

はじめに

本書を手にとっていただきありがとうございます。

筆者は「銀行融資専門の税理士」です。会社や個人事業主における銀行融資・銀行対応の支援を主な活動としています。

大学卒業後、3つの税理士事務所に約20年間勤務したのち、いわゆる「ひとり税理士」として独立したのが2016年のことでした。

独立と同時に開始したブログにて、銀行融資・銀行対応について、これまで1,300を超える記事を投稿してきました。このブログをきっかけに、専門誌の執筆依頼もいただくようになりました。

2018年からは、税理士向け・社長向けのセミナーを、それぞれ毎月数回以上のペースで開催し続けています。税理士会関連、個別企業からの依頼による開催実績もあります。

2020年には、YouTubeチャンネルを開設し、毎週1本のペースで動画を投稿しています。

これらに加え、同じ税理士向けの個別相談等も行っています。

以上のような活動のおかげもあってか、本書執筆の機会を得ました。本書では、筆者の実体験をふまえて、「税理士のための銀行融資・銀行対応支援」についてお話しします。上記の雑誌やブログ記事、動画等にはない要素として、体系的・網羅的な解説を目指しました。

多くの中小企業にとって、銀行融資は必要不可欠なものです（その理由は第1章で詳述）。

顧問先の社長にとって、われわれ税理士は身近な相談者であるからこそ、ときには融資支援の相談をされたり、銀行対応の助力を求められたりすることもあるものです。

とはいえ、銀行融資・銀行対応に通じており、適切な助言・支援が

できる税理士は、決して多くありません。事実、多くの企業が資金繰りに苦心したコロナ禍においては、銀行融資のような「会社に入るお金」の話ができない（≡申告手続きしかできない）顧問税理士が、契約の見直し・打切りをされる事態にまでなりました。

逆に、銀行融資・銀行対応のスキルを習得している税理士であれば、顧問先の持続・成長に貢献でき、同時に自身の業務範囲を広げられることでしょう。

執筆にあたり、2つのことを心がけました。

1つは、「How（方法）だけではなく、Why（根拠）まで伝える」ことです。世の中には様々なノウハウがあるわけですが、Howしか知らないようでは、応用が利きません。少し場面が変わっただけで、どうすればよいかわからなくなってしまうことも多いでしょう。一方で、Whyまで理解をしていれば、臨機応変に対応できるものです。

会社の状況は、百社百様です。1社として同じ状況、同じ場面はありません。Whyを伴わないノウハウをいくら知ったところで、効果的な銀行対応など困難です。

もう1つは、「社長に説明する場面を念頭におく」ことです。本書が想定している主な読者は筆者と同じ税理士ですが、その税理士の方々が各顧問先を支援するときには、それぞれの社長に話すことが必要になります。その際は、HowやWhyについて、社長が容易に理解できる表現で伝えなければいけません。そのため、本書では、税務・会計用語の使用を控え、極力平易な表現を用いるよう努めました。

本書の内容が、多くの税理士と社長との良好な関係に資するものであれば幸いです。

2023年11月

諸留 誕

はじめに

第1章

顧問先にとっての銀行融資

第1節	無借金経営の是非	012
第1項	無借金経営の検証	012
第2項	コロナ禍の教訓	018
第3項	融資が必要ないのはどのような会社か	020
第2節	顧問先への融資の勧め	023
第1項	顧問先のトリアージ	023
第2項	顧問先に融資を勧める	026
第3項	顧問先への姿勢と報酬	029
第4項	実績やコネがなくても大丈夫	033
第3節	顧問税理士というアドバンテージ	036
第1項	銀行の警戒心への対処	036
第2項	税金計算とタックス・プランニング	038
第3項	会計データを持つ強み	040
コラム	税理士が銀行交渉をしてはいけない	042

