

雑誌掲載

■ 2021.6.29

太陽光発電の月刊誌「PVeye」（2021年7月号）に弊社の太陽光発電所向けの評価に関する記事が掲載されました。

[詳細はこちら](#)

■ 2021.1.29

「週刊金融財政事情（2021年2.1号）」の連載記事、「熱い金融マン列伝」に久保田理事長が掲載されました

[詳細はこちら](#)

■ 2019.6.25

水産情報誌「月刊アクアネット6月号」に弊社策定の「養殖業事業性評価ガイドライン」が巻頭特集で掲載されました。

月刊アクアネット 2020年6月号はこちら

<https://www.sobunsha.com/MOKUJI/MOKUJIFILES/20-06.html>

[詳細はこちら](#)

■ 2019.6.24

『金融構造研究』（第41号 2019年6月）において、森俊彦会長の論文『顧客目線の地域金融 — 持続可能なビジネスモデルの構築に向けて —』を掲載

[詳細はこちら（一般社団法人 全国地方銀行協会）](#)

■ 2019.5.26

第二地方銀行協会『リージョナルバンキング』（2019年5月号）の特集『ESG金融と地域金融機関』において、森俊彦会長の論考『地域金融機関経営における ESG 金融とは～ESG 要素を組み込んだ事業性評価による取引先企業との対話と企業価値の向上』を掲載

（『地域金融機関経営における ESG 金融とは～ESG 要素を組み込んだ事業性評価による取引先企業との対話と企業価値の向上』の章立て）

- （１）地域金融機関経営における ESG 金融とは何か
- （２）「地域金融機関の ESG 融資」と「中小企業の ESG 経営」の関係
- （３）ESG 要素を組み込んだ事業性評価による取引先企業との対話と企業価値の向上

■ 2019.3.27

『週刊 金融財政事情』（2019年3月25日号）の特集『地域金融のリスク統治』において、森俊彦会長の論考『金融仲介機能と健全性の両立には R A F が不可欠』を掲載

（『金融仲介機能と健全性の両立には R A F が不可欠』の章立て）

- （１）R A F による金融仲介機能と健全性の同時達成
- （２）R A F 構築・実践のカギはヒューマンキャピタル
- （３）協同組織金融機関も R A F を活用・実践
- （４）機関投資家や金融庁との対話でも R A F を活用

■ 2018.10.15

金融財政事情研究会『季刊 事業再生と債権管理』（秋号 2018年10月5日）の『巻頭言』において、森俊彦会長の「持続可能なビジネスモデルの実現に向けて」を掲載

（『巻頭言』のポイント）

金融機関が目指すべきは、中小企業の挑戦から産み出される営業キャッシュフローを改善し持続的に成長させていくことだ。担保・保証による保全という話ではなくて、まさに営業キャッシュフローを改善させ持続的に成長させていくことこそが最大の保全策である。もちろん担保・保証をとってはいけないということではない。順序としてまず事業を理解し、そこに本来あるべき融資や本業支援をしていく。そういう建て付けになるような（金融検査マニュアルに代わる）プリンシプルを融資の基軸として打ち立てる環境整備が不可欠だ。

中小企業が疲弊していけば、地域金融機関も成り立たない。中小企業が営業キャッシュフローを高めれば、金融行政方針に明記されている「共通価値の創造」ができる。「共通価値の創造」の実践こそ「リスク抑止」と「収益改善」の同時達成による持続可能なビジネスモデルの実現につながる。

■2018.4.10

株式会社民事法研究会が発行する『新民事執行実務』（No. 16 平成30年3月号）において、久保田理事長の「ABLの金融機関の利用状況」の論考が掲載

また、同号【座談会】「ABLの現状と回収局面における諸問題—融資実行段階から回収段階までの一連の考察—」における金融機関の出席者をアレンジメント

■2018.1.5

北海道中小企業家同友会の『北海道同友』（2018年66号）において、森俊彦会長の第34回全道経営者“共育”研究集会における講演『中小企業経営者の金融機関との付き合い方と眼力強化～新しい金融政策を踏まえて～』を掲載

[詳細はこちら](#)

■2017.12.20

月刊『養殖ビジネス』（12月号）の特集『養殖版お金と注目の集め方』において、杉浦教育事業部長の『養殖業における動産融資と事業性評価』の論考を掲載

[詳細はこちら](#)

