

注目企業の現状を探る！

- 主 催／(株)企業情報ネットワーク
- 開催日時／平成27年10月16日（金）＜開場17：30、開演18：00～20：40閉会＞
- 会 場／熊本県立劇場 地下大会議室（熊本市中央区大江2－7－1）
- 参加者数／約130人
- 講座内容／①主催者代表挨拶（吉田宗治・(株)企業情報ネットワーク代表取締役社長）－15分－
 ②第1部 講演【信用保証協会とは】－70分－
 Part 1 演題『信用保証協会の活用について』
 講師：熊本県信用保証協会 木本弘一・総務部部長
 Part 2 演題『熊本県信用保証協会における経営支援の取り組みについて』
 講師：熊本県信用保証協会 米満慎吾・経営支援第2課課長
 ③第2部・講話 演題『噂の企業・注目企業一挙説明』
 立中文雄・(株)企業情報ネットワーク統括本部長＜18社＞－65分－
 [司会進行：吉田浩希・(株)企業情報ネットワーク情報部部長・システム開発部部長]



会員など約130人が出席。県内企業の
直近の動向を報告した



冒頭で企業倒産の推移などを説明する
吉田宗治代表取締役社長

弊社は去る10月16日、熊本県立劇場（熊本市中央区大江2丁目）で『㈱企業情報ネットワーク卓話会』を開いた。誌面や電話だけではお伝えすることができない各種情報を会員の皆様に直接提供しようと、年1回秋口に開催。この卓話会では、これまでに数多くの県内外の企業情報を紹介してきたほか、平成23年には東日本大震災の義援卓話会も行うなど、事業者の皆様のご要望、そして社会の要請に応えるべく趣向を凝らしてきました。今回は25回目の節目。企業情報の提供はもとより、信用保証業務を手掛ける保証協会の担当者を講師に招き、経営支援に関する情報提供も企画した。当日は企業経営者など約130人が出席し、会場は熱気に包まれた。

定刻の午後6時となり、司会進行役の吉田浩希情報部部長兼

システム開発部部長が、「それでは第25回卓話会を始めさせていただきます」と開会を宣言。弊社を代表し挨拶する吉田宗治代表取締役社長を紹介した。



司会進行役を務めた
吉田浩希情報部部長・システム開発部部長

登壇した吉田社長は、冒頭で「本日は大変お忙しい中ご出席いただき本当にありがとうございます。毎年10月に開催する卓話会も今回で25回目を迎えることができました。これもひとえに皆様のおかげです」と謝辞を述べた。本題で吉田社長は、「弊社は設立28年目を迎えますが、時代は刻々と変化してい

ます」と前置き。金融業界再編の話題に触れ、その背景に、加速する地方の人口減少や企業の休業・廃業・合併・破産の減少があることを指摘した。さらに「どの金融機関も貸出を増やすのに非常に苦労しているのが実情。金融業界の再編がさらに進む時代が到来している」とし、激化する金融機関の過当競争の現状を説明した。

現在の景気については、「アベノミクス効果でデフレ脱却も目の前です。円安、株高により大企業を中心に恩恵を受けた企業は多いのでは」としながらも、「地元においては3本の矢の効果は薄く、一部を除き景気の回復にはつながっていない」と指摘。さらに、「今年に入り公共工事が極端に減少している。また、住宅投資も借家を中心に下降線をたどる動きで足踏み状

態」とし、「地元でも恩恵を受けられるように経済が活発化してほしい。これからがアベノミクスの正念場だ」と語った。

開会前に来場者に配付した独自資料「県内企業破綻一覧」の参照も促し、今年1月から9月までの倒産状況を報告。「この期間における破綻件数は65件。その内、破産が50件、民事再生法適用申請4件、第2回目の不渡りは11件」とその内容を説明。負債総額は97億2273万9千円で、破産関係が倒産の77%を占めていることを報告した。さらに、負債額5億円以上の大型倒産6件についてその詳細を解説した。

これらのことを踏まえ、「以前に比べ倒産件数は低水準が続いているが、この背景にはアベノミクスの影響も多少はあるのでは」と吉田社長。倒産件数減少の理由については、「景気対