第2章

銀行融資の基本を押さえる

第1節	融資の可能性の把握	046
第1項	決算書に基づく把握	046
第2項	社長の個人信用情報等の把握	050
第3項	融資の可能性の伝え方	054
第4項	個人事業主版「3要素」	056
第2節	金融機関の種類	059
第1項	金融機関の種類	059
第2項	各金融機関の特徴	061
第3項	新たな金融機関の選定・比較	064
第4項	融資申込みの流れと注意点	067
第5項	銀行に開示すべきでない情報	071
第3節	取引銀行の増やし方	073
第1項	まずは日本公庫から	073
第2項	信用金庫・地方銀行との取引を増やす	075
第3項	取引銀行の数は過不足なく	077
第4項	メインバンクとの関係性を強固にする	080
第4節	融資の種類	084
第1項	信用保証協会の保証付き融資	084
第2項	プロパー融資	088
第3項	証書貸付・手形貸付	092
第4項	当座貸越と社債	094

第5項 ノンバンク融資 097

第6項 オンライン融資 101

第7項 創業融資 106

第5節 資金使途の理解 119

第1項 資金使途の意味と種類 119

第2項 運転資金の小分類 120

第3項 資金使途違反に注意 126

第3章

決算書を磨き込む

第1節 銀行の見方の理解 130

第1項 融資における決算書 130

第2項 銀行は中小企業の決算書を信用しない 135

第3項 銀行による決算書の修正 136

コラム 通常の融資とコロナ融資 138

第2節 貸借対照表を見直す 140

第1項 資産の部の減額修正 140

第2項 負債の部の簿外処理 146

第3項 役員借入金の計上 149

第4項 実態貸借対照表をつくる 152

第3節 損益計算書を見直す 155

第1項 収入は上に、費用は下に 155

第2項 実態がともなわない記載をしない 159

第3項	少な過ぎる役員報酬の弊害	161
第4項	事実と異なる修正を避ける	163
第4節 税務申告書を見直す 170		
第1項	法人税別表の注意ポイント	170
第2項	勘定科目内訳明細書はていねいに	175
第3項	法人事業概況説明書は全て埋める	179
第4項	株主資本等変動計算書と個別注記表のポイント	183
コラム	会計ソフトの変更	188

第4章

融資引き出し戦略

第1節 必須書類をそろえる 194		
第1項	決算書	194
第2項	試算表	197
第3項	資金繰り表	202
第4項	借入金一覧表	220
第5項	融資依頼書	224
第6項	他にもあるとよい書類	229
第2節 借入金額を決める 234		
第1項	「いくら必要なのか」を尋ねられたら	234
第2項	借入余力の見当をつける	235
第3項	経常運転資金の借入余力	239
第4項	増加運転資金の借入余力	244
第5項	設備資金の借入余力	249

コラム	協調融資で借入金額を増やす	254
第3節	タイミングを逃さない	261
第1項	税務申告終了時がベストタイミング	261
第2項	お金があるときに申し込む	270
第3項	赤字転落前に申し込む	274
第4項	銀行からの融資セールスへの対応	278
コラム	銀行は帝国データバンクの評点を見ている	285
第4節	経営計画書で加点を狙う	289
第1項	融資審査における経営計画書の位置付け	289
第2項	経営計画書を作成する際の考え方や書式	293
第3項	経営計画書の作成	297
第4項	行動計画あってこそその数値計画	303
第5項	売上改善・利益改善の方法	308
コラム	銀行は資金支援から本業支援へ	314
第5節	事業性評価に協力する	318
第1項	事業性評価とは	318
第2項	事業性評価が進まない原因と対策	320
第3項	ツール1：ローカルベンチマーク	324
第4項	ツール2：RESAS	339
第5項	ツール3：まち・ひと・しごと創生総合戦略	350
コラム	金融仲介機能のベンチマークで銀行を知る	352
第6節	顧問税理士だからこそそのサポート	356
第1項	過度な節税にストップをかける	356
第2項	利益の先取り・先送りを考える	362

第3項	試算表の活用	365
第4項	個人資産の開示を社長に促す	368
第5項	銀行ごとの預金シェアを見直す	372
第6項	社長の能力・人格に対するアドバイス	377
第7項	顧問先と銀行の通訳をする	384
第8項	税理士主導で銀行対応をスタートする	389
コラム	銀行員の部署・肩書き	393

