



◆今週のテーマ◆

『資金繰り円滑化支援業務(キャッシュフローの番人業務)とは』

…資金繰り表作成業務とは異次元の業務です。

…3万円~5万円の二階建て収益を確保できます。

田中 英司

(GPC-Tax本部会長・

一般社団法人銀行融資プランナー協会代表理事)

資金繰り円滑化支援業務(キャッシュフローの番人業務)とは

田中 英司

中小零細企業向けの財務・金融サービスは世の中にほとんど存在しません。税理士事務所がこの責務を担うことが最も合理的だと確信しています。クライアント、税理士事務所、金融機関の『三方よし』が実現します。

1. クライアントの利は:

税務顧問業務を継続的に依頼する税理士事務所が、資金繰りの状況を勘案して、適時金融機関対応を含む資金繰り円滑化支援を行ってこれれば、財務部長を雇い入れる必要がなくなります。

・実際には、中小零細企業が優秀な財務部長を雇い入れることはできないため、財務・金融機能を持つことはできていません。

ゆえに、資金繰りや金融機関対応のミスに起因する経営危機を多数招いています。

・また、仮に優秀な財務部長を雇用できても、税理士事務所がこの業務を行う時と比較して、その機能は明らかに劣ります。税理士事務所は、多数のクライアントに対して同時並行的にこの業務を行うため、クライアント企業が単独で行うのと比較して、圧倒的にその経験や金融機関との関係性が勝ります。

2. 税理士事務所の利は:

税務顧問業務遂行のための決算数値を財務・金融サービス(資金繰り円滑化支援業務・キャッシュフローの番人業務)に転用できるため極めて合理的です。この業務を真に提供できる事務所は稀有なため、圧倒的な差別化ができます。当然適正な単価アツプを実現できます。

・税務顧問業務とオペレーションが重なるため、合理的に業務を遂行できます。数字に明るい税理士事務所の職員が一定の訓練と経験を積めば、多くの職員がそのノウハウを習得できます。

・規模の小さいクライアントにも提供できるサービスです。

合理的なオペレーションで対応できるため、価格も35,000円/月から50,000円/月(※1)で提供しています。

過半数のクライアントが対象になります。 ※1.. 税務顧問業務とは別の二階建て価格です。

・過半数のクライアントに対して、過半数の事務所職員が対応可能なサービスになります。大きな売上増を実現できます。

3. 金融機関の利は:

本サービスを提供する税理士事務所のクライアントへの融資がしやすくなります。当然、本サービスを提供できる税理士事務所には顧客を紹介する合理性が生まれま

す。 ・融資実行の審査段階における「コミュニケーション」が円滑になります。

・継続的なモニタリング機能を有することになります。

・大変有益で便利です。財務・金融機能の無い中小零細企業への融資は、融資審査時の聞き取りや書類作成に大変な労力を費やしています。

さらに大変なのがモニタリングです。これらを大幅に削減してくれる税理士事務所の新サービスに対する評価は絶大です。

■資金繰り円滑化支援業務(キャッシュフローの番人業務)とは:

○資金繰り表を作成して提示している税理士さんは少なくありません。

○助言もされることでしょうか。また、金融機関の対応依頼を受ければ金融機関を紹介し、同行を求められれば、同行して決算数字の説明をされる先生も少なくありません。

○私が提唱する『資金繰り円滑化支援業務(キャッシュフローの番人業務)』は上記とは異次元の業務です。考え方・発想が違います。



我々『新・税理士』は [新・税理士宣言より抜粋]

1. 成長意欲が強く、資金需要の旺盛な企業様には、最大限の資金調達ができるように金融機関対応支援を行います。多数行から協調融資を受ける等、突出したスキルを有しております。
2. 安定経営を指向される企業様には、資金繰り円滑化支援により、より安全な経営をご支援いたします。
3. 資金繰りのタイトな企業様には、最善な金融機関対応支援を行います。金融機関との取引条件の変更や、必要に応じてリ・スケジュール対応などのご支援を行います。
4. 金融機関との取引がうまくいっていないと考えておられる企業様には、折衝方法の助言等、積極的にご支援いたします。
5. そもそも財務・金融機関対応が苦手とおっしゃる企業様には、その本質を助言しながらご支援いたします。
6. 優秀な財務部長的な役割が欲しいと考えておられる企業様は、当事務所にご依頼ください。財務・金融のプロとして、その役割を担います。
7. 創業者様には、創業補助金の取得から、最大限の創業融資調達の支援までを行います。最初が肝心です。財務・金融を学びながら、大きく成長してください。

我々はクライアントの資金繰りを(財務部長的な立場で)主体的に確認し、追加調達やリスク、リスク解消等、必要な金融機関対応を積極的に促します。対金融機関対応を主体的に行います。絵を描いて直接行動します。クライアントの財務部長的な機能です。想像してください。ただ、ひとつのクライアントが金融機関対応を行う頻度は年一回から数年一回です。資金繰り表の採算は十分取れます。資金繰り表の確認は、契約の内容により違いますが、月一回から三か月に一回として、上記を担保にして、右記の宣言を行って

GPC-Tax税理士事務所ネットワークマガジン

○本情報の信頼性の向上には最善を尽くしていますが、その正確性を保証するものではありません。

○コラムに関するご意見、ご感想、経営に関するご相談などございましたら、下記までお問合せください。

GPC-Tax本部 事務局

大阪市中央区船場中央1-4-3-221・222号

TEL : 06-6260-0022

MAIL : info@good-tax.jp

URL : http://www.good-tax.jp/