の意欲に影響を与えた比率

全体	408
事業承継を諦めた経営者が多い	17.9
事業承継を先送りした経営者が多い	37.3
事業承継を前倒ししようとする経営者が多い	25.7
事業承継の意欲に対して影響はなかった	22.1
わからない	15.7

問 10 では、コロナ禍が高齢の経営者の事業承継の意欲に影響を与えているかどうかについて尋ね、その回答結果を図表 16 に示した。

408 人の回答者の内、「事業承継を諦めた経営者が多い」17.9%、「事業承継を先送りした経営者が多い」37.3%であり、事業承継を進めるにあたりマイナスの影響を与えたと回答した比率は 55.2%にのぼる。反対に「事業承継を前倒ししようとする経営者が多い」は 25.7%である。「事業承継の意欲に対して影響はなかった」は 22.1%であった。回答結果からわかるように、コロナ禍は事業承継への取組にブレーキをかけたと考える税理士等が多い。

図表 17 今後事業承継提案・助言をするとの税理士の回答と事業承継意欲の関係

	今後事業承継提案・助言をする
事業承継を諦めた	24.5%
事業承継を先送りした	50.0%
事業承継を前倒ししようとした	41.5%
事業承継の意欲に影響を与えなかった	17.9%
わからない	5.7%
合計	106

図表 17 は、問 5 で尋ねたコロナ禍の経済環境変化のために、今後どのような提案・助言をしたいですかという質問に対し「事業承継」を選択した税理士等の回答と、問10のコロナ禍が高齢の経営者の事業承継の意欲に影響をあたえているかとの回答をクロスしてまとめたものである。

図表 17 を見ると、事業承継の取り組みを絶やさないとする取組の選択比率は、「事業承継を先送りした経営者が多い」が 50.0%、「事業承継を前倒ししようとする経営者が多い」が 41.5%である。一方、やむなく「事業承継を諦めた」という選択肢は 24.5%ある。

図表 16 の全体の数値と比較すると、「事業承継を諦めた」、「事業承継を先送りした」、「事業承継を前倒ししようとした」の 3 つは、今後事業承継での提案・助言をしたいという税理士等の場合の方が数値が高い。数値の高さは、税理士の問題意識が高いからか、顧客に事業承継についての課題を多く抱えている企業が多いからであろう。

問 11. 中小企業の事業承継が円滑に進んでいないと言われます。事業承継の障害として、下記のそれぞれはどれほど重要だと思いますか。5 段階でお答え下さい。

図表 18 事業承継が円滑に進んでいない要因

	回答者数	非常に重要	重要	多少は重要	重要ではない	わからない
1. 現経営者が事業承継を真剣に考えないこと	408	22.8	41.9	22.8	3.9	8.6
2. 後継者を見つけるのが困難なこと	408	23.3	42.4	22.1	5.1	7.1
3. 後継者の育成がうまくいかないこと	408	18.9	41.7	27.2	5.4	6.9
4. 事業計画がないこと	408	13.5	34.8	35.3	7.4	9.1
5. 事業の収益性や将来性が乏しいこと	408	19.4	36.8	28.4	7.4	8.1
6. 金融機関から経営者保証の引継ぎを求められること	408	13.5	37.5	30.1	9.8	9.1
7. 経営者保証以外で金融機関が非協力的であること	408	10.8	37.3	32.8	9.6	9.6
8. 支援機関による支援が不足していること	408	14.5	32.4	33.8	10.3	9.1
9. 税負担が大きいこと	408	16.9	32.4	31.9	10.3	8.6

図表 19 事業承継の障害となる要因を点数化

1.現経営者が事業承継を真剣に考えないこと	2.915
2.後継者を見つけるのが困難なこと	2.903
3.後継者の育成がうまくいかないこと	2.795
5.事業の収益性や将来性が乏しいこと	2.741
9.税負担が大きいこと	2.611
6.金融機関から経営者保証の引継ぎを求められること	2.602
4.事業計画がないこと	2.598
8.支援機関による支援が不足していること	2.562
7.経営者保証以外で金融機関が非協力的であること	2.545

問 11 では、中小企業の事業承継が円滑に進んでいない要因について、「非常に重要」から「わからない」までの 5 段階について尋ね、図表 18 において、各要因について選択率を表した。各要因の重要度を明らかにするために、「非常に重要」4 点、「重要」3 点、「多少は重要」2 点、「重要ではない」1 点とし、「わからない」を除外して、選択した比率を掛けて各要因を点数化した。点数の高いほど、税理士等はその要因を事業承継の障害として重要だと考えていることになる。その結果を図表 19 に示した。

障害の大きな要因を上位から順番に上げると、「1.現経営者が事業承継を真剣に考えないこと」、「2.後継者を見つけるのが困難なこと」、「3.後継者の育成がうまくいかないこと」、「5.事業の収益性や将来性が乏しいこと」、「9.税負担が大きいこと」、「6.金融機関から経営者保証の引継ぎを求められること」、「4.事業計画がないこと」、「8.支援機関による支援が不足していること」、「7.経営者保証以外で金融機関が非協力的であること」となる。

現経営者の問題が最も多いものの、後継者に関わること、事業内容や事業力、税制面、金融機関の協力、支援機関のサポート力など様々な障害が一定の重要度を持つ結果となっている。このことは、事業承継問題解決の難易度が高いことを示唆している。

問 12. 信用保証協会の事業承継特別保証についてご存じですか。下記から当てはまるものを一つ選んで下さい。

図表 20 信用保証協会の事業承継特別保証を知っている比率

全体	408
名称も内容もよく知っている	15.7
名称は知っており、内容もある程度知っている	41.2
名称のみ知っている	18.9
名称も内容も知らない	24.3

問 12 では、信用保証協会の事業承継特別保証について知っているかどうかについて尋ね、その結果を図表 20 にまとめた。

408 人の回答者の内、「名称も内容もよく知っている」15.7%、「名称は知っており、内容もある程度知っている」41.2%、「名称のみ知っている」18.9%で、「名称も内容も知らない」24.3%と回答している。合計すると、税理士等の 75.8%は、事業承継について信用保証制度が取組を行っていることを知っている。

図表 21 年代別に見た信用保証協会の事業承継特別保証の周知度

		回答者数	1 名称も内容もよく知っている	2 名称は知っており、内容もある程度知っている	3 名称のみ知っている	4 名称も内容も知らない	5 差 1+2+3+4
全体		408	15.7	41.2	18.9	24.3	51.5
年代	20 代以下	18	27.8	61.1	0.0	11.1	77.8
	30 代	96	22.9	56.3	7.3	13.5	72.9
	40 代	130	13.8	35.4	19.2	31.5	36.9
	50 代	112	14.3	33.9	25.0	26.8	46.4
	60 代以上	52	5.8	36.5	32.7	25.0	50.0

信用保証協会の事業承継特別保証を知っているかどうかについて、税理士等の年齢の特徴について表したのが図表 21 である。

「1.名称も内容もよく知っている」、「2.名称は知っており、内容もある程度知っている」、「3.名称

のみ知っている」の 3 つの選択肢の合計から、「4.名称も内容も知らない」の選択肢を引いた差を年代別に差し引きして、図表 21 の右端の列に記載した。差が大きいほど事業承継特別保証を知っていると理解できる。差を計算すると、「20 代以下」は 77.8%ポイント、「30 代」72.9%ポイント、「40 代」36.9%ポイント、「50 代」46.4%ポイント、「60 代以上」50.0%ポイントである。したがって、40 代と 50 代は逆転しているものの、総じて 20 代以下から 60 代以上に年代が上がるにつれ、事業承継特別保証の認知度は低いといえる。年代層の若いほど信用保証協会の保証商品の知識は豊富である。

問 13. 中小企業の事業承継の支援者として、信用保証協会の役割をどのように期待しますか。下記から当てはまるものを一つ選んで下さい。

図表 22 信用保証協会の役割

全体	408
主役的な支援者として期待	8.6
重要な支援者として期待	38.2
支援者の一つとして期待	33.8
期待しない	10.5
わからない	8.8

問 13 では、中小企業の事業支援の支援者として、信用保証協会の役割をどのように期待しているかについて尋ね、その結果を図表 22 にまとめた。

408 人の回答者の内、「主役的な支援者として期待」8.6%、「重要な支援者として期待」38.2%、「支援者の一つとして期待」33.8%で、「期待しない」10.5%、「わからない」8.8%と税理士等は回答している。信用保証協会に期待している上位 3 つの選択肢を合計すると 80.6%に達し、信用保証協会への期待度は高い。

図表 23 年代別に見た信用保証協会の役割

		回答者数	1 主 役 的 な 支 援 者 と し て 期 待	2 重 要 な 支 援 者 と し て 期 待	3 支 援 者 の 一 つ と し て 期 待	4 期 待 し な い	5 わ か ら な い	差 1 + 2 + 3 - 4
全体		408	8.6	38.2	33.8	10.5	8.8	70.1
年代	20代以下	18	11.1	55.6	27.8	0.0	5.6	94.4
	30代	96	13.5	45.8	28.1	8.3	4.2	79.2
	40代	130	6.9	34.6	33.8	11.5	13.1	63.8
	50代	112	7.1	37.5	38.4	9.8	7.1	73.2
	60代以上	52	5.8	28.8	36.5	17.3	11.5	53.8

信用保証協会の役割を期待している税理士等の年齢の特徴について表したのが図表 23 である。

年代別に、税理士等の信用保証協会への期待には差があるかを確認するために、「主役的な支援者として期待」、「重要な支援者として期待」、「支援者の一つとして期待」の 3 つの選択肢の合計から、「期待しない」の選択肢を引いた差を、図表の右端の列に記載した。差が大きいほど信用保証協会への期待が高いと考えることができる。差を計算すると、「20 代以下」は 94.4%ポイント、「30 代」79.2%ポイント、「40 代」63.8%ポイント、「50 代」73.2%ポイント、「60 代以上」53.8%ポイントである。したがって、40 代と 50 代は逆転しているものの、20 代以下から 60 代以上に年代が上がるにつれ、期待度は下がることを表している。つまり年代層の若いほど信用保証協会への期待は高い。

問 12 で、年代層の若いほど事業承継特別保証の周知度は高かったことを見た。認知度の高い年代層の若い税理士等ほど信用保証協会への期待は高いことが確認できる。

5. サステナビリティ経営の支援

問 14. SDGs についてご存じですか。下記から当てはまるものを一つ選んで下さい。

図表 24 SDGs の認知度

全体	408
1. 名称も内容もよく知っている	27.2
2. 名称は知っており、内容もある程度知っている	50.0
3. 名称のみ知っている	16.2
4. 名称も内容も知らない	6.6

