

①先生の事務所では第1回目、2回目の案件の状況はいかがでしたか？

1回目のみあった	24%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
2回目のみあった	21%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
1回目、2回目ともにあった	28%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
1回目、2回目ともになかった	24%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

②質問①で「1回目、2回目ともになかった」とお答えになった事務所様では案件がでなかった理由は何だとお考えですか？（複数回答可）

そもそも融資を必要としているお客様がいなかったから	29%	■ ■
以下の条件が合わない場合が多いから	14%	■
	設立2年以上	
	法人のみ	■
	顧問契約2年以上	■
	業種	
利率が高いから	57%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
融資金額が低いから	43%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
融資期間が短いから	0%	
所員がまだ内容を理解していないから	43%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
事務所として資金調達支援にあまり力を入れていないから	14%	■
お客様への説明が不十分だから(お客様への説明が難しいから)	14%	■

③質問①で「1回目のみあった」とお答えになった事務所様では2回目で案件がでなかった理由は何だとお考えですか？

2回目は融資を必要としているお客様がいなかったから(または融資条件が合わなかったから)	71%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
1回目のみあった経験からお客様への推進が難しいと思ったから	29%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
事務所の方針が変わったから	0%	

④質問①で「1回目、2回目ともにあった」とお答えになった事務所様ではどのような点がお客様(または所員の皆さま)にご評価およびご理解をいただけたとお考えですか？

融資制度の主旨(中小企業の支援をしたいという思い)や事務所の方針にご賛同いただいたから	75%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
融資制度そのものが良かった(お客様に適合した)から	25%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
他からの融資条件より良かったから	13%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
他では借りられなかったから	63%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
所員が内容をよく理解していたから	0%	
所員のお客様への説明が適切だったから	13%	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

【融資制度、勉強会、その他を含めて事務局に対しての要望事項】

1. 融資制度

- ・ CLO融資制度については、何とか件数が少なくても、実行できるような体制を作っていただきたいと思います。こちらから提案しておきながら、できないということになると、私達もつらい！また、その後の募集にも影響が出ると思います。あと、もう少し手間を省いてもらえたら・・・。
- ・ CLO融資について、2回目が実行できなかったことが残念です。1回目より、参加事務所が増えているということだったので、期待していました。事務所ごとの取組み方により、また各担当者の取組み方により、大きな差が出てくるような感があります。当事務所でも、積極的に顧問先に推進をしている者と、そうでない者がおりました。制度の改善と同時に、推進の仕方等の勉強会も継続して行っていこうと思います。
- ・ もっと会員数を増やし、安定した融資が実行出来る体制を、強化していただきたいです。
- ・ 業績評点について、成長性が高く点数をとった場合、来期以降点数が極端に低くなる可能性があるから改善が必要。
- ・ 1年以内の新規設立の会社は、銀行から融資がしてもらえず困っているケースが多く、顧問契約2年以上がネックになっている。
- ・ 業績評点の結果：融資レートが厳しい。(リスクのとり方が厳しいかな?)大口の低レートもあって良い。
- ・ 業績開示は、監査が10日過ぎになり、又 毎月はムリ。4半期が◎。
- ・ 制度並びに制度を取扱う会計事務所を、もっとPRすると良いと思う。(専門誌でなく、一般誌等に)
- ・ 融資の募集タイミングは、最終的に毎月になると良い。
- ・ 所内周知資料がほしい。(簡単なもの)
- ・ CLO融資について、3回目以降の予定について。
- ・ CLO融資の第2回目が実行されなかった理由。(全国の会計事務所で、それ程の要望が無かったのか)
- ・ 業績が良くなっても、6%より低くならない点についての改善

2. 勉強会

- ・ もっと他の融資制度についてもテーマとして取上げて欲しい理由として、CLOだけでなく個別で融資が受けられる制度が無ければ、いつも連帯責任を背負わざるを得ません。“それしかない”ではなく、現実味のあるものの検討をお願いしたいと思います。
- ・ 外部からの講師を招いて、融資制度についてだけでなく、“今話題のテーマ”でお話を聞きたいと思います。時間もMax1時間で聞けるもの。
- ・ 意見交換会を地域ごとにやるのも良い。(ブロックを分けて)
- ・ テーマは、多くの会員が参加したくなる事柄を取上げていただきたい。講師の一方的な話だけでなく、座談会方式で多くの先生方の意見を聞きたい。時間の関係もあるでしょうが、勉強会後懇親会があれば、全国の先生方も懇親ができ、ざっくばらんな話が聞けると思う。
- ・ 決算報告・経営分析・改善計画なども、テーマに上げられてはどうか。複数の事務所が集って、テーマを報告し合うのも良い。
- ・ 今年は私自身、思うように時間がとれず、ほとんど勉強会に参加できませんでした。来年は、極力参加していきたいと思っていますので、よろしくお願いします。

3. その他

- ・ 銀行代理店業について*導入の必要性*金融機関側の対応：この研究会で、このスキームを構築できないか。F&M的なビジネスモデルを、ぜひこの研究会でできたらと考えています。
- ・ 財務改善について：評点シートから問題点を抽出、それをどう改善するか具体策まで、身に付けられたらと思います。
- ・ 会員は多いほうが良いので、積極的に加入勧奨してください。
- ・ 先を見つめ、どんどん新たな取組をすべしと思う！