■2017.12.12

『月刊 リベラルタイム 12月号』において、森俊彦会長のインタビュー記事「中小企業の活性化が日本の活力になる」を掲載

[詳細はこちら](#)

■2017.10.10

『週刊 金融財政事情』（2017年10月2日号）の特集『いざ本番！金融仲介機能のベンチマーク』において、森俊彦会長の論考『中小企業経営者はベンチマークをいかに活用すべきか』を掲載

[詳細はこちら](#)

金融仲介機能のベンチマークによって、中小企業経営者が自らのニーズや課題解決に応じてくれる金融機関を主体的に選択する時代へとパラダイムシフトした。“顧客本位”の金融機関は、信頼関係のある企業に対して、雨が降ったときに傘を差し出し、雨が降る前から傘を準備することも厭わない。中小企業経営者はベンチマークを通じてこうした金融機関を見極め、本業に専念できる態勢を構築していくべきだ。

中小企業経営者にとっては、「ベンチマークを活用することで『お金の借り方』や『金融機関の選択・付き合い方』がしっかりし、本業に集中したうえで営業キャッシュフローを増加させること（生業ではキャッシュフロー維持）」が大きな関心事である。中小企業経営者が活用すべき「ベンチマーク」を考えると、次の三つがあげられる。

①「事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数、および、左記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数」（選択項目5）

→ロカベン活用を含め事業を理解し労働生産性向上（＝営業キャッシュフロー改善）にいかに取り組んでいるか（業績改善・事業再生に直結する）。

②「運転資金に占める短期融資の割合」（同 33）

→金融機関が専用当座貸越を活用した動態モニタリングによって雨が降ったときや雨の予兆があるときに寄り添って本業支援をしてくれるか（本業支援に直結する）。

③「経営者保証に関するガイドラインの活用先数、および、全与信先数に占める割合（先数単体ベース、同 11）

→廃業の背景には、業績改善が進まないもとの「経営者保証」の存在がある。①と②によって事業再生や業績改善が進めば「経営者保証」なしの事業承継も可能になる。

ベンチマークのその他の項目には、メイン取引、無担保与信、創業支援、販路開拓支援、外部専門家、中小企業支援策活用（中小企業基盤整備機構、よろず支援拠点、事業承継・引継ぎ支援センター）などがあるが、いずれも中小企業経営者が着目する前記①～③から派生・連動するものと整理できる。金融機関はこの①～③を軸に、ベンチマークの各項目を組織的継続的に連動させ、事業再生や成長支援など“共通価値の創造”を真に実現しているかが問われている。

金融仲介機能のベンチマークによって、中小企業経営者が自らのニーズや課題解決に応じてくれる金融機関を主体的に選択する時代へとパラダイムシフトした。“顧客本位”の金融機関は、信頼関係のある企業に対して、雨が降ったときに傘を差し出し、雨が降る前から傘を準備することも厭わない。中小企業経営者はベンチマークを通じてこうした金融機関を見極め、本業に専念できる態勢を構築していくべきだ。

中小企業経営者にとっては、「ベンチマークを活用することで『お金の借り方』や『金融機関の選択・付き合い方』がしっかりし、本業に集中したうえで営業キャッシュフローを増加させること（生業ではキャッシュフロー維持）」が大きな関心事である。中小企業経営者が活用すべき「ベンチマーク」を考えると、次の三つがあげられる。

①「事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数、および、左記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数」（選択項目5）

→ロカベン活用を含め事業を理解し労働生産性向上（＝営業キャッシュフロー改善）にいかに取り組んでいるか（業績改善・事業再生に直結する）。

②「運転資金に占める短期融資の割合」（同 33）

→金融機関が専用当座貸越を活用した動態モニタリングによって雨が降ったときや雨の予兆があるときに寄り添って本業支援をしてくれるか（本業支援に直結する）。

③「経営者保証に関するガイドラインの活用先数、および、全与信先数に占める割合（先数単体ベース、同 11）

→廃業の背景には、業績改善が進まないもとでの「経営者保証」の存在がある。①と②によって事業再生や業績改善が進めば「経営者保証」なしの事業承継も可能になる。

ベンチマークのその他の項目には、メイン取引、無担保与信、創業支援、販路開拓支援、外部専門家、中小企業支援策活用（中小企業基盤整備機構、よろず支援拠点、事業承継・引継ぎ支援センター）などがあるが、いずれも中小企業経営者が着目する前記①～③から派生・連動するものと整理できる。金融機関はこの①～③を軸に、ベンチマークの各項目を組織的継続的に連動させ、事業再生や成長支援など“共通価値の創造”を真に実現しているかが問われている。