問 14 では、SDGs について、その名称や内容について知っているかどうかを尋ねている。図表 24 はその回答を集計したものである。

図表 24 によると、「名称も内容もよく知っている」との回答は 27.2%、「名称は知っており、内容もある程度知っている」との回答は 50.0%となっており、77.2%の回答者が SDGs の内容について、ある程度以上は知っていると回答している。また、「名称のみ知っている」との回答は 16.2%となっており、93.4%の回答者が、少なくとも名称については知っていると回答している。「名称も内容も知らない」との回答は 6.6%となっている。

なお、「名称も内容も知らない」の回答率は、年代別では、20 代以下が 0.0%、30 代が 3.1%、40 代が 10.0%、50 代が 5.4%、60 代以上が 9.6%となっており、40 代と 60 代以上において相対的に認知度が低いという結果であった。

問 15. 問 14 で SDGsを知っていると回答した方(1~3を選択した方)にうかがいます。あなたの事務所自身の SDGs の取り組みの状況として、当てはまるものを下記から一つ選んで下さい。

問 15 では、前問において「名称も内容も知らない」以外を選んだ回答者に対して、回答者の事務所自身の SDGs の取り組みの状況について尋ねている。図表 25 はその回答を集計したものである。

回答結果では、「既に取り組んでいる」は 18.4%に上っている。また、「取り組みを検討している」は 38.1%、「取り組みたいが、何をすれば良いかわからない」は 22.8%となっており、回答者の約 8

割合はSDGsに関して、少なくとも何らかの取り組みの意向は持っている。反対に、「取り組みの意向はない」との回答は20.7%となっている。

「既に取り組んでいる」の回答率を年代別に集計すると、20代以下は27.8%、30代は26.9%、40代は12.8%、50代は18.9%、60代以上は10.6%となり、回答者の年齢が低いほど「既に取り組んでいる」傾向は強くなる。

図表 25 回答者の事務所のSDGsの取り組み状況

全体	381
既に取り組んでいる	18.4
取り組みを検討している	38.1
取り組みたいが、何をすれば良いかわからない	22.8
取り組みの意向はない	20.7

問 16. 問 14 で SDGsを知っていると回答した方(1~3を選択した方)にうかがいます。顧問先について、SDGsについて何らかの取り組みをしてい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選んで下さい。

次の設問も、問 14 で「名称も内容も知らない」以外を選んだ回答者に対して質問を行っている。問 16 では、SDGs について何らかの取り組みをしている顧問先の割合について尋ねている。図表 26 はその回答を集計したものである。

この表によると、「少ない(0%以上~20%未満)」との回答が 22.8%、「半分より少ない(20%以上~40%未満)」との回答が 28.3%となっており、約半数の回答者が、何らかの取り組みを行っている顧問先の割合は半数よりも少ないと回答している。また、「半分ほど(40%以上~60%未満)」は 26.8%、「半分よりも多い(60%以上~80%未満)」は 10.2%となっており、「非常に多い(80%以上~100%)」との回答も 3.4%に上っている。

なお、各選択肢の中央値をとり、回答の平均を求めると(「わからない」との回答を除く)、何らかの取り組みをしている顧問先の割合は 34.2%となる。それに対して、前問では、「既に取り組んでいる」との回答は 18.4%であった。したがって、税理士事務所よりもその顧問先の方が、SDGs への取り組みは進んでいるといえる。

図表 26 SDGs について何らかの取り組みをしている顧問先の割合

全体	381
少ない (0%以上～20%未満)	22.8
半分より少ない (20%以上～40%未満)	28.3
半分ほど (40%以上～60%未満)	26.8
半分よりも多い (60%以上～80%未満)	10.2
非常に多い (80%以上～100%)	3.4
わからない	8.4

問 17. 問 14 で SDGsを知っていると回答した方(1～3を選択した方)にうかがいます。顧問先企業が SDGs の取り組みを行うことは望ましいこと、あるいは、必要なことだと思いますか。下記から当てはまるものを一つ選んで下さい。

図表 27 顧問先企業が SDGs の取り組みを行うことについて

全体	381
望ましいことであり、かつ、必要なことである	30.4
望ましいことではあるが、必要だとまではいえない	52.0
望ましくも必要でもない	10.8
わからない	6.8

次の設問も、問 14 において「名称も内容も知らない」以外を選んだ回答者に対して質問を行っている。問 17 では、顧問先企業が SDGs の取り組みを行うことは望ましいこと、あるいは、必要なことだと思うかどうかを尋ねている。図表 27 はその回答を集計したものである。

この表によると、「望ましいことであり、かつ、必要なことである」との回答は 30.4%、「望ましいことではあるが、必要だとまではいえない」との回答が最も多く 52.0%となっており、8 割以上の回答者は、顧問先企業が SDGs の取り組みを行うことについて望ましいと考えている。その一方で、10.8%の回答者は「望ましくも必要でもない」と答えている。

「望ましくも必要でもない」の回答率を年代別にみると、20 代以下は 5.6%、30 代は 6.5%、40 代は 14.5%、50 代は 13.2%、60 代以上は 6.4%となっており、40 代と 50 代で SDGs に対して否定的な見方が相対的に多くなっている。

問 18. 問 14 で SDGsを知っていると回答した方(1～3を選択した方)にうかがいます。あなたは顧問先から SDGs の取り組みについて相談を受けたらどうしますか。下記から当てはまるものを全て選んで下さい。(いくつでも)

図表 28 顧問先から SDGs の取り組みについて相談を受けた際の対応 (複数回答可)

全体	381
自ら主体的に支援を行う	24.9
専門家を紹介する	36.7
金融機関に相談するように助言する	28.6
商工会議所などの商工団体に相談するように助言する	26.5
公的な支援組織に相談するように助言する	26.5
その他の先に相談するように助言する	11.5
対応できないと伝える／何もしない	7.3
その他：	0.3
わからない	9.4

次の設問も、問 14 において「名称も内容も知らない」以外を選んだ回答者に対して質問を行っている。問 18 では、顧問先から SDGs の取り組みについて相談を受けた場合、どのように対応するかを尋ねている。図表 28 はその回答結果である。

回答結果では、「専門家を紹介する」との回答が最も多く 36.7%となっている。次いで、他の機関等への相談を助言するとの回答が多くなっている。具体的な相談先としては、回答の多いものから順に、「金融機関に相談するように助言する」が 28.6%、「商工会議所などの商工団体に相談するように助言する」が 26.5%、「公的な支援組織に相談するように助言する」が 26.5%、「その他の先に相談するように助言する」で 11.5%となっている。「自ら主体的に支援を行う」との回答は 24.9%にとどまっており、「対応できないと伝える／何もしない」との回答も 7.3%に上っている。

「自ら主体的に支援を行う」の回答率は、年代別では、20 代以下 が 27.8%、30 代が 26.9%、40 代が 26.5%、50 代が 26.4%、60 代以上が 12.8%となっており、60 代以上の回答率が相対的に低くなっている。

6. 支援者としての能力・経験

問 19. 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選んで下さい。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選んで下さい。(いくつでも)

問 19 では、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を尋ねている。また、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事柄についても尋ねている。図表 29 はそれらの回答結果を集計したものである。

集計結果によると、助言した経験がある事柄として、最も回答が多かったものは、「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)」で 36.0%、次いで、「新しい販売先」が 35.8%、「新しい仕入先」が 34.3%、「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 29.4%となっており、公的支援策に関する助言やビジネスマッチングに関する助言で回答率が高くなっている。

問 19 では、有益な結果をもたらした事柄についても尋ねている。有益であった経験では、「新しい販売先」が最も多く、「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)」が続いていた。

次に、それぞれの項目について、助言した経験があると答えた回答者のうち、何パーセントが有益な結果をもたらしたと回答したかを求めてみた(「有益であった経験」の回答率を「助言をした経験」の回答率で割った値を求めた)。この値が最も高かった項目は、「新しい販売先」で 63.0%、続いて、「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 62.5%、「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)」が 59.2%、「創業支援」が 59.2%、「新しい仕入先」が 57.1%となっている。これらの項目の多くは、助言経験ありとの回答が多かった項目とも重複しており、助言経験の多い項目は、有益な結果をもたらしやすい項目でもあることがわかる。

図表 29 取引先に助言した経験がある事柄と有益な結果をもたらした事柄（複数回答可）

	1.助言をした経験	2.有益であった経験
全体	408	408
新しい販売先	35.8	22.5
新しい仕入先	34.3	19.6
不動産（たとえば、工場用地など）	29.2	15.7
伝統的な銀行ローン以外の新しい資金調達方法	27.5	14.2
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）	36.0	21.3
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）	29.4	18.4
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	25.5	12.3
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	21.6	9.6
事業承継	20.1	10.3
創業支援	17.4	10.3
自分以外の専門家の紹介	21.6	11.3
中期事業計画の策定	18.4	7.6
事業継続計画（BCP）の策定	15.4	7.1
IT化、IOT、DXのアドバイス	13.7	6.6
事業再生や経営改善のアドバイス	18.1	7.8
事業承継以外のM&A（事業買収、事業売却）	15.7	8.3
上記以外の事項のアドバイス	9.3	5.1
一度も経験がない	15.9	19.4

なお、筆者らが2021年に実施した調査でも、問10において同様の質問を行っている。2021年調査において、助言した経験がある事柄として最も回答率が高かったものは、「新しい販売先」で47.5%、次いで、「新しい仕入先」が38.2%、「不動産（たとえば、工場用地など）」が37.6%、「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37.6%となっている（2021年調査のサンプルのうち、今回の調査でも回答が得られたサンプルに限定して再集計した値である）。

また、サンプルは異なるが、筆者らが2016年に行った調査でも、問10において同じ質問を行っている。2016年調査において、助言したことがある事柄として回答率が高かったものは、「自分以外の専門家の紹介」（50.1%）、「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%）、「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」（43.8%）、「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）」（39.1%）

などとなっている(回答率は、サンプルを税理士と公認会計士に限定して再集計した値である)。

したがって、2021年調査および2016年調査の結果と比較すると、今回の調査では、全体的に各項目の回答率が下がっており、また、公的支援策に関する助言の回答率の順位が相対的に上がっている。

問 20. 新型コロナウイルス感染症の影響が拡大・長期化する中、仕事のやりがいはコロナ禍発生前と比較してどのように変化しましたか。それぞれ、当てはまるものを一つ選んで下さい。

問 20 では、新型コロナウイルス感染症の影響が拡大・長期化する中、仕事のやりがいがコロナ禍発生前と比較してどのように変化したかを明らかにしようとしている。具体的には、コロナ禍発生前と現在のそれぞれについて、仕事のやりがいを感じるかどうかを尋ねている。図表 30 はその回答結果である。

回答結果をみると、コロナ禍発生前は、「非常に強く感じる」が 10.8%、「強く感じる」が 30.6%、「感じる」が最も多く 41.4%、「あまり感じない」が 10.5%、「全く感じない」が 6.6%となっている。また、現在についても、回答結果はほぼ同じとなっている。この結果を見る限りでは、コロナ禍で顧問先企業の業績に多かれ少なかれ影響が出ている中でも(図表 2 参照)、仕事のやりがいは、あまり変化していないように見える。