策の一環で、公共工事前倒しの効果、金融機関の中小企業向け融資の返済猶予、さらに手形発行の減少などが挙げられる」と指摘した。今後の景気動向に関しては「倒産件数が急増する可能性はあまりないと思われるが、今年に入り公共工事への投資が減っている。住宅着工件数も今のところ多少頭打ち。特に土木・建設関係は不透明化していることは否めない」と状況を説明。「原材料の値上げや人件費の高騰などに対応しきれない、競争力の弱い中小零細企業を中心に倒産が緩やかに増えてくるのでは」とし、「これからも確実な情報の提供を通し皆様をサポートすべく調査活動に取り組んでいきます」と決意を新たにした。

最後に吉田社長は「今回の卓話会には、講師として外部から

お二人をお招きし、知っているようで知らない保証協会の活用法をお話ししていただきます」と語り、熊本県信用保証協会の木本弘一総務部部長と米満慎吾経営支援第2課課長を紹介。噂の企業を紹介する弊社の立中文雄統括本部長の講演については、「是非与信管理にお役立て下さい」と述べた。「経営を持続していくことが企業価値の向上にもつながる。本日の講演内容を踏まえ、チャンスを生かし企業の大きな繁栄を実現して下さい。最後までよろしく願います」と話し、挨拶を閉め括った。

熊本県信用保証協会の木本弘一総務部部長と、中小企業診断士でもある米満慎吾経営支援第2課課長が講演する第一部の開演を前に、司会の吉田情報部部長が「本日は保証協会における

保証制度や創業時のサポート、また経営相談や専門家派遣などに関して講演していただきます」と語り、講師を紹介。Part 1を担当する木本総務部部長を壇上に招いた。講演の要旨は以下の通り。

★Part 1 演題 『信用保証協会の活用について』

講師：熊本県信用保証協会

木本弘一・総務部部長

皆さんこんばんは。本日は卓話会にお招きいただきありがとうございます。私たちは、金融機関や商工団体の方などの前ではお話しすることはあるのですが、直接中小企業の皆様とお話

しする機会はあまりございません。ですから皆様のご期待に応えられるような話ができるかどうか少し不安ですが、今取り組んでいることを直接知っていただきたいとの思いを胸に説明させていただきますと思います。



熊本県信用保証協会の木本弘一・総務部部長

まずは保証協会の活用について。既にご存知の方もいらっしゃるかもしれませんが、保証協会の概要、そして現在どういうことに力を入れているのかということをご説明します。今年の年間事業計画では、“つながる”をキーワードに取り組もう

ということで頑張っています。“つながる”とは、中小企業の皆様と直接つながりたいということ。本日のような勉強会にも率先して出席してお話しさせていただきと思っています。

近年、金融行政は非常に変わってきています。少し前は皆様よく耳にされたかと思いますが、貸し渋りや貸し剥がしということで、融資の提供、あるいは個別の融資について資産の状況、不良債権の有無などというところで金融行政が進められてきました。しかし今は、金融機関が企業の担保や保証人ではなく、その事業性をきちんと評価できているのかが問われています。では、“事業性を評価する”とはどういうことなのか。それは、企業の事業内容や今後の成長の可能性などをしっかりと金融機関は評価して融資の判断を下さい、ということです。加えて、

融資する貸し手として総合的にその企業の付加価値を向上させるようなサービスを提供しているかどうかということも、金融行政として金融機関は見ていくということです。ですから、非常に突っ込んだところで金融機関は事業者に接しないといけません。

冒頭で社長からのご説明がありました通り、“企業を訪問しなさい”というスタンスに変わってきています。事業者の方も逆に事業性を評価してもらうチャンスだと思います。事業性を評価してもらえるに足る事業内容なのか、事業の将来性や可能性があるのか。それを夢として語るだけではなく、きちんと説明できるかが非常に問われると思います。その意味で、本日のようなセミナーや色んな関係機関・業界団体などの情報を仕

入れつつ、将来についてどう考えていくかが大事です。特に人口減少の問題は金融機関でも言われています。ただ、中小企業の皆様も状況は同じ。人口は必ず減ってくる。これを念頭に置きながら将来の自社のビジネスモデルをどう考えているのか、これを今のうちからしっかり考えているか否かも事業性の評価に関わってくると思います。保証協会も専門家を使いそうした相談に応じられるようにしています。本当にやろうと思うのであれば、そうしたものを活用しない手はないと思います。費用もほとんどかからない形でできます。そうした支援を貪欲に活用していただき、自社の事業性の評価を胸を張ってアピールしていただきたいと思います。