■2017.7.3

『戦略経営者』 2017年7月号において、森俊彦会長の特別インタビュー『進んでいる金融機関の見極め方と付き合い方』を掲載

中小企業経営者は、取引先の業績改善や成長支援に真に熱心な顧客本位の「進んでいる金融機関」を見極めるため、眼力を強化する必要があります。選択した金融機関と上手く付き合っていくには、お金の借り方をはじめとした「金融リテラシー」を身につけることが肝要です。

顧客本位の金融機関に共通する項目を3点挙げると、①取引先企業の本質的な成長に繋がる事業性評価に基づく融資や本業支援をしている。②専用当座貸越を中小企業のライフラインと考えている。③経営者保証ガイドラインを活用し事業承継を支援しています。さらに、取引先企業の事業再生や成長支援で成果を収めている金融機関では、

政府の補助金など中小企業支援策のプラットフォームであるローカルベンチマーク（ロカベン）を事業性評価に活用しています。

経営者が顧問税理士と共に中小会計要領に準拠した財務情報とロカベンを活用した非財務情報の見える化を行えば、金融機関との信頼関係醸成につながるでしょう。それが「共通価値の創造」である地域経済の持続的成長と、日本再興を実現するものと期待しています

[詳細はこちら](#)

■ 2017.6.1

TKCグループ機関誌『TKC会報』 2017年6月号において、森俊彦会長の提言『ローカルベンチマークの活用で「共通価値の創造」を』を掲載

取引先企業の事業再生や成長支援で成果を上げている金融機関をみると、事業性評価では、「金融仲介機能のベンチマーク」で示されている「ローカルベンチマーク」を活用しているところが多い。ローカルベンチマークは、政府HPから公開されているので、金融機関、経営者、顧問税理士等が評価シートを共に見ながら対話し、企業の健康状態、課題とその解決に向けて認識を共有することができる「共通価値の創造」のインフラそのものと言える。

事業再生、事業承継、業績改善などが進まない根本に「金融機関と中小企業経営者の信頼関係」が十分構築されていない問題がある。税理士が、中小会計要領に準拠した財務情報の信頼性確保と、ローカルベンチマーク活用による非財務情報の見える化をリードすることで、金融機関と中小企業経営者の平時からの信頼関係構築を通じて中小企業支援さらには日本再興に貢献していくことを強く期待したい。

[詳細はこちら](#)

■ 2017.6.1

『月刊金融ジャーナル 2017.6』の特集『ベンチマークを生かす』において、森俊彦会長の論考『“ロカベン”も活用し成果を—中小企業からみたベンチマーク—』を掲載

事業再生、事業承継、業績改善などが進まない根本に「中小企業経営者と金融機関の信頼関係」が十分構築されていない問題がある。中小企業経営者と金融機関にとって互いに“情報の非対称性”がある中で、中小企業経営者と顧問税理士は中小会計要領に準拠した財務情報の信頼性確保とロカベン活用などによる非財務情報の見える化をする

ことで、同時に、金融機関もベンチマークを積極的かつ具体的に開示することで、中小企業経営者と金融機関が“平時から信頼関係”を構築し「共通価値の創造」である地域経済の持続的成長に結実していくことを強く期待したい。

そして中小企業経営者と金融機関が“平時からの信頼関係”を構築していくためのインフラとして、以上述べたような対話や情報開示を軸とした「中小企業と金融機関の信頼関係構築ガイドライン」を作成し「共通価値の創造」の支柱としてはどうかという提言をして最後の締めとしたい。

■ 2017.2.1

TKCグループ機関誌『TKC会報』 2017年2月号において、森会長の講演録『事業性評価に基づく「専用当座貸越」の活用で中小企業の業績改善・成長支援を』を掲載

森会長は、昨年11月に行われたTKC全国会の中小企業支援委員会において、「金融機関との付き合い方と眼力強化」をテーマとする講演を行った。講演の中で、中小企業経営者と二人三脚で業績改善、成長支援をしていく存在であるという点で、税理士と金融機関のベクトルは全く同じであり、人口減少が加速する中、地域活性化の主役である中小企業の支援による持続可能なビジネスモデルを確立する必要性を強調した。