筆者らが 2021 年に実施した調査でも、問 13 において同様の質問を行っている。2021 年調査の結果では、「非常に強く感じる」が 18.2%、「強く感じる」が 40.9%、「感じる」が 30.8%、「あまり感じない」が 8.6%、「全く感じない」が 1.5%となっている(2021 年調査のサンプルのうち、今回の調査でも回答が得られたサンプルに限定して再集計した値である)。

また、サンプルは異なるが、筆者らが 2016 年に実施した調査でも、問 6 において同じ内容の質問を行っており、回答結果は、「非常に強く感じる」が 22.1%、「強く感じる」が 31.2%、「感じる」が 33.2%、「あまり感じない」が 11.5%、「全く感じない」が 2.0%となっている(回答率は、サンプルを税理士と公認会計士に限定して再集計した値である)。

したがって、2021 年調査および 2016 年調査と比較すると、今回の調査結果では、「非常に強く感じる」の回答率が大きく低下している。危機の中で顧客から頼られる機会が増えており、やりがいが上昇している予想したが、必ずしもそうはなっていなかった。一方で、「全く感じない」や「あまり感じない」も減っており、中位に評価が集まっている。

図表 30 仕事のやりがい

	n	非常に強く感じる	強く感じる	感じる	あまり感じない	全く感じない
1.コロナ禍発生前	408	10.8	30.6	41.4	10.5	6.6
2.現在	408	11.0	28.9	42.4	11.0	6.6

7. 顧問先企業の取引先金融機関の状況

問 21. 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選んでください。

問 21 は、回答者である税理士・公認会計士が地盤とする地域の中心的金融機関を尋ねたものであり、その結果は図表 31 にまとめている。

比率の高い方から地銀・第二地銀 30.9%が最も多く、都銀 26.5%、信用金庫 25.5%で太宗を占め、以下、信用組合 5.6%、その他 5.4%、政府系金融機関 3.9%、JA・漁協 2.2%と並ぶ。

図表 31 税理士・公認会計士が地盤とする地域の中心的金融機関

	n	%
全体	408	100.0
都市銀行	108	26.5
地方銀行・第二地方銀行	126	30.9
信用金庫	104	25.5
信用組合	23	5.6
JA・漁協	9	2.2
政府系金融機関	16	3.9
その他	22	5.4

問 22. 前問で回答いただいた「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)の取り組みは、コロナ禍発生前と比べてどのように変化したと思いますか。それぞれについて当てはまるものを一つ選んでください。

図表 32 地域主要金融機関の取り組み姿勢のコロナ禍前後の変化

	n	積極化	やや積極化	横ばい	やや消極化	消極化	わからない
1.顧客企業の支援	408 100.0	49 12.0	92 22.5	192 47.1	23 5.6	12 2.9	40 9.8
2.専門家との協働	408 100.0	36 8.8	94 23.0	197 48.3	26 6.4	13 3.2	42 10.3
3.地方創生	408 100.0	32 7.8	81 19.9	197 48.3	33 8.1	13 3.2	52 12.7

注) 上段：実数、下段：%

問 22 は、問 21 の地域主要金融機関が、「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」への取り組みについて、コロナ禍発生を契機として取り組みを変化させたかを尋ねた。その結果が、図表 32 である。

「顧客企業の支援」についてみると、「積極化」12.0%、「やや積極化」22.5%に対し「消極化」2.9%、「やや消極化」5.6%、と積極的評価が上回り、「横ばい」47.1%、「わからない」9.8%である。

「専門家との協働」も「積極化」8.8%、「やや積極化」23.0%に対し「消極化」3.2%、「やや消極化」6.4%、と積極的評価が上回り、「横ばい」48.3%、「わからない」10.3%である。

「地方創生」も同様のパターンで、「積極化」7.8%、「やや積極化」19.9%に対し「消極化」3.2%、「やや消極化」8.1%、と積極的評価が上回り、「横ばい」48.3%、「わからない」12.7%である。

「積極化」+「やや積極化」の構成比を比較すると「顧客企業の支援」34.5%>「専門家との協働」31.8%>「地方創生」27.7%となる。「横ばい」の構成比は、「顧客企業の支援」47.1%<「専門家との協働」48.3%=「地方創生」48.3%となる。「消極化」+「やや消極化」は「顧客企業の支援」8.5%<「専門家との協働」9.68%<「地方創生」11.3%となる。わずかの差であるが、コロナ禍に直面した金融機関が執る優先順位「顧客企業の支援」>「専門家との協働による顧客企業の支援」>「地方創生」を、整合的に反映したものと思われる。

問 23. 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、コロナ禍発生前と比べてどのような変化がみられますか。当てはまるものを一つ選んでください。

問 23 は、地元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、コロナ禍の前後で変化がみられるかを尋ねたものである。その結果が図表 33 にまとまっている。

「やや積極的になった」36.0%が最も多く、「非常に積極的になった」6.4%と合わせ、回答の 4 割強が積極的になったと認識し、「変化はない」35.3%や「やや消極的になった」7.1%、「非常に消極的になった」2.2%を大きく上回っていることから、信用保証協会が中小企業の本業支援や再生支援に対する姿勢を積極化していると、多くの税理士等が評価していることがわかる。

図表 33 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コロナ禍前後の変化

	n	%
全体	408	100.0
非常に積極的になった	26	6.4
やや積極的になった	147	36.0
変化はない	144	35.3
やや消極的になった	29	7.1
非常に消極的になった	9	2.2
わからない	53	13.0

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について、「地方創生に向けた金融機関と専門家の連携の課題」(2021 年 4 月)で「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。」ということで同じ質問項目で尋ねているため、「コロナ禍発生前」と「5 年前」という違いがあるか、「コロナ禍発生前」との比較として、1 年間で認識がどう変化したかを比較したのが、図表 34 である。

質問項目の番号、1「非常に積極的になった」、2「やや積極的になった」、3「変化はない」、4「やや消極的になった」、5「非常に消極的になった」、について前回から今回への変化幅をみた。例え

ば、前回3「変化はない」、今回1「非常に積極的になった」なら $3-1=2$ であり、2ポイント積極化とする。

信用保証協会の取り組み姿勢に対する認識が1年間変わらなかった変化幅0が最も多く54.9%を占める。積極化方向に認識が変化したもの64件19.1%に対し、消極化方向に変化したもの87件26.0%で、消極化方向の認識が上回る。ただし、これは認識の変化幅0が過半を占めることからわかるように、信用保証協会の姿勢が消極的になったというよりは、コロナ禍対策が既存の枠内で行われ、新たな対策が打ち出されないところから来る印象の可能性がある。

図表 34 信用保証協会の姿勢についての認識変化(2022年4月/2021年4月)

今回～前回変化幅	件数	%
4	0	0.0
3	1	0.3
2	8	2.4
1	55	16.4
0	184	54.9
-1	60	17.9
-2	19	5.7
-3	7	2.1
-4	1	0.3
(計)	335	100.0

注)今回、前回いずれかで「わからない」回答は除外して、比較している。

(+)認識が改善方向(例. 今回1「積極化」、前回3「横ばい」、変化幅+2改善)

(-)認識が悪化方向(例. 今回4「やや消極化」、前回3「横ばい」、変化幅-1悪化)

(0)認識が横ばい(例. 今回3「横ばい」、前回3「横ばい」、変化幅 0)

8. 金融機関との連携の状況

問 24. 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下さい。それぞれについて当てはまるものを一つ選んで下さい。

問 24 では、主要な顧客先企業のメインバンクの担当者や支店長とどの程度の面識があるかを

尋ねている。図表 35 はその回答を集計したものである。

メインバンクの担当者についての回答結果は、「知っている」が 30.1%、「名前は知らないが、必要なときに連絡は取れる」が 33.1%、「簡単に連絡を取るのには難しい」が 11.5%となっている。支店長については、「知っている」が 24.8%、「名前は知らないが、必要なときに連絡は取れる」が 29.2%、「簡単に連絡を取るのには難しい」が 18.1%となっており、担当者と比較すると、「知っている」の回答率がやや低くなる。

筆者らが 2021 年に実施した調査でも、問 21 において同様の質問を行っている。2021 年調査の結果では、「知っている」の回答率は、メインバンクの担当者が 41.1%、支店長が 33.4%となっており、いずれも今回の調査よりも高い回答率となっている(2021 年調査のサンプルのうち、今回の調査でも回答が得られたサンプルに限定して再集計した値である)。したがって、この比較からは、コロナ禍が長期化する中で、税理士等の専門家と地域金融機関の関係がやや希薄化した可能性が示唆される。

サンプルは異なるが、筆者らが 2016 年に行った調査でも、問 20 で同様の質問を行っている。「知っている」の回答率は、メインバンクの担当者が 30.5%、支店長が 22.9%であり(サンプルを税理士と公認会計士に限定して再集計した値)、今回の調査結果とほぼ同じ値となっている。

図表 35 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	簡単に連絡を取るのには難しい	わからない
1.担当者	408	30.1	33.1	11.5	25.2
2.支店長	408	24.8	29.2	18.1	27.9

問 25. 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、早い段階で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選んで下さい。

問 25 では、重要な顧客から廃業するべきかという相談があった場合に、取引金融機関にも、早い段階で相談するように勧めるのはどのくらいの割合かを尋ねている。図表 36 は回答の集計結果である。

この表によると、最も回答が多かったものは「40%以上～60%未満」で 31.6%、次いで、「20%以上～40%未満」が 19.4%、「60%以上～80%未満」が 15.7%と続いている。それぞれの選択肢の中央値をとり、回答結果の平均値を求めると 48.7%となる（「わからない」との回答を除いた値）。したがって、平均で見ると、重要な顧客から廃業の相談があった際に、金融機関に相談するように勧めるケースは約半数程度にとどまっている。

筆者らが 2021 年に行った調査でも、問 23 において、同じ質問を行っている。そこで、2021 年調査の結果についても、それぞれの選択肢の中央値をとり、回答結果の平均値を求めると 49.0%となり（「わからない」との回答を除いた値であり、2021 年調査のサンプルのうち、今回の調査でも回答が得られたサンプルに限定して集計した値）、今回の回答結果とほぼ同じであった。

図表 36 重要な顧客から廃業の相談があった際に取引金融機関に相談するように勧める割合

全体	408
0%以上～20%未満	9.8
20%以上～40%未満	19.4
40%以上～60%未満	31.6
60%以上～80%未満	15.7
80%以上～100%	8.8
わからない	14.7

問 26. 問 25 で選択肢「0%以上～20%未満」を選択した理由について、下記から当てはまるものを全て選んで下さい。（いくつでも）

問 26 では、前問において、「0%以上～20%未満」を選択した理由について尋ねている。回答結果は図表 37 のとおりである。

この表によると、金融機関への相談にメリットがないとの回答が多く、「金融機関へ相談しても有益な解決策が得られそうにない」が 32.5%、「親身になって相談に乗ってくれるとは思えない」が