第5章

融資メンテナンス術

第1節	折り返し融資をスケジュールする	398
第1項	折り返し融資とは	398
第2項	口数を増やさない	399
第3項	黒字のときこそ実行する	400
第4項	メインバンクから始める	401
第5項	完済しない	402
第2節	プロパー融資を引き出す	403
第1項	銀行はプロパー融資を嫌う	403
第2項	プロパー融資を受けやすいタイミング	404
第3項	都市銀行から保証付き融資を受けない	408
第4項	保証付き融資を受けるべき場面	408
第5項	プロパー融資のウエイトが大きくなる	411
第3節	金利を引き下げる	413
第1項	金利のしくみ	413

第2項	金利交渉に役立つ3つの金利	414
第3項	金利は既に十分低い	418
第4項	今後は金利が上がる	418
第4節 経営者保証・担保を外す		422
第1項	経営者保証とは	422
第2項	経営者保証に関するガイドラインとは	423
第3項	経営者保証がなくても融資を受けられる要件	424
第4項	交渉のタイミングとポイント	426
第5項	金額的な根拠を確認する	429
第6項	あわせて物的担保も外したい	430
第7項	担保価値の基本	430
第8項	抵当権の基本	431
第9項	信用保証協会の見合い担保に注意	433
第10項	無担保・無保証といえばマル経	434
第5節 短期継続融資に置き換える		437
第1項	短期継続融資のメリット	437
第2項	なぜいま短期継続融資なのか	438
第3項	短期継続融資を引き出すポイント	439
第4項	継続してもらえなかったらどうするのか	442
第6節 メインバンクを見直す		444
第1項	メインバンクを勘違いしているケース	444
第2項	メインバンクの見極め方	445
第3項	メインバンクを変えるべき場面	447
第4項	メインバンクを変えるべきではない場面	448
第5項	他行が納得できる理由かどうか	449

第7節 一本化で資金繰りを改善する 450

- 第1項 「簡易キャッシュフロー<年間返済額>では問題 450
- 第2項 複数の融資を一本化する 451
- 第3項 他行肩代わりは要注意 453
- 第4項 他行肩代わりを提案されたときの対応手順 454

第8節 リスケジュールする 457

- 第1項 いつリスケジュールに踏み切るか 457
- 第2項 リスケジュールの手順 459
- 第3項 必須書類「経営改善計画書」 460
- 第4項 その他の必要書類 467
- 第5項 リスケのよくある誤解 467
- 第6項 リスケをする際の心構え 471
- 第7項 計画貸借対照表の作成方法 472
- 第8項 リースのリスケ 482

第9節 資本金借入金を検討する 483

- 第1項 資本金借入金とは 483
- 第2項 資本金借入金のメリット 484
- 第3項 資本金借入金のデメリット 484
- 第4項 資本金劣後ローンを利用する際の注意点 485
- コラム 繰上返済はしない 488

おわりに

【注】本書ではとくに断りのない限り、「民間金融機関（都市銀行、地方銀行、信用金庫・信用組合など）」および「政府系金融機関」の総称として、「銀行」という言葉を使用しています。

第

1

章

顧問先にとっての 銀行融資

- 第1節 無借金経営の是非
- 第2節 顧問先への融資の勧め
- 第3節 顧問税理士という
アドバンテージ

第1節

無借金経営の是非

第1項 無借金経営の検証

銀行融資を「借金」と捉え、「借金は悪なので、無借金経営がいちばん」と考える人は、少なくありません。社長しかり、税理士しかりです。本当に「無借金経営がいちばん」なのでしょう。

本項では、無借金経営のメリットとデメリットを検証します。

【1】「無借金経営のメリット」はメリットではない

一般に「無借金経営のメリット」とされているのは、およそ次の(1)～(3)のようなものです。

(1)「利息を払わずに済む」

銀行から融資を受ければ当然、金利分の利息を払わなければなりません。そのため、「金利が高いから融資を受けたくない」と考える社長がいます。たしかに、利息を払わずに済むのはメリットに思えます。