保証協会は、金融機関の陰で単に保証だけをするだけではい

けない。保証協会に対する予算は毎年相当の額が付いており、これが、保証協会が金融機関に代位弁済する財源なのですが、そういうことに国としてもこれ以上お金は出せませんよ、という状況にきています。ですから保証協会も、中小企業者の皆様の支援をして保証協会が立て替えて払うような代位弁済がないような取り組みをもっとしっかりやりなさい、と言われていています。そういう背景があり、協会でもしっかり取り組もうとしているところです。企業として、将来に向けた色々なビジョンや事業展開をどんどん考えていただければと思います。

これらのことを踏まえ、保証協会をもう一度説明させていただければと思います。

『信用保証協会とは』

信用保証協会は、金融機関や県の外郭団体などではなく、信用保証協会法という法律に基づく公的法人です。中小企業者が金融機関から融資を受ける場合、その債務を保証し金融の円滑化を図ることを事業目的としています。私たちが保証できる対象は中小企業者で、資金使途も事業資金に限られています。

信用保証制度の仕組みは、まず①金融機関を経てお客様からお申し込みをいただき、②保証協会が保証を決定（保証承諾）、③金融機関が融資を実行します。そして、④皆さんにご返済していただきます。保証する時、私共は保証料を原則一括でいただいているということになります。お客様が返済できなくなった場合、⑤保証協会が金融機関に代位弁済します。通常の保証

であればここで終わりですが、信用保証制度では、金融機関には私共が払いますが、そのあと私共が中小企業者の債権者となり、⑥当協会に弁済していただく、という流れになります。

保証協会は、回収したお金をまた国に収めることになっています。私共が一旦金融機関に代位弁済する時は、その7割から8割が国から保険として下ります。回収した後、保険をもらった割合に応じ国に収めることになります。国からもらいつ放しというわけではなく、保証協会が回収してまた国に収める、そして循環していくというシステムです。

『多くの中小企業が利用』

信用保証協会は全国の各都道府県を単位とした47の保証

協会と、横浜市や川崎市など県の保証協会と共に市を単位とした保証協会もあり、合わせて51の信用保証協会があります。全協会業務は同じで、多くのお客様にご利用いただいています。日本の企業全体を見た場合、全企業数の内の99.7%、385万企業が中小企業です。その内、保証協会をご利用いただいているお客様は146万企業で、政府系金融機関の中では最多。その意味で、保証協会は多くのお客様に利用していただいているということがいえると思います。

当保証協会の規模については、県内では1万8627企業のお客様にご利用いただいています。利用率は34.9%。中には事業をされていない企業などもありますので、実質的には約半分近くのお客様にご利用いただいていると思います。法人設

立は昭和24年3月31日。我々は金融機関に代位弁済するという意味から企業の資本金に相当する基本財産はかなり手厚くなっており、225億3100万円です。保証の承諾額、これは融資額ですが919億1600万円（平成26年度）、保証残高、通常でいう融資残高は2479億3500万円（平成27年3月末）です。

『保証協会を利用するメリット』

続きまして、保証協会を利用するメリットについて。1つは融資枠の拡大を図ることができるということで、プロパー融資と保証付き融資の併用により融資枠が広がる点です。プロパー融資とは、保証協会が付いてなく金融機関が独自でリ

スクをとり融資される部分。そして保証付きの融資を併用すると融資枠が広がります。保証協会自体の限度額は、全体で2億8000万円。その中で無担保保証するのが8000万円。そして普通保証が2億円で、これは場合により担保をいただく、あるいは無担保のケースもあります。プロパー融資に保証付き融資を加えることで融資枠の拡大になります。

次に、ニーズに合わせた保証制度をご利用いただけるのもメリットです。一番ご利用いただいております皆様には「県・市町村の制度融資」だと思えます。この制度融資は、基本的には保証協会の保証が前提となっています。金利が決まっており、通常制度融資以外の部分は金融機関が金利を設定されます。ですから業歴が浅いお客様などは金利がある程度高

くはなるのですが、そういった内容に関わらず低金利で、保証料などの一部負担もされています。最近で言えば、一番低い制度融資で1.35%程度。保証料も約半分を負担していただいていますので、保証料を合わせて2%前後です。通常保証料も合わせ約3%の金利になっています。