30.0%となっている。また、金融機関への相談にデメリットがあるという回答も多く、「融資を引き上げられるかもしれない」が 30.0%、「金融機関を通じて取引先に廃業意向が漏れる心配がある」が 22.5%、「新規融資に応じてくれないかもしれない」が 20.0%、「債務者区分を引き下げられるかもしれない」が 12.5%となっている。これらの結果からは、重要な顧客から廃業の相談があった際に取引金融機関への相談を勧めないケースでは、金融機関との間に十分な信頼関係が醸成されていないことが示唆される。このほかの理由としては、「全て決めてから金融機関へ報告すれば十分と考える」との理由が 15.0%、「事業者が判断するべきことであり、税理士等が助言することではない」との理由が 15.0%となっている。

図表 37 重要な顧客から廃業の相談があった際に取引金融機関に相談するように勧めない理由

全体	40
融資を引き上げられるかもしれない	30.0
新規融資に応じてくれないかもしれない	20.0
債務者区分を引き下げられるかもしれない	12.5
金融機関を通じて取引先に廃業意向が漏れる心配がある	22.5
金融機関へ相談しても有益な解決策が得られそうにない	32.5
親身になって相談に乗ってくれるとは思えない	30.0
全て決めてから金融機関へ報告すれば十分と考える	15.0
事業者が判断するべきことであり、税理士等が助言することではない	15.0
その他の理由：	0.0
明確な理由はない	25.0

問 27. 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選んで下さい。(いくつでも)

問 27 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働する上で、これまでに経験した障害について質問している。図表 38 はその回答を集計したものである。

この表によると、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最も回答が多かったのは、「複数の金融機関が絡むために、調整が難しい」で 25.0%、次いで、「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」が 22.1%、「あなたの側に、金融機関に対する不信感がある」が 21.6%、「金融機関側が、企業支援に消極的である」が 17.9%、「どの金融機関が

メインバンクなのかはっきりしない」が 17.2%、「金融機関の担当者の能力が低い」が 16.9%、「金融機関の担当者が変わるたびに顧問企業との付き合いかたや取引方針が変わる」が 16.9%、「金融機関の意思決定が遅い」が 16.4%と続いている。総じていえば、権利関係の複雑さや金融機関側の姿勢について問題を指摘する回答が多くなっている。

図表 38 顧客企業のメインバンクと協働する上で経験した障害（複数回答可）

全体	408
あなたの金融に関する知識が乏しい	12.5
どの金融機関がメインバンクなのかはっきりしない	17.2
複数の金融機関が絡むために、調整が難しい	25.0
あなたの側に、金融機関に対する不信感がある	21.6
金融機関側に、あなたに対する不信感がある	13.2
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	22.1
金融機関側が、企業支援に消極的である	17.9
金融機関の担当者の能力が低い	16.9
金融機関の責任者、決定権者が誰かわかりにくい	11.5
金融機関の担当者が変わるたびに顧問企業との付き合いかたや取引方針が変わる	16.9
金融機関の意思決定が遅い	16.4
上記以外の深刻な障害がある	3.9
協働の機会はなく、障害を感じたことはない	6.1
協働の機会はあるが、障害を感じたことはない	4.7
わからない	15.0

筆者らが 2021 年に行った調査でも、問 25 において同じ質問を行っている。2021 年調査の結果は、回答が多かったものから順に、「複数の金融機関が絡むために、調整が難しい」が 34.1%、「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」が 24.0%、「あなたの側に、金融機関に対する不信感がある」が 22.4%、「金融機関側が、企業支援に消極的である」が 18.0%、「金融機関の担当者の能力が低い」が 17.8%、「どの金融機関がメインバンクなのかはっきりしない」が 17.6%、「金融機関の意思決定が遅い」が 17.6%となっている（回答率は、2021 年調査のサンプルのうち、今回の調査でも回答が得られたサンプルに限定して集計した値）。このように、回答率が相対的に高い選択肢は、2021 年調査と今回の調査でほぼ同じであるが、各選択肢の回答率は、今回の調査のほうが、やや低いという結果である。

また、2016 年に行った調査でも、問 25 において同様の質問を行っている。回答が多かった選択肢は今回とほぼ同じであり、回答が多いものから順に、「同じ金融機関でも支店や担当者によ

て支援への熱意が異なる」が 23.4%、「複数の金融機関が絡むために、調整が難しい」が 22.8%、「金融機関の意思決定が遅い」が 16.0%、「あなたの側に、金融機関に対する不信感がある」が 15.5%、となっている(回答率は、サンプルを税理士と公認会計士に限定して再集計した値である)。

問 28. 金融庁の監督指針や銀行法等の改正によって、金融機関が人材紹介業務、人材派遣業務、地域商社業務を実施すること、あるいは、事業再生会社や事業承継会社への出資が可能になっていることをご存じですか。それぞれ、当てはまるものを一つ選んで下さい。

図表 39 金融機関による各種業務の実施等が可能なことについて

	n	よく知っている	聞いたことはある	ほとんど知らない	全く知らない
1.人材紹介業務	408	19.9	39.2	19.9	21.1
2.人材派遣業務	408	18.6	42.4	19.9	19.1
3.地域商社業務	408	15.4	37.3	26.0	21.3
4.事業再生会社・事業承継会社への出資	408	15.4	41.9	22.5	20.1

かつては、金融機関が人材紹介業務、人材派遣業務、地域商社業務を実施すること、あるいは、事業再生会社や事業承継会社へ出資することは規制されていた。しかし、金融庁の監督指針や銀行法等の改正によって、金融機関がこれらを行うことが可能になった。問 28 では、これらのことについて知っているかどうかを尋ねている。図表 39 はその回答結果である。

この表によると、いずれの項目についても、「聞いたことはある」との回答が最も多くなっている。また、「よく知っている」と「聞いたことはある」の回答率の合計を求めると、「人材紹介業務」が 59.1%、「人材派遣業務」が 61.0%、「地域商社業務」が 52.7%、「事業再生会社・事業承継会社への出資」が 57.4%となり、いずれの項目についても、半数以上の回答者が、少なくとも聞いたことはあると回答している。

筆者らは 2020 年に経営者を対象として、金融機関の人材支援に関する調査を実施した。この調査でも、問 29 において、金融機関が人材紹介業務を行うことが可能になったことについて知っ

ているかどうかを尋ねている。この調査では、従業員数 51 人以上の企業の経営者に限定しても、「知らなかった」との回答は 46.4%に上っている。それに対して、今回の調査結果では、人材紹介業務に関しては「ほとんど知らない」と「全く知らない」の回答の合計は 41.0%となっており、2020 年の調査結果と比較して、認知度はやや高くなっている。これには、調査対象層が異なることと、規制が緩和されてからの時間の経過が影響しているものと思われる。

問 29. 新型コロナウイルス感染症の影響が拡大・長期化する中、金融機関から新規の顧問先になる顧客を紹介される頻度はコロナ禍発生前と比較してどのように変化しましたか。それぞれ、当てはまるものを一つ選んで下さい。

図表 40 金融機関から新規の顧問先になる顧客を紹介される頻度

	n	よくある	ときどきある	少ないがある	ない	わからない
1.コロナ禍発生前	408	10.8	28.2	25.5	24.3	11.3
2.現在	408	10.3	27.2	25.5	25.7	11.3

問 29 では、新型コロナウイルス感染症の影響が拡大・長期化する中、金融機関から新規の顧問先になる顧客を紹介される頻度はコロナ禍発生前と比較してどのように変化したかを尋ねている。

図表 40 はその回答を集計したものである。

回答結果は、コロナ化発生前については、「よくある」が 10.8%、「ときどきある」が 28.2%、「少ないがある」が 25.5%、「ない」が 24.3%となっており、回答者の 6 割以上が、金融機関から顧客を紹介された経験があると回答している。現在についても、回答結果は、ほぼ同じであり、このことから、コロナ禍でも、金融機関が税理士等に顧客を紹介する頻度はそれほど変わっていないように思われる。

筆者らが 2021 年に実施した調査でも、問 22 において、金融機関から新規の顧問先になる顧客を紹介されたことがあるかどうかを質問している。2021 年の調査結果では、「よくある」が 16.0%、「ときどきある」が 29.9%、「少ないがある」が 22.9%、「ない」が 24.6%となっている(2021 年調査のサンプルのうち、今回の調査でも回答が得られたサンプルに限定して再集計した値)。したがっ

て、2021 年調査と比較して、今回の調査では、「よくある」の回答率が若干低下している。したがって、2021 年調査との比較では、コロナ禍が長期化する中、金融機関が税理士等に顧客を紹介する頻度はやや低下している可能性も示唆される。

筆者らが 2016 年に実施した調査でも、サンプルは異なるが、問 21 において同様の質問を行っている。2016 年調査の結果では、「ない」が 40.1%となっており(サンプルを税理士と公認会計士に限定して再集計した結果)、今回調査よりも金融機関との連携は行われていない。2016 年調査の後、税理士等の専門家と金融機関との連携が進んだ可能性が示唆される。

問 30. 新型コロナウイルス感染症の影響が拡大・長期化する中、金融機関に対して顧客を紹介(融資斡旋など)する頻度はコロナ禍発生前と比較してどのように変化しましたか。それぞれ、当てはまるものを一つ選んで下さい。

図表 41 金融機関に対して顧客を紹介(融資斡旋など)する頻度

	n	よくある	ときどきある	少ないがある	ない	わからない
1.コロナ禍発生前	408	9.3	28.7	28.7	22.5	10.8
2.現在	408	10.0	29.2	25.2	24.8	10.8

問 30 では、新型コロナウイルス感染症の影響が拡大・長期化する中、金融機関に対して顧客を紹介(融資斡旋など)する頻度はコロナ禍発生前と比較してどのように変化したかを質問している。この回答結果は、図表 41 のとおりである。

回答結果は、コロナ禍発生前については、「よくある」が 9.3%、「ときどきある」が 28.7%、「少ないがある」が 28.7%、「ない」が 22.5%となっている。それに対して、現在については、「よくある」、「ときどきある」、「ない」において回答が微増しており、金融機関に対して顧客を紹介する頻度は、コロナ禍でやや二極化する傾向がみられる。

筆者らが 2021 年に実施した調査でも、問 22 において、金融機関に対して顧客を紹介(融資斡旋など)したりすることがあるかどうかを尋ねている。2021 年調査の結果では、「よくある」が 14.9%、

「ときどきある」が 32.7%、「少ないがある」が 23.7%、「ない」が 21.8%となっている(2021 年調査のサンプルのうち、今回の調査でも回答が得られたサンプルに限定して再集計した値)。したがって、2021 年調査の結果と比較すると、今回の調査結果では、「よくある」と「ときどきある」の回答率が低下し、その分「少ないがある」の回答率が上昇している。この 2021 年調査との比較からは、コロナ禍が長期化する中で、金融機関に顧客を紹介する頻度が低くなった可能性が示唆される。