では、仮に、銀行から500万円を年利3%で借りたとします。1年間の利息は15万円(=500万円×3%)です。1月あたりでは1万2500円、1日あたりなら410円です。このとき、余裕がない会社の社長ほど、「利息はそんなに高くない」と考えるものです。中小企業

にとって、「手元に500万円のお金があるかないか」は大きな違いになるからです。すなわち、「手元に500万円のお金があるほうが安心」という場合もあり、その場合利息を払わずに済むのは必ずしもメリットではありません。

ましてや、今は低金利の時代です。実際の金利が1%を切ることもあります。そのうえ利息には節税効果もあることから、金利は見た目以上に低いともいえるでしょう。

私見では、「率」（金利）ばかりを見ている社長ほど、利息に対する抵抗感が強くなるようです。そのような社長に「額」も見るよう助言したことで、その抵抗感がやわらいたという経験が何度もあります。借金経営を嫌う顧問先に対しては、「年利3%」ではなく、「1日あたり410円」という伝え方をするとよいでしょう。

(2)「担保や保証を取られない」

銀行融資を受ける際、絶対に担保や経営者保証が必要なわけではありません。

たしかに、かつて担保・保証を取られるのが当然という時代もありましたが、今は状況が違います。金融庁が銀行に対して、「担保や保証に依存しない融資」を求めるようになりました（318頁）。

決算書の良し悪しに加えて、事業内容（ビジネスモデル）や将来性まで評価したうえで、融資の可否を検討し、それでもなお不足がある場合に限り、担保・保証を取ることも認める……というのが、金融庁の考え方です。

すなわち、事業内容がよい会社や将来性がある会社において、担保や保証を気にする必要はありません。

「担保や保証を取られない」こともまた、無借金経営のメリットとまではいえないのです。

(3) 「借金によるストレスがない」

「借金があるとどうにも気分が悪い」という人にとって、無借金経営は「借金によるストレスがない」のがメリットといえます。

とはいえ、たとえ借金がなくても、資金が不足すれば別のストレスが生じるでしょう。そちらのストレスが夜も眠れないほど大きなものであれば、借金をしたほうがまだマシだ、ということになるはずで、ときには、ストレスだけでは済まず、会社がつぶれてしまう可能性だってあります。必要な借金であれば、したほうがよいというものです。

そもそも借金をした瞬間には、借金が増えるのと同時に、同額のお金が増えるので、その借金は無いに等しい（いつでも完済できる）のです。同様に、借金によるストレスも始めから無いに等しいといえます。

【2】見過ごされる「無借金経営のデメリット」

【1】の通り、よくいわれる「無借金経営のメリット」は、実は必ずしもメリットではありません。

続いて、「無借金経営のデメリット」（≡借金経営のメリット）を確認します。ともすれば見過ごされる部分です。

(1) 会社がつぶれやすくなる

「借金で会社がつぶれることはあっても、無借金で会社がつぶれることはない」という考え方は、誤りです。借金があるからではなく、お金がなくなるから（なくしているから）つぶれるのです。

くどいようですが、借金が増えるのと同時に、同額の手元の資金が増えます。1,000万円借りると1,000万円のお金が増えるのです。

あるいは、「赤字だから会社がつぶれる」などということもありま

すが、これも誤りです。たとえ赤字だとしても、手元にお金があればつぶれることはありません。

ゆえに、融資を受けてでもお金を蓄えておくことが、会社を守る手段になります。借金を嫌うあまり蓄えが不十分な会社は不測の事態に弱く、つぶれやすいものです。

(2) 成長のチャンスを逃す

事業を継続するなかで、「成長のチャンス」が訪れることがあります。例えば、2店舗目の出店を考えている飲食店が、良い物件候補を見つけたというケースです。

このケースで成長のチャンスをつかむためには、資金が要ります。物件をキープするため、手付金や保証金を支払わなければなりません。

このタイミングで銀行に融資を依頼することも考えられますが、確実に融資を受けられるとは限りません。銀行の審査があるからです。たとえ審査をクリアしたとしても、入金されるまでにはタイムラグがあります。良い物件であれば、その間に、ほかに流れてしまうことでしょう。

