



本業支援の実効性を高める!

取引先の顧問税理士と このように連携しよう!

本業支援に取り組むうえで、取引先の顧問税理士との連携は重要だ。連携による効果や連携の手順、具体的なアプローチについて解説する。

1 取引先の顧問税理士と 関係構築するメリット

黒木正人 ファイナンステイリスト／行政書士事務所長

営 業店単独での取引先支援には限界がある。担当者には地域の外部専門家や外部機関の活用が求められているが、ここで忘れてはならないのが、取引先に一番身近な存在である顧問税理士との連携だ。

モニタリングや
公的支援申請に有効

顧問税理士は取引先の決算内容を一番よく知っている。毎月および期末決算時に巡回監査を行っており、取引先との関係性が強く、経営者とコミュニケーションを取っている。一方、営業店の担当者も取引先との良好な関係性の維持を心がけているはずだ。

そこで取引先、顧問税理士、営業店担当者の三者で協働して取引先支援を行いたい。月次決算によるモニタリングや事業計画の作成などに三者で取り組むことができれば、質の高い本業支援が可能となる。

では、営業店担当者は顧問税理士と連携してどんな支援を行えばよいか。
例えば、公的制度の申請支援が挙げられる。公的な補助事業の多くは認定経営革新等支援機関の関与が必要である。ただし、いま最もニーズが高い事業再構築補助金も、営業店単独では申請支援が難しい。そこで顧問税理士が支援機関となってくれば、スピード感をもって申請を行うことができる。

また取引先からは「顧問税理士は税務会計はよく見ているが、経営アドバイスなどには積極的でない」という意見を聞くこともある。そこで営業店担当者が、経営改善計画の策定や資金繰り表の作成を協働で行うことで、顧問税理士からの確かな経営助言を引き出すことができるようになり、取引先から感謝されるだろう。

2 顧問税理士の紹介を得るための 経営者へのアプローチ方法



黒木正人 ファイナンステイリスト／行政書士事務所長

次 に取引先の顧問税理士を紹介してもらうため

経営者にどんな手順でアプローチすればよいかみていく。ここでポイントとなるのが、経営者と顧問税理士の両者に関する話題・ツールの活用だ。例えば、①融資商品の活用、②決算報告会の実施、③資金繰り表の作成、④TKCモニタリングサービス

(TKCの会員が作成した財務諸表を金融機関に開示するサービス)の案内、⑤経営計画の作成——などがある。

これらを活用することで経営にどんなメリットがあるかを強調することで、顧問税理士を紹介しやすい雰囲気を作ることができる。中でも①②のツールは非常に使いやすい。以下、その内容を解説する。

新しい保証制度の
話題から声をかける

① 融資商品の活用

例えば、信用保証協会の保証制度に、税理士連携短期継続特別保証がある。これは税理士および税理士法人、金融

機関、信用保証協会の三者が連携することを要件に、擬似資本的な短期継続融資で資金を供給する制度だ。取引先の資金繰りの安定を図るとともに、経営状況の把握と継続的な経営支援に取り組める。

要件の1つとして、税理士等が月次管理する中小企業・小規模事業者であって、税理士等の「推薦状」があることが挙げられる。取引先にこうした制度の活用を促し、顧問税理士を紹介してもらおう。

経営者には「税理士連携短期継続特別保証の活用で、資金調達と資金繰りの安定を目指しませんか。顧問税理士の推薦状が必要ですので、ぜひ

顧問税理士さんをご紹介ください」と声をかけよう。

② 決算報告会の実施

取引先の決算報告会は、重要なイベントだ。そこへ顧問税理士に参加してもらうことができれば、取引先の実態を正確に把握でき、有効な本業支援につながる。

経営者には「一次の決算報告会には、御社の顧問税理士さんの参加をお願いできないでしょうか。経理のプロの立場から様々な経営のアドバイスや金融機関への要望をいただけるかもしれません。当行としても決算への信頼感が高まりますし、前向きな融資の提案もできるかもしれません。その趣旨を顧問税理士さんにお話したいので、ぜひご紹介できませんか」と声をかけよう。

さらに次ページ以降では、③④⑤のツールを掘り下げて解説しよう。

●紹介につながる話題の例

- ①融資商品の活用
- ②決算報告会の実施
- ③資金繰り表の作成
- ④TKCモニタリングサービスの案内
- ⑤経営計画の作成