サンプルは異なるものの、筆者らが 2016 年に行った調査でも、問 21 において同じ質問を行っている。2016 年調査では、「ない」との回答が 38.6%で最も多く(サンプルを税理士と公認会計士に限定して再集計した結果)、2016 年調査の後、税理士等の専門家と金融機関の連携が進んだ可能性がある。

9. コロナ禍での金融機関の対応への評価

問 31. コロナ禍で、民間金融機関による実質無利子・無担保の融資(ゼロゼロ融資)が大きく進捗しました。あなたの顧問先でゼロゼロ融資を利用している企業に、据置期間についての設定など借入条件について具体的な助言をしましたか。下記から当てはまるものを一つ選んで下さい。

問 31 では、顧問先企業でゼロゼロ融資を利用している企業に、据置期間についての設定など借入条件について具体的な助言をしたかを尋ね、その回答結果を図表 22 にまとめた。

408 人の回答者の内、「しばしば助言した」12.5%、「時々助言した」46.3%、「ごく稀に助言した」16.9%で、「助言していない」15.9%、「わからない」8.3%の回答を得た。助言したという回答の上位 3 つの選択肢を合計すると、75.7%は顧問先企業へのサポートを行っており、サポートする税理士等の比率は高い。

図表 42 ゼロゼロ融資の利用顧客に借入条件などの助言をした比率

全体	408
しばしば助言した	12.5
時々助言した	46.3
ごく稀に助言した	16.9
助言していない	15.9
わからない	8.3

図表 43 年齢別に見たゼロゼロ融資借入条件の助言の比率

		回答者数	1 しばしば助言した	2 時々助言した	3 ごく稀に助言した	4 助言していない	5 わからない	差 1 + 2 + 3 + 4 + 5
全体		408	12.5	46.3	16.9	15.9	8.3	59.8
年代	20代以下	18	16.7	44.4	27.8	0.0	11.1	88.9
	30代	96	9.4	60.4	19.8	6.3	4.2	83.3
	40代	130	10.8	44.6	16.9	15.4	12.3	56.9
	50代	112	13.4	44.6	16.1	17.9	8.0	56.3
	60代以上	52	19.2	28.8	9.6	36.5	5.8	21.2

前段で税理士等の75.7%は顧問企業へゼロゼロ融資の借入条件の助言を行っていることを示したが、年齢別での助言状況はどうだろうか。図表43は年齢別に助言の状況を表したものである。

年代層別の特徴を捉えるために、「1.しばしば助言した」、「2.時々助言した」、「3.ごく稀に助言した」の選択肢の比率の合計から、「4.助言していない」選択肢の比率を引いた差を、右端の縦列に記載した。数値が高いほど助言活動は高いことを表している。年代別にみると、「20代以下」88.9%、「30代」88.3%、「40代」56.9%、「50代」56.3%、「60代以上」21.2%となっている。年齢層が高くなるほど、助言活動は低調になっている。

コロナ禍での税理士等の支援業務は多岐にわたるが、ゼロゼロ融資の借入助言は年齢層の低い税理士等ほど積極的におこなったと思われる。60代以上のゼロゼロ融資に関する助言は他の世代に比べて低かったことから、ゼロゼロ融資に対するサポートは手薄だったように思われる。

問 32. あなたの主要な顧問先に関して、当該企業の取引金融機関のゼロゼロ融資の申込に対する姿勢はどのようなものであったと思いますか。当てはまるものを全て選んで下さい。(いくつでも)

図表 44 顧客企業の取引金融機関のゼロゼロ融資の申込に対する姿勢

全体	408
顧客のために希望額に沿って貸し出したいという姿勢	19.6
できるだけ迅速に融資を実行したいという姿勢	27.5
申込者の事情に寄り添った姿勢	25.2
決算書の内容を検討する姿勢	26.2
返済計画を厳しく審査する姿勢	21.8
事業計画の策定・提出を求める姿勢	19.4
融資残高を増やすチャンスという姿勢	16.7
100%保証されるため杜撰な審査でよしとする姿勢	8.8
いずれも当てはまらない	8.8
わからない	11.0

問 32 では、顧問先企業の取引金融機関のゼロゼロ融資の申込に対する姿勢について尋ね、その回答結果を図表 44 にまとめた。

408 人の回答者の内、選択肢の高いものから見ると、「できるだけ迅速に融資を実行したいという姿勢」27.5%、「決算書の内容を検討する姿勢」26.2%、「申込者の事情に寄り添った姿勢」25.2%で、「返済計画を厳しく審査する姿勢」21.8%、「顧客のために希望額に沿って貸し出したいという姿勢」19.6%、「事業計画の策定・提出を求める姿勢」19.4%、「融資残高を増やすチャンスという姿勢」16.7%、「100%保証されるため杜撰な審査でよしとする姿勢」8.8%、「いずれも当てはまらない」8.8%、「わからない」8.8%の回答を得た。

図表 45 顧客企業の取引金融機関別に見たゼロゼロ融資の申込に対する姿勢

	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
顧客の希望額に沿いたい姿勢	29.6%	14.3%	22.1%	13.0%	11.1%	18.8%	0.0%
迅速に融資実行したい姿勢	33.3%	31.0%	26.0%	17.4%	11.1%	25.0%	4.5%
申込者の事情に寄り添う姿勢	28.7%	29.4%	24.0%	21.7%	11.1%	18.8%	4.5%
決算書の内容を検討する姿勢	36.1%	25.4%	26.0%	21.7%	11.1%	12.5%	4.5%
返済計画を厳しく審査する姿勢	24.1%	20.6%	23.1%	30.4%	22.2%	18.8%	4.5%
事業計画の策定・提出を求める姿勢	19.4%	21.4%	15.4%	26.1%	55.6%	18.8%	4.5%
融資残高を増やすチャンスという姿勢	17.6%	17.5%	9.6%	30.4%	44.4%	31.3%	4.5%
100%保証のため杜撰な審査をする姿勢	10.2%	8.7%	8.7%	13.0%	11.1%	6.3%	0.0%
いずれにもあてはまらない	10.2%	6.3%	5.8%	4.3%	11.1%	31.3%	18.2%
わからない	8.3%	7.1%	8.7%	4.3%	0.0%	6.3%	72.7%
合計	108	126	104	23	9	16	22

図表 46 ゼロゼロ融資に対する金融機関の姿勢

	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
オーソックス的姿勢	171.2%	142.1%	136.6%	130.3%	122.2%	112.7%	22.5%
モラルハザード的姿勢	20.4%	15.0%	14.5%	17.3%	22.2%	37.6%	18.2%
差	150.8%	127.1%	122.1%	113.0%	100.0%	75.1%	4.3%

図表 45 は、問 32 の回答結果と問 21 の地域の主たる金融機関の業態をクロスしてまとめた表である。金融機関の列を縦に見ると、一番多い選択肢の比率は金融機関によってまちまちであり一律の傾向を見ることはできない。金融機関業態別に一番多い選択肢の比率を見ると、都市銀行は「決算書の内容を検討する姿勢」36.1%、地方銀行・第二地方銀行は「申込者の事情に寄り添う姿勢」29.4%、信用金庫は「迅速に融資実行したい姿勢」26.0%、「決算書の内容を検討する姿勢」26.0%、信用組合は「返済計画を厳しく審査する姿勢」30.4%、「融資残高を増やすチャンスという姿勢」30.4%、JA・漁協は「事業計画の策定・提出を求める姿勢」55.6%、政府系金融機関は「融

「融資残高を増やすチャンスという姿勢」31.3%、「いずれにもあてはまらない」31.3%となっている。

そこで、金融機関の特徴を分析するために、「姿勢」をオーソドックス的(あるいは伝統的)姿勢とモラルハザード的姿勢の二つに分ける。図表 45 の金融機関の姿勢を縦から見て、「顧客のために希望額に沿って貸し出したいという姿勢」、「できるだけ迅速に融資を実行したいという姿勢」、「申込者の事情に寄り添った姿勢」、「決算書の内容を検討する姿勢」、「返済計画を厳しく審査する姿勢」、「事業計画の策定・提出を求める姿勢」をオーソドックス的姿勢と呼ぶ。一方、「融資残高を増やすチャンスという姿勢」、「100%保証されるため杜撰な審査でよしとする姿勢」をモラルハザード的姿勢と呼ぶ。

図表 46 は、図表 45 のオーソドックス的姿勢の選択率の単純合計からモラルハザード的姿勢の単純合計を差し引きして差を求めた表である。数値が高いとオーソドックス的、数値が低いとモラルハザード的と解釈する。これを見ると、都市銀行は差が最も多くオーソドックス的姿勢、地方銀行・第二地方銀行、信用金庫は都市銀行に続く。地方銀行・第二地方銀行と信用金庫の数値は同程度であるが、信用組合や JA・漁協と比較してオーソドックス的姿勢と思われる。信用組合、JA・漁協は、「融資残高を増やすチャンスという姿勢」の選択率が他の業態金融機関に比べてかなり高く、資金提供という金融仲介機能を果たしたという評価とは別に、コロナ禍の融資競争を利用したという面が見られる。公的金融機関はこの分類になじまないので、数値の低さについては、政府系金融機関の公的金融機関としての役割が果たしたと推察する。

ただし、問 21 で尋ねているのは、回答者の事務所の拠点地域において中心的な役割を果たしている金融機関の業態であり、事務所の顧客のメインバンクとは限らないことである。たとえば、東京都では問 21 の回答としては都市銀行を選択するであろうが、中小企業の主たるメインバンクは信用金庫であり、本問において回答者は信用金庫について回答している可能性もある。したがって、問 21 は地域の金融環境の特徴と捉える方が適当かもしれない点で、結果の解釈には留意が必要である。

問 33. ゼロゼロ融資についてどんな効果や問題があったと思いますか。当てはまるものを全て選んで下さい。(いくつでも)

図表 47 ゼロゼロ融資の効果と問題

全体	408
事業者に必要な借入の増加	27.5
事業者の意欲の維持	26.5
事業再構築の時間の確保	24.5
債務の過剰化	24.0
倒産の抑制	23.8
雇用の維持	23.5
本業の改善努力の先送り	20.1
事業再構築の先送り	19.6
効果も問題もなかった	16.2
上記以外の効果	3.4
上記以外の問題	2.7

問 33 では、ゼロゼロ融資についてどんな効果や問題があったかについて尋ね、図表 47 に選択肢の高い比率から順番に回答結果を表した。

408 人の回答者の内、選択肢の比率の高いものから見ると、「事業者に必要な借入の増加」27.5%、「事業者の意欲の維持」26.5%、「事業再構築の時間の確保」24.5%で、「債務の過剰化」24.0%、「倒産の抑制」23.8%、「雇用の維持」23.5%、「本業の改善努力の先送り」20.1%、「事業再構築の先送り」19.6%、「効果も問題もなかった」16.2%、「上記以外の効果」3.4%、「上記以外の問題」2.7%の回答を得た。ゼロゼロ融資に問題があったとする選択肢の比率が高かったことが注目される。