手元のお金がなければ、成長のチャンスを逃してしまうのです。

(3) 社長が経営に集中できない

本来、社長は「社長にしかできない仕事」をすべきです。会社の明日を考えて、今日に手を打つ、つまりは経営です。

ところが、仕入代金の支払が今日できない、社員の給料も支払えないほどに、お金がないとしたらどうでしょう。社長が最優先にすべきことは、目の資金繰りになってしまいます。明日を考える余裕などありません。これでは会社の状況も悪くなるばかりというものです。

社長が経営に集中するためには、融資を受けてでもお金を持つことが重要です。

(4) 経営判断を間違えかねない

お金にまつわる不安や心配は、ときに判断を間違える原因になるものです。例えば、ギャンブルでは負けが込んでくると、一発逆転を狙って見込みのない勝負を繰り返し、大損してしまうということがあります。

もし社長が一発逆転を狙い、誤った経営判断をしてしまったらどうでしょうか。

大切なのは、社長が不安や心配を抱えてしまうほどお金を減らさないことです。かたくなに融資を受けない、少しでもお金があれば繰上返済をする、というタイプの社長もいるものですが、経営判断を間違えないよう、とくに気をつけたいものです。

(5) 融資を受けにくい

無借金経営の会社は、融資を受けにくい傾向にあります。銀行は「融資を受けたくても受けられないのではないかと考えるからです。粉飾決算をしていたり、ブラックな情報があったりして、それを他行は把握しているので融資しないのではないかと疑うわけです。

銀行融資では、借りた実績が信用になります。「借入がある」ということは、銀行の審査をクリアした証です。借入後に返済を続けければ、返済した実績もまた信用になります。逆に、無借金経営の会社には実績がなく、融資を受けにくいといえます。

実際に筆者は、ある元支店長から「無借金の会社には融資をしなかった」と聞いたことがあります。「黒字続きの会社であれば、なおさら」であるとも。赤字の経験がないゆえに赤字の状況に弱く、急につぶれてしまう会社を見ているのだそうです。

もちろん、全ての銀行が同様ではないでしょうが、少なくともそういった見方もあるのです。

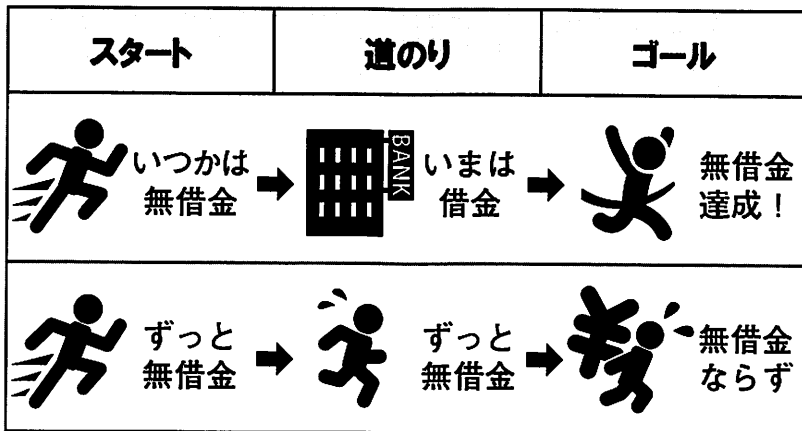
【3】「無借金経営はゴール」と位置付ける

以上のように、無借金経営のメリットには必ずしもメリットがなく、むしろデメリットがあることをふまえて、筆者は「無借金経営をゴールとして位置付ける」ことを顧問先等におすすめしています。