次に「当座貸越・カードローン」。これは、通常私たちが利用するカードローンの事業者版です。貸越極度内で反復して利用できるということで非常に便利な制度です。そして、今力を入れて取り組んでいるのが「税理士連携保証」。顧問税理士の推薦に基づき、5年間継続して短期資金を継続保証するという制度です。また、社債に関する「特定社債保証」もしています。基準などは少し厳しいのですが、その基準に合致すると中小企

業の方でも社債の保証が受けられます。さらに、金融機関や認定支援機関と連携して経営支援を行いながら融資する「経営力強化保証」の制度もあります。このように、制度は各種ありますので、皆様のご希望を金融機関や当協会などにお伝えいただく中で最適な制度をご紹介します。

原則として、法人代表者以外の連帯保証人は必要ありません。個人事業者の場合は保証人は原則不要です。現在は、第3者の保証はとらずに、もっと事業者ご本人を見て保証や融資を決定するという流れになっており、保証協会では基本的には代表者以外、個人事業者であればご本人以外の保証人は取らないような取り組みに全てなっています。むしろそれをお願いする場合には、その理由を私共が国に説明しないといけないということ

になっています。

さらに申し上げますと、今は法人の場合代表者の方も取らないというような融資も国では進めています。経営者保証のガイドラインが出ています。ただし、それをやるためには、財務の公開や一定の厳しい基準を満たしているということが条件になっています。ゆくゆくは、代表者の方でも保証人としては取らないという金融になっていきます。その代わり、中小企業者であってもきちんとした決算内容を適宜金融機関に公表する、あるいは個人と法人の取引などを明確に区分するなどの要件があります。ですから、今後中小企業の皆様にも、そういうものを目指していただきたいと思います。

次に、担保がなくてもご利用いただけるのも保証協会を利用

するメリットです。これは保証人の件と重複しますが、保証協会でも不動産担保に依存しない保証の推進に努めています。基本的には無担保で最大8000万円まで保証できます。ただし事業の内容次第ということにはなりますが、明らかに従来よりは無担保の割合は増えています。担保がなくても棚卸資産・在庫を担保としていただくような制度も今はできています。国では、在庫自体が担保にできるような法的整備もできていますので、在庫を担保に保証する、あるいは売掛金を担保とするなどといった動きもあります。

『責任共有制度と信用保証料』

次に責任共有制度と信用保証料についてですが、保証協会を

ご利用いただく上でこの2つだけは知っておいていただきたいと思います。責任共有制度は平成19年10月から導入されました。これは、保証協会と金融機関が中小企業者への融資に対し責任を共有するもの。つまり、リスクを保証協会が80%、金融機関が20%負担するということです。従来は保証協会が100%リスクを負担するのが当たり前でしたが、今は、創業資金や小規模事業者に対する資金、あるいは緊急の不況対策、不況業種ということで厳しい業種で国が指定した場合などがあるのですが、そういったものを除き基本的には80%が保証協会、20%が金融機関の負担ということになっています。

次に信用保証料について。昔は信用保証料は1%や1.35%など一律でした。それが平成18年4月から、財務内容

などリスクの度合いに応じて信用保証料の基本料率が9区分で示されました。ですから、保証協会の保証を受けられる場合は、自分の保証料がどの区分になっているのかを一つの指標として見ていただければと思います。

『保証だけでない経営支援サービスの提供』

当協会が提供する主な経営支援についてご説明します。まずは財務診断・アドバイスです。保証をいただいたお客様に対しては、当期の決算書を入力させていただきますので、全国の同一業種企業の中でのランク、あるいはそれぞれの指標に基づく評価などといった財務診断の診断書を、参考としてお客様にお渡しするようにしています。さらに、経営相談や経営相談会の

実施、専門家の派遣、経営セミナーの開催や各種情報の提供などを行っています。

また、熊本県中小企業経営支援連携会議ということで、創業支援ネットワークと再生支援ネットワークがあります。保証協会の強み・特徴は、各金融機関とつながりがあるということ。保証協会のご利用がある場合、お客様が何らかの厳しい状況になった時にお客様自身が各金融機関を個別に回らなくてもいいように、保証協会が調整役となり金融機関に集まっていただき対処策を検討することができます。これが経営支援のネットワークです。そして創業支援ネットワークでは、創業されるお客様に対し、それに携わる方や商工会の指導員、金融機関などが一堂に会する場を設け、その事業計画について皆で話し合い