[詳細はこちら](#)

■ 中小機構 HP からの森会長セミナーの YouTube 配信

独立行政法人 中小企業基盤整備機構の中小企業大学校・虎ノ門セミナーにおいて、森会長の行ったセミナーが全国の中小企業経営者、認定支援機関（金融機関、商工会議所・商工会・中小企業団体中央会、弁護士、公認会計士、税理士、中小企業診断士など）向けに YouTube 配信されることとなりました。

「中小企業経営者の金融機関との付き合い方と眼力強化 ～取引先企業に向き合う本気度で差が広がる金融機関～」

<http://www.smrj.go.jp/jinzai/tokutei/098587.html>

■ 久保田理事長ブログの閲覧について

9月27日付速報にて連絡させていただきました「動産評価アドバイザー専用コミュニティサイト」の久保田理事長ブログは暫定措置として、下記 SNS にて閲覧可能となりました。

- ① 理事長ブログ会員様用閲覧 URL ・ ・ <http://adviser2016.blog.fc2.com/>
- ② 理事長ブログは動産評価アドバイザー認定資格者限定の専用ブログです。
- ③ **アドバイザー様には閲覧用パスワードをご連絡いたしますので**、お手数ですが日本動産鑑定 横川宛にお問合せください。

日本動産鑑定 事務局 担当 横川

T E L 03-5652-1170

F A X 03-5652-1173

Mail yokokawa@ndk-abl.org

以上 ご迷惑をお掛けしますが、宜しくお願いします。

■ 講談社現代新書 『捨てられる銀行』 橋本卓典著 2016年5月20日発行において、

日本動産鑑定の森俊彦会長の取り組みを掲載

日本動産鑑定は、中小企業の営業キャッシュ・フローを生み出す基盤となっている仕入れや顧客のネットワーク、ブランド、商標権、特許権などの動産と知的財産・資産を的確に評価した上での融資（事業性評価に基づく融資 = Asset Based Lending）を提唱している。当座貸越による短期継続融資は企業のライフラインであり、マクロの金融仲介機能を活性化させるインフラである。これによって、地域金融機関は、返済猶予を受けている（リスク）地元の取引先などと向き合い、事業再生や事業承継を実現し成長軌道に持ち込むことが出来る。財務面が変わるのみならず、行動や思考が根本から変わる。地元企業の活性化の面的展開が地方創生だ。地域金融機関の本気度が試される。

■ 2016年5月25日付 2016年6月号 『月刊金融ジャーナル』 「特集 事業性評価の実態」 (P7～27)

『月刊金融ジャーナル』6月号に “特集”として、「事業性評価の実態」が取り上げられた。事業性評価については今、金融機関が最も強く求められている課題でもあり、ここ10年来の「リレーションシップバンキング」そのものであるとの指摘から、本来的意味が見直され、ABLそしてクローズアップされた知的財産権へと広がりを見せている。久保田理事長は“事業性評価の実態”として、『ABL推進は「事業性評価」企業実態を把握しての融資』であることを強く訴えた。また日本動産鑑定の顧問でもある多胡秀人氏が“事業性評価はリレバン”のタイトルで投稿しており、他に三人の方の投稿も掲載されている。

■ 2016年4月25日付 『週刊 金融財政事情』の特集「中小企業金融を巡る枠組み」において、日本動産鑑定の森会長の論考「地元企業に向き合う本気度で差が広がる金融機関」を掲載

条件変更先などを含むミドルリスク先（正常先下位～要注意先）に対して、事業実態の把握（事業性評価）を実践することで事業を再生し、事業承継、その先の成長支援へと実績を積み上げる金融機関が増えつつある。こうした金融機関が活用しているのが、事業性評価に基づく「専用当座貸越の極度枠設定による短期融資」（短期継続融資）だ。この点で“進んでいる”金融機関と、従来型の低金利競争や目先の収益確保に奔走する“遅れている”金融機関とでは、地方創生の実績の差も広がっている。

■2015年5月29日付 日経エネルギー NEXT P17 『不動産がなくても融資可能 発電設備自体を担保評価』 「中小企業金融を巡る枠組み」において、日本動産鑑定会の森会長の論考「地元企業に向き合う本気度で差が広がる金融機関」を掲載