無借金経営というゴールにたどりつくためには、常に無借金であり続ける必要はありません。ムリな無借金経営が経営や財務に悪い影響を与えかねないことは、前述の通りです。

最終的には無借金経営を目指しつつ、目下は必要な融資を受けながら進む道のほうが近道、楽な道ということがあるのです。

《無借金経営までの道》



第2項 コロナ禍の教訓

【1】無借金経営はあたりまえではなくなった

新型コロナウイルス感染症の流行により、仕事でも生活でも、今までのあたりまえがくつがえされました。

銀行融資も例外ではありません。「無借金経営がいちばん」と考えていた多くの社長が、コロナ禍で考えを転換しました。筆者のもとにも、そのような社長からの数々の融資相談が、実際に寄せられました。融資を考えるうえで、コロナ禍は大きな転換点になったといえます。

【2】借金経営はなぜコロナ禍に強かったのか

突然のコロナ禍に強かったのは、無借金経営の会社よりも借金経営の会社でした。主に次の(1)~(3)の理由によるものです。

(1) お金を持っているから

借金経営の会社のほうが、無借金経営の会社よりもお金を持っている、というケースは少なくありません。

例えば、A社は3,000万円の銀行借入があるものの、3,500万円の現金預金を有しており、B社は、銀行借入はないものの、現金預金は500万円しかないとします。

いざ有事に見舞われた際、A社はB社に比べ余裕があるはずです。たとえ売上が激減したとしても、手持ちの資金の分、当面はしのげるでしょう。一方のB社は、慌てて銀行へ飛び込むこととなりますが、融資審査を経て入金がなされるまで、時間を要します。

また、コロナ禍による生活様式の変化で、既存の事業が成り立たなくなってしまう業種もありました。この場合、A社は手持ちの資金を使うことで、素早く事業転換をはかることが可能です。B社にも銀行融資や補助金を利用する方法はありますが、いずれも利用できるかは審査の結果次第であり、不確かなうえ、時間を要します。

2社のうち、有事を乗り切れそうなのはA社といえます。銀行も同様に考えますから、融資を受けやすいのもA社です。事業転換による利益改善に加えて、融資を受けることもできれば、資金繰りはさらに安定します。借金経営の強さを示す一例です。

(2) 銀行と既にお付き合いがあるから

有事が起き、B社は慌てて銀行へ駆け込むことになりました。このとき、銀行はB社に警戒心を抱きます。過去に付き合いがなく、面識もなく、情報もないからです。そのため銀行は、B社の実態確認と、決算書の検証を行います。当然、時間や手間を要します。

銀行と既につき合いのあるA社であれば、既に情報があり、実態も確認済みであるため、融資実行までの時間はそれほど要しません。

また、仮に銀行が2社のうちどちらか1社にしか融資できないとしたら、A社を選ぶはずで、銀行は「なじみの客」を優先するからです。

コロナ禍や東日本大震災など、多くの会社が同時に融資を必要とする局面では、銀行も優先順位をつけざるをえません。銀行の事務能力にも限界がありますから、審査には順番待ちが生じます。結果、B社のように付き合いのない会社は後回しにされるということが、実際に起きました。

加えて、普段から銀行と付き合いがあると、情報提供を受けられます。コロナ禍では、国や地方自治体から次々に融資制度が用意され、その後に制度の変更もありました。このような情報を、A社は銀行

を通じて入手できます。

(3) 融資の受け方を知っているから

有事が起き、B社は銀行に融資を求めました。融資の経験がないB社が、その申込みに手間取るのは必然です。当然、融資が実行されるまでの間にもどんどん手持ちの資金は減り続けますから、現金預金の乏しいB社は経営・財務の両面に支障をきたす事態となります。融資の受け方を知らないがために、ますます融資されにくくなるのです。

コロナ禍における融資では緊急性が重視されたため、その申込手続は簡素化されましたが、とはいえ一連の融資の申込みが未経験者にとってハードルが高く、それなりに時間を要することに変わりはありませんでした。

また、融資の申込みにおいては、必須書類を準備するだけでは不十分なこともあります。銀行から仮に「〇〇と〇〇の書類をご準備ください」と指定されたとしても、さらに「別の書類」をも準備することで融資が受けやすくなることがあるからです。「別の書類」とは例えば、試算表、資金繰り表、経営計画書などです（融資が受けやすくなる理由は後述）。B社がこれら書類の必要性に気づくのは、そもそも困難というものです。