ながら意見を出し合い方向性を検討するなど、創業時におけるお手伝いをします。保証協会を利用いただくと、他の金融機関との調整役も当協会が買って出ることができます。

最後に当協会の事務所をご紹介します。以前は熊本市中央区安政町にありましたが、平成22年5月に中央区南熊本に新築移転しました。八代市と天草市に支所があります。本所には相談室を設けており、中小企業のお客様が安心して色んな相談ができるような全室個室にしています。計14室の個室がありますので、お気兼ねなくご利用いただければと思います。4階には150名収容の大会議室を設置。この会議室は2分割でき、60～70名分のスペースとしての利用も可能です。業界団体

の会合や話し合いなど中小企業の皆様方の様々な活動を支援しています。利用料金は、基本的には1時間1000円。土日は4時間単位で貸し出しており、4時間で4000円です。冷暖房完備で、パワーポイントで説明できるような設備も有しています。ただし、商業宣伝や営業、物品販売目的では貸し出すことができません。当協会がそこで説明することにより一部でも使わせていただく場合、それは当協会の活動ということで費用は無料となりますので、何かありましたらお声掛け下さい。

保証協会は、金融機関の陰でなかなか分からない、あまり親しみもないとお思いの方も多いと思いますが、何らかの形でお客様とつながりながらご支援することが私共の仕事です。是非色々な場面で当協会をご活用いただければと思います。ありが

とうございました。

熊本県信用保証協会の木本弘一総務部部長の講演に続き、同保証協会の米満慎吾経営支援第2課課長が登壇した。講演の要旨は以下の通り。

★Part 2 演題 『熊本県信用保証協会における経営支援の取り組みについて』

講師：熊本県信用保証協会

米満慎吾・経営支援第2課課長（中小企業診断士）

熊本県信用保証協会経営支援第2課の米満と申します。本日

は貴重なお時間をいただき誠にありがとうございます。私は、『経営支援の取り組みについて』ということでご説明します。

『経営支援と支援メニューについて』

まず経営支援について。保証協会の主な業務はもちろん保証をさせていただくことです。創業、成長、安定、次には衰退ということが一般には言われますが、お客様のライフステージに応じた各種保証制度を提供しています。創業



米満慎吾・熊本県信用保証協会
経営支援第2課課長

支援では、創業前の事業計画策定のお手伝いをさせていただきます。期中の成長・安定のステージでは、業容拡大に伴う増員や店舗・工場の拡張など前向きな設備投資の計画などにおいてもサポートさせていただきます。再生支援は、衰退期のお客様がその対象となるわけですが、思うように事業が立ち行かなくなった、借入金の返済が難しくなった、後継者がおらずに廃業しないといけない、などといったお客様に対する条件変更や、廃業に向けたさまざまな支援をさせていただきます。

具体的な経営支援では、5つのメニューがあります。まず最初は「協会職員による経営相談」で、当協会の職員が直接お客様のご相談に応じさせていただくというもの。次に「専門家派遣」です。当協会は中小企業診断士や税理士、弁護士などと

いった士業の団体と提携しており、その提携先からの専門家派遣という対応もしています。次に「専門家による経営相談会」。専門家派遣までは必要ないがまずは話を聞いてもらいたい、などといったお客様に対応するものです。4つ目が「情報提供」、そして5つ目が「経営セミナー」です。経営セミナーなどのイベントに関しては、当協会にご登録いただければ、各種情報をメールマガジンなどで発信します。これは全て無料です。専門家派遣や経営相談会につきましては、外部専門家に対する費用を当協会が負担し、お客様のご負担はありませんので、是非ご活用いただきたいと思います。ただし、これは当協会のご利用者のみを対象とした特典です。

『創業支援・再生支援の具体的事例』

最後に、2つの事例をご紹介します。1つ目は、建材製造と廃棄物処理という2つの事業をするという創業計画を提出していただき、創業支援を行った事例です。まず、その創業計画に基づき個別支援会議を開きました。計画の中身について色々な協議やアドバイスをさせていただき、お客様の計画が妥当ということで融資を実行。しかし、創業後の支援スキームに沿い金融機関がフォローアップを実施したところ、実際には販売先との具体的な契約にまで至っておらず当初の計画と乖離が生じていることが判明しました。その後、これを踏まえ第2回目の個別支援会議を開催。中小企業診断士協会に専門家派遣を依頼し当初の計画を見直しました。このように、個別支援会議と専門