効果があったとする選択肢の「事業者の意欲の維持」、「事業再構築の時間の確保」、「倒産の抑制」、「雇用の維持」の 4 項目の比率の合計 98.3%から、問題があったとする選択肢の「事業者に必要な借入の増加」、「債務の過剰化」、「本業の改善努力の先送り」、「事業再構築の先送り」の 4 項目の比率の合計は 91.2%である。ゼロゼロ融資については、賛否相半ばすることになり、慎重な評価が必要である。

図表 48 コロナ禍の影響度とゼロゼロ融資の効果・問題

	満 少 な か っ た (0 % 以 上 〜 2 0 % 未 満)	4 0 % 未 満	半 分 よ り 少 な か っ た (2 0 % 以 上 〜 4 0 % 未 満)	0 % 未 満	半 分 ほ ど だ っ た (4 0 % 以 上 〜 6 0 % 未 満)	8 0 % 未 満	半 分 よ り も 多 か っ た (6 0 % 以 上 〜 8 0 % 未 満)	0 % 未 満	非 常 に 多 か っ た (8 0 % 以 上 〜 1 0 0 % 未 満)	わ か ら な い	「 非 常 に 多 か っ た 」 比 率 と 「 少 な か っ た 」 比 率 の 差
倒産の抑制	18.6%	23.5%	25.0%	31.1%	37.1%	8.3%	26.1%				
事業再構築の時間の確保	20.6%	21.8%	27.3%	28.9%	42.9%	8.3%	29.4%				
事業者の意欲の維持	19.6%	30.3%	29.5%	28.9%	37.1%	4.2%	16.1%				
事業者に不必要な借入の増加	19.6%	30.3%	28.4%	31.1%	42.9%	12.5%	24.1%				
債務の過剰化	22.7%	22.7%	30.7%	22.2%	31.4%	4.2%	8.2%				
本業の改善努力の先送り	15.5%	24.4%	20.5%	17.8%	22.9%	16.7%	0.8%				
雇用の維持	22.7%	17.6%	26.1%	33.3%	31.4%	16.7%	24.4%				
事業再構築の先送り	13.4%	18.5%	23.9%	31.1%	20.0%	12.5%	19.2%				
上記以外の効果	3.1%	0.8%	5.7%	6.7%	2.9%	4.2%	5.7%				
上記以外の問題	2.1%	1.7%	3.4%	0.0%	8.6%	4.2%	4.8%				
効果も問題もなかった	24.7%	10.1%	9.1%	6.7%	14.3%	58.3%	-13.8%				
合計	97	119	88	45	35	24	-				

前段でゼロゼロ融資について慎重な評価が必要と述べた。そこで、問 1 の顧問企業のコロナ禍の影響度と問 33 のゼロゼロ融資の効果・問題の回答結果をクロスして、ゼロゼロ融資の評価を探りたい。これを整理したのが図表 48 である。

右端の列には、コロナ禍の影響が「半分よりも多かった」と「非常に多かった」選択比率の合計から、「少なかった」と「半分より少なかった」選択比率の合計の差を記載した。この数値を中心に分析する。この差を見ると、「倒産の抑制」26.1%ポイント、「事業再構築の時間の確保」29.4%ポイント、「事業者の意欲の維持」16.1%ポイント、「雇用の維持」24.4%ポイントである。コロナ禍で大きなマイナスの影響を受けた顧問企業は、ゼロゼロ融資で大きな支援を得たことがわかる。一方、「事業に不必要な借入れの増加」24.1%ポイント、「事業再構築の先送り」19.2%ポイントであり、アフターコロナにおいて借入金整理や事業課題が残されたことを示唆している。「効果も問題もなかった」は-13.8%ポイントとなっている。コロナ禍の影響が少なかった企業は、ゼロゼロ融資を受ける可能

性は低いので、ゼロゼロ融資に対しては、効果も問題もなかったと回答していると思われる。

問 34. ゼロゼロ融資で得られた資金はどのように活用されていると感じますか。下記から当てはまるものを全て選んで下さい。(いくつでも)

図表 49 ゼロゼロ融資金の活用

赤字資金の補填	33.1
新規事業の立ち上げ	21.3
既存事業の強化	31.9
手元資金の充実	37.0
余剰資金として金融資産の購入	16.9
既存債務の返済	15.7
その他：	0.0
わからない	14.0

問 34 においては、ゼロゼロ融資で得られた資金はどのように活用されているかについて尋ね、図表 49 に回答結果を表した。

408 人の回答者の内選択比率は、「赤字資金の補填」33.1%、「新規事業の立ち上げ」21.3%、「既存事業の強化」31.9%で、「手元資金の充実」37.0%、「余剰資金として金融資産の購入」16.9%、「既存債務の返済」15.7%、「その他」0%、「わからない」14.0%、という回答結果であった。

問 1 の顧問企業のコロナ禍の影響度と問 34 のゼロゼロ融資で得られた資金の活用の回答結果をクロスして、整理したのが図表 50 である。

右端の列には、コロナ禍の影響が「半分よりも多かった」と「非常に多かった」選択比率の合計から、「少なかった」と「半分より少なかった」選択比率の合計の差を記載した。結果は、「赤字資金の補填」39.5%ポイント、「新規事業の立ち上げ」26.7%ポイント、「既存事業の強化」20.2%ポイント、「余剰資金としての金融資産の購入」19.7%ポイント、「既存債務の返済」31.5%ポイントである。コロナ禍の影響の大きかった企業は、「赤字資金の補填」、「既存債務の返済」、「新規事業の立ち上げ」、「既存事業の強化」に充当しており、ゼロゼロ融資の目的にかなった使い方である。一方、コロナ禍の影響が少なかった企業は、「手元資金の充実」にゼロゼロ融資を活用している。コロナ禍の影響の大きかった企業は影響の少なかった企業に比べ、「余剰資金としての金融資産の購入」に

資金を利用している実態もある。ゼロゼロ融資の使い方の一部にモラルハザード的な面が見られる。

図表 50 コロナ禍の影響度とゼロゼロ融資金の活用

	満 少 な か っ た (0 % 以 上 ~ 2 0 % 未 満)	4 0 % 未 満 (半 分 よ り 少 な か っ た (2 0 % 以 上 ~ 4 0 % 未 満)	0 % 未 満 (半 分 よ り 多 か っ た (4 0 % 以 上 ~ 6 0 % 未 満)	8 0 % 未 満 (半 分 よ り も 多 か っ た (6 0 % 以 上 ~ 8 0 % 未 満)	0 % (非 常 に 多 か っ た (8 0 % 以 上 ~ 1 0 0 % 未 満)	わ か ら な い	「 非 常 に 多 か っ た 」 比 率 と 「 少 な か っ た 」 比 率 の 差
赤字資金の補填	28.9%	30.3%	31.8%	44.4%	54.3%	16.7%	39.5%
新規事業の立ち上げ	10.3%	25.2%	21.6%	22.2%	40.0%	16.7%	26.7%
既存事業の強化	22.7%	36.1%	37.5%	33.3%	45.7%	4.2%	20.2%
手元資金の充実	38.1%	37.8%	40.9%	31.1%	37.1%	25.0%	-7.7%
余剰資金としての金融資産の購入	6.2%	17.6%	25.0%	17.8%	25.7%	12.5%	19.7%
既存債務の返済	16.5%	10.1%	13.6%	26.7%	31.4%	4.2%	31.5%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
わからない	22.7%	6.7%	6.8%	6.7%	11.4%	58.3%	-11.3%
合計	97	119	88	45	35	24	

問 35. 平均的にみて、コロナ禍において、メインバンクは、あなたの顧客企業にとって頼りになる存在であったと思いますか。下記から当てはまるものを一つ選んで下さい。

図表 51 コロナ禍においてメインバンクは頼りになる存在か

全体	408
強く思う	8.6
ある程度思う	41.7
少しは思う	28.9
ほとんど思わない	14.7
全く思わない	6.1

問 35 においては、コロナ禍においてメインバンクは顧客企業にとって頼りになる存在であったかについて尋ね、図表 51 に回答結果を表した。

408 人の回答者の内、「強く思う」8.6%、「ある程度思う」41.7%、「少しは思う」28.9%で、「ほとんど思わない」14.7%、「全く思わない」6.1%、の回答結果であった。「強く思う」、「ある程度思う」、「少しは思う」の選択率を合計すると、税理士等の 79.2%はメインバンクを肯定的に捉えている。

問 36. ゼロゼロ融資の実施後に、企業支援に熱心に取り組んでいる金融機関の比率はどの程度だと思いますか。下記から当てはまるものを一つ選んで下さい。

問 36 では、ゼロゼロ融資の実施後に、企業支援に取り組んでいる金融機関の比率について尋ね、図表 52 に回答結果を表した。融資実行に金融機関のフォローがきちんとなされているかどうかを聞いている。

408 人の回答者の内、「少ない」10.5%、「半分より少ない」25.7%、「半分ほど」30.6%、「半分よりも多い」12.7%、「非常に多い」5.1%、の回答結果であった。「非常に多い」、「半分よりも多い」、「半分ほど」の 3 つの選択率をたすと 48.4%であり 50%に届かない。ゼロゼロ融資は売上が回復するまでの時間稼ぎとして捉えるなら、回復までの金融機関の経営サポートは必要である。しかし税理士等の金融機関への評価は低い。

図表 52 ゼロゼロ融資実施後、企業支援に取り組んでいる金融機関の比率

全体	408
少ない (0%以上～20%未満)	10.5
半分より少ない (20%以上～40%未満)	25.7
半分ほど (40%以上～60%未満)	30.6
半分よりも多い (60%以上～80%未満)	12.7
非常に多い (80%以上～100%)	5.1
わからない	15.2

問 37. 顧問先企業のメインバンクの事業性評価の能力はどのように変化していますか。ゼロゼロ融資実施前との比較した評価として、下記から当てはまるものを一つ選んで下さい。

図表 53 メインバンクの事業性評価能力の変化

全体	408
向上	2.7
やや向上	21.6
横ばい	45.3
やや悪化	12.7
悪化	2.5
わからない	15.2

問 37 では、顧問先企業のメインバンクの事業性評価能力はゼロゼロ融資実施前と比べどのよう
に変化しているか尋ね、図表 53 に回答結果を表した。

408 人の回答者の内、「向上」2.7%、「やや向上」21.6%、「横ばい」45.3%で、「やや悪化」12.7%、
「悪化」2.5%、の回答結果であった。「向上」と「やや向上」の2つの選択率の合計 24.3%から、「や
や悪化」と「悪化」の合計 15.2%を引いた差は 9.1%であり、全体としてみれば、事業性評価能力は
改善していると思われる。しかし、15%ほどの税理士等が悪化と評価していることを重く受け止める
べきであろう。