一方のA社は、「別の書類」もあらかじめ用意できるでしょうし、素早く融資を申し込み、スムーズに受けられるでしょう。A社には借金経営の強さがあるといえます。

第3項 融資が必要ないのはどのような会社か

以上の「無借金経営の危うさ」と「借金経営の強さ」をふまえたうえで、それでもなお融資が必要ない会社とは、どのような会社なのでしょう。

【1】いつでも資金調達できる会社（≒大企業）

会社を持続させるためにはお金が必要です。ゆえに、資金をいつでも調達できるかどうか、大きなポイントになります。

仮に、いつでも自由に資金を調達できるのであれば、必要に応じて調達すれば済む話です。しかし現実には、そのような会社は一部の大企業に限られます。大企業であれば、融資によらずとも、第三者に出資を求めることもできるでしょう。中小企業はむしろ、お金が必要なときほど、その調達が難しいものです。

困ったときに慌てて銀行へ駆け込んだものの、融資を断られる会社は少なくありません。よく「銀行は雨の日に傘を取り上げる。困っているのに融資をしてくれない」などといわれるものですが、銀行も商売ですから当然のことでしょう。お金がなくて困っている会社とは、すなわち融資が返済される可能性が低い会社であり、銀行にとっては融資をする理由がないというものです。

中小企業の資金調達は、いかに不確かなことでしょうか。必要に応じた資金調達が不確かであれば、融資を受けられるときに受けたほうがよい、ということになります。融資を受けられるときとは、端的に言って「会社が順調なとき」です（具体的には後述）。決して「会社がピンチのとき」ではありません。中小企業は、順調なときこそ融資を受けたほうがよいのです。

【2】十分な現金預金がある会社

たとえ資金調達できずとも、既に十分な現金預金があれば、資金調達の必要はないといえます。

ここでいう「十分な現金預金」とは、最低でも「平均月商の6か月分」（売上が落ち込んでいるようなときには「固定費6か月分」）の金

額です。これは、コロナ禍や震災・水害、あるいは大口得意先の倒産、社内の不祥事による売上激減といった有事において、会社を立て直すまでの時間をかせげるであろう目安です。

ただし、「社長（あるいはその親族）がとてつもない資産家」というのであれば、話は別です。会社になにかあれば即、社長の個人資産から工面できるのであれば、会社に現金預金がなくても心配などないでしょう。

【3】借金をするくらいなら倒産を選ぶ会社

「なにが起きても借金はしない」と心に決めている社長がいます。「絶対に借金をするな」が守るべき家訓だ、という社長もいます。借金をするくらいなら倒産を選ぶ、とさえ考える社長も実際にいるものです。

そういった社長の信念は、他人がどうこうできるものではありません。

「顧問先（社長）にはどういった信念があるのか」を理解しておくことも大切です。融資を受けるも受けないも決断するのは社長であり、その責任を負うのも社長です。社長の信念を尊重したアドバイスに努めるべきでしょう。

以上の【1】～【3】はおそらく、税理士にとってほとんどの顧問先にはあてはまらないものと思われます。中小企業にとって、銀行融資が不可欠なのです。

著者略歴

もろとめ じょう
諸留 誕

税理士。諸留誕税理士事務所所長。

大学卒業後、複数の税理士事務所・税理士法人を経て、2016年に開業。「資金繰りの悩みから1人でも多くの社長を解放したい」との思いから“銀行融資専門税理士”を掲げ、主に中小企業・個人事業主の財務支援を行っている。銀行融資プランナー協会正会員。

開業以来毎日更新のブログ（2,700記事超、うち半数は銀行融資関連）をはじめ、YouTube、メルマガ・note、セミナー等を通じ情報発信を行っている。

『十人十色の「ひとり税理士」という生き方』（大蔵財務協会、2018、共著）、『無借金経営を目指す社長に読んでほしい銀行融資の本』（Kindle）、専門誌への寄稿など執筆多数。

諸留誕税理士事務所