家派遣制度を併用することで創業計画の見直しを図り、現状ではこの計画に基づき無難に推移されているということです。

2つ目は、専門家派遣による再生計画書作成に関する事例です。飲食店を経営するお客様から、借入金の返済緩和のご要望がありました。改善計画を提出していただきましたが、窓口金融機関が5行あり、計画は不十分だということで賛同してもらえなかったということでした。そこで、当協会で音頭をとり第1回個別支援会議を開催。その会議の中で計画の策定、条件変更について協議しました。先ほどの事例と同様、当協会の経営サポート制度、専門家派遣制度を活用し中小企業診断士協会に派遣を依頼、改善計画を策定しました。その後2回目の個別支援会議を開催し、新たに策定した計画に基づき各金融機関の了

承を得て、本人が希望していた条件変更に対応することができました。

このように、専門家派遣制度や個別支援会議、ネットワーク会議などをうまく活用することで、よりお客様のご要望に沿った対応ができるということがいえるのではないかと思います。専門家派遣制度についてお話ししましたが、専門家にお願いすれば全て解決できるわけではありません。あくまでも専門家は伴走者のようなもので、サポート役、第3者です。計画自体はお客様ご自身で作成することが重要な要素になると思います。

保証審査について、保証協会はどの点を審査の着眼点として見ているのかについてお話しします。基本的には、資金の必要性と導入効果、償還力という3つのポイントを見ます。我々同

様、他の金融機関も恐らく同じではないでしょうか。この3点で筋が通り、納得がいけば、恐らくご希望の融資が受けられるのではないかと思います。金融機関から「融資は難しい」と言われた場合、この3つの内のいずれかが欠けているか、説明が不足していることが考えられると思います。融資を相談される際は、この3つのポイントは押さえていただきたい。これがきちんと押さえてあれば、私達も前向きな保証ができるのではないかと思います。

以上、経営支援から保証審査時の着眼点ということでお話させていただきました。冒頭でもお話しした通り、当協会は“つながる”をキーワードに今年度の事業を推進しています。お客様の身近な存在になることが我々にとって非常に重要であると

感じています。当協会を是非ご活用いただければ幸いです。本日はありがとうございました。

熊本県信用保証協会の木本弘一・総務部部长と米満慎吾・経営支援第2課課長による約70分にわたる講演が終わると、聞き入っていた来場者から大きな拍手が送られた。

10分の休憩をはさみ、弊社の立中文雄・統括本部長による第2部が開演した。立中本部長による企業紹介は第22回卓話会以来3年ぶり。『噂の企業・注目企業一挙解明』の演題を掲げ、立中本部長が登壇した。

★第2部・講話 演題『噂の企業・注目企業一挙解明』

講師：(株)企業情報ネットワーク

立中文雄・統括本部長

壇上に立った立中本部長は、「本日は大変お忙しい中卓話会にお越しいただき大変ありがとうございます」と謝辞を述べた後、「皆さんを退屈させないよう頑張りますので、1時間お付き合ってください」と挨拶し、講演に入った。

開演前に出席者に配付した、講演の中で紹介する企業の具体的社名や所在地、事業内容や資本金、年商などを記したレジメの参照を促し本題へ。

その冒頭で、ハウスメーカーや住宅建築会社を紹介する全国



立中文雄統括本部長

誌の7月号の内容を紹介。
将来性が高く評価された県
内企業5社について、社名
をはじめ、設立年月や売上
高・純利益など直近の業績、
当該企業が展開するイメー
ジ戦略の狙いなどを説明し

た。ブランド力や技術力の高さを武器に事業を拡大する企業の
ほか、商品企画力や人材力、収益性の高さなどで高評価を得て
いる企業など、会社設立の背景やこれまでの事業の推移、事業
にかける代表者の思いなどにも触れ、「今回選ばれた会社は特
に高い評価を得られましたが、これに満足することなく益々発

展してほしい」と期待を寄せた。

さらに、「ここで選ばれた会社以外にも、熊本には元気な企
業が数多くあります」と前置きし、少人数体制ながら健全な財
務内容で安定した売上を維持している企業、着実に事業基盤を
拡大し収益性の高さを堅持している建築会社、株式上場を機に
さらなる業績伸長を目指している企業なども紹介した。