問 38. ポストコロナにおける支援策として、金融機関が中小企業に対して資本性資金（普通
株式、優先株、劣後性ローン）を提供することについてどのように評価できますか。下記から当て
はまるものを一つ選んで下さい。

図表 54 資本性資金の提供についての評価

全体	408
できるだけ多くの企業に対して対応すべきである	26.7
一部の企業に限って対応すべきである	45.6
対応すべきだとは思わない	13.2
わからない	14.5

東日本大震災に際し、資本不足に直面している企業のバランスシートの改善を図り、経営改善に
つながるよう、金融庁(2011)は、「資本性借入金」の積極的な活用を促進、運用の明確化をおこな

った。資本制借入金の活用については、コロナ禍の対応に際しても、日本経済再生本部(2020)は、政策金融公庫や公的ファンドを通じて資本性資金を提供すると述べている。また金融庁(2020)は、金融仲介機能の発揮のために、コロナ禍の状況等も見極めながら、資金繰り支援から資本性資金等も活用した事業者の経営改善・事業再生支援等に軸足を移すとした。事業者の債務が増加してきた対応として、こうした資本性借入金の活用は有力な支援になると考えられる。

家森(2017)は、東日本大震災後の2014年10月、6002社の非上場企業へのアンケート調査を行い、資本性資金の活用状況について尋ねている。活用していないとの回答が約9割となっており、大半は利用していないことを報告している。

問38では、金融機関が中小企業に対して資本性資金(普通株式、劣後性ローン)を提供することについての評価について尋ね、図表54に回答結果をまとめた。

408人の回答者の内、「できるだけ多くの企業に対して対応すべきである」26.7%、「一部の企業に限って対応すべきである」45.6%、「対応すべきだとは思わない」13.2%で、「わからない」14.5%であった。対応について前向きな回答比率は72.3%であり、資本性借入金導入の理解は高まってきたといえる。

図表 55 資本性借入金の評価とコロナ禍の影響度

	1 少 な か っ た	2 半 分 よ り 少 な か っ た	3 半 分 ほ ど だ っ た	4 半 分 よ り も 多 か っ た	5 非 常 に 多 か っ た	6 わ か ら な い	差 1 + 2 - 4 - 5
できるだけ多くの企業に対して対応すべき	18.3%	30.3%	23.9%	11.9%	15.6%	0.0%	21.1%
一部の企業に限って対応すべき	19.9%	34.4%	25.3%	12.9%	4.3%	3.2%	37.1%
対応すべきだと思わない	35.2%	22.2%	16.7%	7.4%	9.3%	9.3%	40.7%
わからない	35.6%	16.9%	10.2%	6.8%	8.5%	22.0%	37.2%

図表55は、問38の資本性借入金の評価を1列目に、問1のコロナ禍の影響度を1行目に記載し、それぞれの回答結果をクロスしてまとめた表である。

図表の一番右端の差の列は、コロナ禍の影響の「1.少なかった」と「2.半分より少なかった」という影響度の比率の合計から、「半分よりも多かった」と「非常に多かった」影響度の比率の合計を差し

引いた数値である。数値が大きいとコロナ禍の影響が少なかったと読むことができる。

差の列を縦に見ると、「できるだけ多くの企業に対して対応すべき」21.1%、「一部の企業に限りて対応すべき」37.1%、「対応すべきだと思わない」40.7%、「わからない」37.2%である。これは、影響の少なかった企業は、影響の大きかった企業と比べて、資本性借入金の導入の必要性は低いと解釈できる。反対に、コロナ禍の影響が大きい企業ほど、資本性借入金は求められているのである。間接金融中心の中小企業にとって、今後資金調達の多様化が必要になると、税理士等の専門家は判断しているのである。

問 39. 問 38 において資本性資金の提供に否定的な回答(「3」)をされた方に伺います。その理由はなぜですか。下記から当てはまるものを全て選んで下さい。(いくつでも)

問 39 では、問 38 で資本性資金の提供について否定的な回答をした税理士等に対してその理由について尋ね、図表 56 に回答結果をまとめた。

54 人の回答者の内、「経営権の問題が生じる恐れがあるから」37.0%、「資本性資金を受け入れるだけのガバナンス体制が構築できていないから」25.9%、「外部監視が厳しくなりすぎて、経営の柔軟性が失われる恐れがあるから」24.1%、「金融機関の健全性に悪影響が及ぶ恐れがあるから」22.2%、「株式の場合、売り手と買い手の双方が満足する売却先を見つけるのが難しいため」18.5%、「資本性資金に代わるものとして、以前利用されていた、短期継続融資(繰りまわし借入れ、ころがし)の復活を求めたいから」5.6%、「その他のデメリットがあるから」13.0%、「わからない」5.6%であった。

図表 56 資本性資金の提供に否定的な回答の比率

全体	54
経営権の問題が生じる恐れがあるから	37.0
資本性資金を受け入れるだけのガバナンス体制が構築できていないから	25.9
外部監視が厳しくなりすぎて、経営の柔軟性が失われる恐れがあるから	24.1
金融機関の健全性に悪影響が及ぶ恐れがあるから	22.2
株式の場合、売り手と買い手の双方が満足する売却先を見つけるのが難しいため	18.5
資本性資金に代わるものとして、以前利用されていた、短期継続融資（繰りまわし借入れ、ころがし）の復活を求めたいから	5.6
その他のデメリットがあるから	13.0
わからない	5.6

図表 57 年代別に見た資本性資金の提供に否定的な理由

	1.20 代 以 下	2.30代	3.40代	4.50代	5.60代 以 上	差 (1+2+3)- (4+5)
経営権の問題が生じる恐れがあるから	0.0%	20.0%	36.8%	33.3%	60.0%	-72.9%
資本性資金を受け入れるだけのガバナンス体制が構築できていないから	0.0%	20.0%	31.6%	13.3%	40.0%	-1.7%
外部監視が厳しくなりすぎて、経営の柔軟性が失われる恐れがあるから	0.0%	10.0%	26.3%	26.7%	30.0%	-20.4%
金融機関の健全性に悪影響が及ぶ恐れがあるから	0.0%	30.0%	26.3%	20.0%	10.0%	26.3%
株式の場合、売り手と買い手の双方が満足する売却先を見つけるのが難しいため	0.0%	40.0%	26.3%	6.7%	0.0%	59.6%
資本性資金に代わるものとして、以前利用されていた、短期継続融資（繰りまわし借入れ、ころがし）の復活を求めたいから	0.0%	20.0%	0.0%	6.7%	0.0%	13.3%
その他のデメリットがあるから	0.0%	20.0%	0.0%	20.0%	20.0%	-20.0%
わからない	0.0	0.0%	5.3%	6.7%	10.0%	-11.4%

図表 57 は、問 38 の資本性借入金の評価について否定的な回答をした税理士等について、その理由と年代を整理してまとめたものである。

20 代以下・30 代・40 代と 50 代・60 代以上の 2 つに分けて、意見の差を分析した。図表の一番右端の差の列は、「1.20 代以下」・「2.30 代」・「3.40 代」の比率の合計から、「4.50 代」・「5.60 代以上」の比率の合計を引いた数値である。

差の列を縦に見ていく。マイナスの数値は年齢層の高い税理士等の比率が高い意見である。項目としては、「経営権の問題が生じる恐れがあるから」、「資本性資金を受け入れるだけのガバナンス体制が構築できていないから」、「外部監視が厳しくなりすぎて、経営の柔軟性が失われる恐れがあるから」があげられる。一方、プラスの数値は年齢層の低い 30 代・40 代の比率が高い意見である。項目としては、「金融機関の健全性に悪影響が及ぶ恐れがあるから」、「株式の場合、売り手と買い手の双方が満足する売却先を見つけるのが難しいため」、「資本性資金に代わるものとして、以前利用されていた、短期継続融資（繰りまわし借入れ、ころがし）の復活を求めたいから」があげられる。総じて資本性借入金の導入については、50 代・60 代の税理士等は経営に関して制約が強化されることを懸念しているのが特徴である。

問 40. 問 38 において資本性資金の提供に肯定的な回答（「1, 2」）をされた方に伺います。その理由はなぜですか。下記から当てはまるものを全て選んで下さい。（いくつでも）

図表 58 資本性資金の提供に肯定的な回答の比率

全体	295
債務比率を悪化させない	34.2
新規資金の導入が可能になる	43.1
足下での返済の負担が小さくなる	42.4
ガバナンスの強化ができる	30.8
金融機関からの支援が充実する	28.1
その他のメリットがある	3.4
わからない	1.7

問 40 では、問 38 で資本性資金の提供について肯定的な回答をした税理士等に対してその理由について尋ね、図表 58 に回答結果をまとめた。

295 人の回答者の内、「債務比率を悪化させない」34.2%、「新規資金の導入が可能になる」43.1%、「足下での返済の負担が小さくなる」42.4%で、「ガバナンスの強化ができる」30.8%、「金融機関からの支援が充実する」28.1%、「その他のメリットがある」3.4%、「わからない」1.7%であった。

「新規資金の導入が可能になる」や「足下での返済の負担が小さくなる」といった資金繰りの点での評価が相対的に高い。ガバナンス面での強化や支援の充実という点での理解は相対的には低いことがわかった。

図表 59 コロナ禍の影響度と資本金借入金提供の肯定的な回答の関係

	1 少 な か つ た	2 半 分 よ り 少 な か つ た	3 半 分 ほ ど だ つ た	4 半 分 よ り も 多 か つ た	5 非 常 に 多 か つ た	6 わ か ら な い	差 (1+2)-(4+5)
債務比率を悪化させない	21.8%	24.8%	21.8%	15.8%	13.9%	2.0%	16.9%
新規資金の導入が可能になる	22.0%	33.9%	21.3%	9.4%	11.8%	1.6%	34.7%
足下での返済の負担が軽くなる	17.6%	32.8%	27.2%	8.8%	11.2%	2.4%	30.4%
ガバナンスの強化ができる	7.7%	37.4%	27.5%	12.1%	12.1%	3.3%	20.9%
金融機関からの支援が充実する	16.9%	28.9%	28.9%	13.3%	9.6%	2.4%	22.9%
その他のメリットがある	0.0%	30.0%	10.0%	30.0%	30.0%	0.0%	-30.0%
わからない	20.0%	40.0%	20.0%	20.0%	0.0%	0.0%	40.0%

図表 59 は、問 40 の資本金借入金の提供の肯定的な回答を 1 列目に、問 1 のコロナ禍の影響度を 1 行目に記載、それぞれの回答結果をクロスしてまとめた表である。