噂の企業紹介では、東証一部に上場し全国展開する住宅建築会
社について、会社設立の背景を話し、低価格路線を前面に打ち
出し九州一円から全国へと営業網を拡大した経緯を説明。その
一方で、当該会社の株価下落の原因や、系列会社による架空売
上の水増し計上問題など、信用力の回復に苦慮する企業の実状
を浮き彫りにした。

自動ドア販売施工を手掛ける企業に関しては、大口焦付きの発生により資金繰りが悪化、多額の負債を抱え倒産した親会社の後を受け事業を復活させた経緯を詳説。「信用力の低下を引きずりながらも利益率の高さを維持し、今年3月時点の純資産は5800万円、自己資本比率は55.8%で、借入金ゼロ」などと現状を報告した上で、「支払い面での遅れはないものの、対外的信用は今一歩。今後いかにして信用を築いていくかが問われている」などと課題も指摘した。

さらに、顧客本位の良質な家作りと真面目な事業姿勢が功を奏し確固たる地位を築いてきた建築業者の説明では、3期連続欠損で債務超過となり、昨年9月の決算で債務が4550万円、借入金が対月商10.9カ月となっている現状など、弊社への

問い合わせが多くなっている理由を語り、今後取引する上での注意点などを示した。

過去に18億円余りの年商を上げ県内トップクラスだった電気工事業者に関しては、粉飾決算による指名停止の影響や、6～7億円とも言われる巨額の不正経理問題などを受け取引銀行



配付資料を参照しつつ講演に聞き入る出席者

が一気に回収に転じ、資金繰りが急速に悪化した経緯を説明。「昨年の決算時点での数値では自己資本7350万円、自己資本比率は36.8%に回復している」としながらも、不正問題を惹起した経営陣の経営姿勢にも言及。「まだまだ信用は回復途上。信用力の回復に向け更なる努力が不可欠だ」と注文を付けた。

今回の企業紹介で立中本部長は、医業を行う法人についてもその実態を解説。県南地区でトップクラスのベッド数を誇る医療法人については、開業までの歩みを前置きし、医療設備等に多額の投資をしたにも関わらずそれが業績につながっていない現状を報告。支援企業の破綻を受け当該医療法人も連続不渡りにより経営が行き詰まったこと、さらに、新役員による経営建

て直しが図られているものの依然大幅な債務超過が続いているなど、実状を説明した。さらに、直近決算における売上高や純利益額も示し、「黒字にはなっているが、依然として約20億円の累積赤字がある。借入金も24億3000万円と年商をはるかに超えた状態だ」と報告。「いかにして多額の債務超過状態を克服するか、これからも注意深く見ていく必要がある」と注意を喚起した。

お家騒動に揺れる医療法人に関しては、「理事によるクーデターで理事長解任の緊急決議が出され裁判沙汰になっている」と語り、理事長自身の品格を問う声や不要と思われる物品の大量購入に対し渦巻く疑念など、同法人内の不協和音の真相に迫った。

講演の中で立中本部長は、紹介する当該法人の売上高や利益額はもとより、純資産や自己資本比率、預金残高などを提示。借入金の有無や借入の対月商比の検証、未収金や対外的信用の状況など、あらゆる指標を示しながら企業の実態を解明した。建設業者を中心に、医療法人や印刷業者、食品製造業者、飲食業者など紹介した業種は多様。客観的な財務データや私見も交え、取引する上での留意点や今後の見通しを語った。

65分という限られた時間で噂の企業18社を紹介した立中本部長は、最後に「本日ご出席いただいた皆様は、当卓話会も含め色々な場所で情報に触れ、勉強されていると思います。その知識を是非経営にお役立ていただければと思います」と語り、講演を締めくくった。

立中本部長の熱っぽい講演に会場から温かい拍手が送られ、盛況のうちに第25回卓話会は閉幕した。

今回、節目となる第25回卓話会を無事に終えることができました。これもひとえに、ご来場いただきました皆様のご理解・ご支援の賜と、心より感謝致しております。

弊社は皆様の“経営の情報パートナー”として、県内企業の現状を正確に捉えるべく、情報収集とその提供に真摯に取り組んで参る所存です。今後も変わらぬご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。