図表の一番右端の差の列は、「1.少なかった」と「2.半分より少なかった」というコロナ禍の影響度の比率の合計から、「半分よりも多かった」と「非常に多かった」という影響度の比率の合計を引いた数値である。

差の列を縦に見ると、プラスの数値はコロナ禍の影響度が少なかった企業の税理士等の意見である。項目としては、「債務比率を悪化させない」16.9%ポイント、「新規資金の導入が可能になる」34.7%ポイント、「足下での返済の負担が軽くなる」30.4%ポイント、「ガバナンスの強化ができる」20.9%ポイント、「金融機関からの支援が充実する」22.9%ポイントである。反対に、マイナスの数値はコロナ禍の影響の大きかった企業の税理士等の意見である。

「その他」を除けばすべてプラスの値となっており、顧問先企業のダメージが少なかった事務所の税理士等の方が資本金資金についてのメリットを評価している傾向があるようである。

10. むすび

地域金融機関による地域企業の支援への期待が高まっているが、地域金融機関だけでは十分な支援が行えず、地域の様々な経済主体との連携した支援が求められている。このうち、筆者らは、

税理士と地域金融機関の連携がきわめて有効だと考えており、これまでアンケート調査を何度も実施してきた。そして、今回改めて、2022年5月に、ポストコロナにおいて地域金融機関のビジネスモデルの中に専門家との連携をどのように位置づけるべきかを考察するために、税理士・公認会計士を対象にする調査を実施し、455人から回答を得ることができた。

税理士等の6割弱が「資金繰りについての相談をうけることがある」と回答しており、3割ほどの税理士等は「金融機関との融資交渉の代行や同席を求められることがある」とも回答している。多くの企業が税理士に対して税務相談以外の金融面での相談をしていることがわかる。

コロナ禍での顧問先と、税理士等の税務、会計、保証、経営助言の関係については、「増加」（「大きく増えた」と「増えた」の合計）との回答が3割程度あり、特に経営助言については「増加」は39%と高い比率であり、税理士業務における経営助言のウエイトが高まっていることがうかがえる。その結果、「立ち入った話ができる関係」も「増加」が3割を超えている。

「コロナ禍後の経済環境変化の対応のために、今後どのような提案・助言をしたいですか」と尋ねたところ、4分の1以上の回答者が選択したのは、「財務体質強化」、「M&A」、「販路開拓、販売価格戦略」、「事業継続計画作成支援」、「事業承継」であり、税理士等の助言の幅も非常に広がってきており、当該分野での習熟も進んでいることが予想できる。

一方、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を尋ねたところ、45.3%の回答者が金融機関（政府系金融機関を含む）をあげている。これは、選択肢の中で最も高い比率であった。

以上のように、コロナ禍で、税理士等は顧問先企業と関係を強化しており、また、各種の助言機能も強化してきている。さらに、金融機関との連携を期待しているのである。

本調査では、事業承継支援について掘り下げて尋ねている。税務面以外での事業承継についての有効な支援の実施経験を持っているのは65.9%（「多くある」、「ある」、「少しある」の合計）にも上り、過去の調査結果よりも数値が大きくなっている。なお、若手の税理士等のほうがより積極的に支援していることも明らかになった。

金融機関との関係で重要なのは、「経営者から事業承継の悩みを相談された場合に、金融機関へ相談するように促すかどうか」である。積極的対応は3割弱（「必ず促す」5.4%、「ほぼ必ず促す」22.3%の合計）にとどまっている。「促すことはない」は13.5%ではあるが、やはり、促してもらえらる頻度を高めていくことが金融機関に求められている。その具体的な方策としては、やはり税理士等と金融機関の担当者や支店長が日頃からの関係を密にすることである。たとえば、顧客のメインバンクの支店長を知っている場合には、積極的対応の比率は55.4%にも達するが、「簡単に連絡を取

るのは難しい」関係では積極的対応の比率は 21.7%にとどまる。

同様の問題意識から、「重要な顧客から廃業するべきか」という相談があったときに、金融機関に早い段階で相談するように勧める比率を尋ねたところ、「80%以上～100%」との回答は 8.8%にとどまった。「60%以上～80%未満」を加えても 25%に満たない。「0%以上～20%未満」と回答した 9.8%(40 人)に対して、その理由を尋ねたところ、「金融機関へ相談しても有益な解決策が得られそうにない」(32.5%)、「親身になって相談に乗ってくれるとは思えない」(30.0%)だけでなく、「融資を引き上げられるかもしれない」が 30.0%もあった。専門家の間でも金融機関の能力、意欲、経営姿勢に対して十分な評価を得られていないということがわかった。

中小企業の将来的な経営課題としてサステナビリティ経営の実現がある。この点でも金融機関による支援が求められている。このサステナビリティ経営支援の分野で、税理士等との連携の可能性があるのかを知るための質問も用意してみた。回答者の事務所自身で SDGs に「既に取り組んでいる」のは約 2 割であり、他方で、「取り組みたいが、何をすれば良いかわからない」や「取り組みの意向はない」がそれぞれ 2 割ほどある。したがって、25%ほどの税理士等のみが、SDGs の取り組みについて相談を受けたときに「自ら主体的に支援を行う」としている。ただ、8 割超の回答者は「顧問先企業が SDGs の取り組みを行うことは望ましいこと」だと考えているので、今後、税理士等での意識も高まり、実際の取り組み能力も向上するものと期待される。

地元の金融機関のコロナ禍での経営姿勢(顧客企業の支援、専門家との協働、地方創生)について税理士等はどのように評価しているのかを尋ねたところ、いずれの観点でも 3 割程度の回答者が積極化しているとし、消極化しているという回答は 1 割程度であった。税理士等との連携を進めていくことで、この認識をより積極的な方向に転換していることができるのではないかと考えられる。最後に、コロナ禍での金融機関の対応についても各種の質問をしている。我々が別に行った調査(家森他[2022])では、コロナ禍という危機時における金融機関の対応によって、企業が今後金融機関に期待することの大きさが左右されていることを明らかにしている。

「主要な顧問先に関して、当該企業の取引金融機関のゼロゼロ融資の申込に対する姿勢はどのようなものであったか」を尋ねたところ、「できるだけ迅速に融資を実行したいという姿勢」が最も多く(27.5%)、「申込者の事情に寄り添った姿勢」(25.2%)など、顧客本位の姿勢を評価する声も多かった。また、「決算書の内容を検討する姿勢」(26.2%)のように、オーソドックスな審査がきちんに行われていたという意見も多かった。一方で、「融資残高を増やすチャンスという姿勢」(16.7%)、「100%保証されるため杜撰な審査でよしとする姿勢」(8.8%)という金融機関のモラルハザードを疑わせるような回答も少なからずあったことも事実である。

ゼロゼロ融資の効果について倒産抑制に効果があったものと一般に評価されているが、実際、「倒産の抑制」(23.8%)、「雇用の維持」(23.5%)などが高い比率で選択されている。ただ、倒産抑制よりも、「事業者の意欲の維持」(26.5%)、「事業再構築の時間の確保」(24.5%)、といった効果の方が高く評価されている。これは、狭い意味での倒産防止だけではなく、(直ちに倒産の恐れはないが)不安を感じていた経営者の気持ちを支える効果や、反転攻勢のための前向きの時間が得られた効果がより高く評価されている。

一方で、選択率の最も高かったのは、「事業者に不必要な借入の増加」(27.5%)であり、「債務の過剰化」(24.0%)や「本業の改善努力の先送り」(20.1%)、「事業再構築の先送り」(19.6%)などの問題も2割前後の回答者が指摘していることも重く受け止めなければならない。本来、金融機関にとっては、事業者の事情をよく理解して、(たとえ返済には問題がないとしても)貸すべきでない資金は貸さないことが基本であるが、その基本が疎かになっていた可能性がある。

「平均的にみて、コロナ禍において、メインバンクは、あなたの顧客企業にとって頼りになる存在であったと思いますか」という質問に対して、「強く思う」は8.6%にとどまり、「ほとんど思わない」(14.7%)や「全く思わない」(6.1%)といった否定的な意見が2割ほどあった。コロナ禍での資金繰り支援の大きさに比べて評価が十分に上がっていないのは、資金提供ありきの姿勢に課題が残ったことを示している。しかも、残念ながら、「ゼロゼロ融資の実施後に、企業支援に熱心に取り組んでいる金融機関の比率はどの程度だと思いますか」という質問に対しても、「少ない(0%以上～20%未満)」(10.5%)、「半分より少ない(20%以上～40%未満)」(25.7%)と否定的な見方をする税理士等が3分の1を超えている。

ポストコロナの金融面での支援策として資本性資金の提供が検討されているが、それについての意見も聞いてみた。賛成の意見が7割超あり、支援手法としての期待が大きいことがわかった。否定的な理由としては、「経営権の問題が生じる恐れがあるから」が最も多く(37.0%)、「資本性資金を受け入れるだけのガバナンス体制が構築できていないから」(25.9%)が続いていた。逆に肯定的な意見としては、「新規資金の導入が可能になる」(43.1%)や「足下での返済の負担が小さくなる」(42.4%)といった資金繰りの点での評価が相対的に高く、ガバナンス面での強化や支援の充実という点での理解は相対的には少なかった。

以上のように、本調査からは、ポストコロナにおいて、地域金融機関が税理士等との連携を強化し、新しいビジネスモデルを構築していくためのヒントが豊富に得られた。今後、これらの調査結果をさらに深掘りして、さらに興味深い論点を提示していきたいと考えている。

(参考文献)

金融庁(2011)「「資本性借入金」の積極的活用」について」金融庁、平成 23 年 11 月 22 日。

<https://www.fsa.go.jp/news/23/ginkou/20111122-4/01.pdf> (参照日: 2022 年 5 月 28 日)

金融庁(2020)「コロナと戦い、コロナ後の新しい社会を築く 令和 2 事務年度 金融行政方針」金融庁、令和 2 年 8 月。

<https://www.fsa.go.jp/news/r2/200831.pdf> (参照日: 2022 年 5 月 28 日)

日本経済再生本部(2020)「成長戦略実行計画」日本経済再生本部、令和 2 年 7 月 17 日。

<https://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/ap2020.pdf> (参照日: 2022 年 5 月 28 日)

家森信善(2017)「金融機関等による経営支援のあり方と企業の業況改善—金融円滑法終了後における金融実態調査に基づいて—」独立行政法人経済産業研究所、RIETI Discussion Paper Series、17-J-016。

家森信善・浅井義裕・相澤朋子・尾島雅夫・海野晋悟・橋本理博(2022)「ポストコロナにおける金融機関による企業支援の課題—2021 年企業アンケート結果を基に—」RIEB DP2022-J04 80pp. 2022 年 2 月。

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—2016 年調査結果の概要—」神戸大学経済経営研究所、RIEB Discussion Paper Series、DP2015-J05。

家森信善、米田耕士、尾島雅夫、井上貴文(2021)「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、RIEB Discussion Paper Series、DP2021-J08。