ABL（アセット・ベースト・レンディング）という金融手法を使った太陽光発電の建設資金融資が増えている。ABLによる太陽光発電事業への融資では、土地（借地権）のほか、太陽光パネルやパワーコンディショナーなどの動産設備、パネルなどに対するメーカーなどの保証、損害保険会社と契約した火災保険、そして電力会社に対する売電の売掛債権など、売電事業にまつわる資産すべてが担保の対象になる。金融機関は太陽光発電設備などの動産を担保にする場合、専門の機関に動産の価値評価を依頼する。特定非営利活動法人日本動産鑑定会では、太陽光専門の鑑定人が評価にあたっている。

■2015年4月18日付

『週刊 東洋経済』2015年4月18日号の第1特集「金融異変」において、「問われる銀行業の本質 動産金融は根付くのか」として、日本動産鑑定会の活動を掲載。

京都が2014年5月に開始したABL融資制度が拡大し「他の自治体からの問い合わせも来ている」中で、同制度の一翼を担う担保評価機関として日本動産鑑定会を取り上げている。日本動産鑑定会が取り組んだ事業再生の事例を具体的に紹介しつつ、ABLの事業性評価によって、金融機関は取引先のパートナーとして企業の将来ビジョンを含めた事業のモニタリングを強化できる点を強調している。また、ABLのインフラ整備の一環として日本動産鑑定会が取り組んでいる「流通価格データクラウドサービス」の構築についても紹介している。

■『週刊ダイヤモンド』 2016年1月23日号

「中小企業の資金繰り救世主に パナソニック子会社が名乗り」

パナソニックは、知的財産関連業務を手掛ける子会社のパナソニックIPマネジメント（PIPM）を通じて、銀行融資関連事業へ新規参入する。すでにPIPMはメガバンク1行、地方銀行2行とトライアルを実施。評価対象は電気分野に止まらず、牛内やホタテ貝、医療行為など多岐に及ぶ。関係者によれば「銀行側の評価は上々」で、「いつでも正式スタートが切れる状況」（豊田秀夫・PIPM社長）。また、銀行との橋渡し役として、中小企業の資金繰りを支援する日本動産鑑定

と手を組む。日本動産鑑定会の森俊彦会長は「60超の会員金融機関を通じて全国中小企業の知財を活性化できる」と期待する。金融庁は銀行に対して、中小企業が手掛ける事業の将来性を見極める「事業性評価」で融資するよう迫っている。その点、前出の関係者によれば、銀行からは、「知財価値評価で取引先の将来のキャッシュフローが見え、今は苦しいが事業継続を前提にした再生計画を組めそうだ」などの反応が返ってきている。PIPMの新規事業は、中小企業のみならず、銀行にとっても新たな救いの手となるかもしれない。

[詳細はこちら](#)

■2015年12月号 『月刊 金融ジャーナル』 「第Ⅱ特集 進化する ABL」 (P69～P103)

日本動産鑑定会の論考「ABLのインフラ整備を推し進め、金融機関による中小企業の革新と地域活性化を後押し」を掲載

「第Ⅱ特集 進化する ABL」の内容としては、日本動産鑑定会のほか、金融庁「取引先企業の実態把握に全力を」と日本銀行「ABL等の活用とリスク管理のポイント」の当局や、野村総研「ABL進化のために取り組むべき課題」に加え、金融機関からは、三菱東京UFJ銀行「審査の立場からみた ABL」が続き、岩手銀行、足利銀行、広島銀行、高知銀行、帯広信用金庫、埼玉縣信用金庫、大分県信用組合は、先進事例も紹介しながら、進化する ABL について融資審査や営業推進の実務と課題について取り上げている。

■『週刊金融財政事情』2015年9月22日号に掲載

タイトル 『ABLを通じて、中小企業の革新や事業再生を後押ししていく』

この内容は、政府・日銀の諸施策や新成長戦略も ABL の活用を取り上げていることから、日銀出身の会長の森より政府の新成長戦略をふまえた ABL 活用による中小企業活性化を強く訴えさせていただくと共に、金融機関の ABL 活用によるコンサルティング機能や目利き能力発揮、その上で中小企業を後押しし、事業再生にも対応していく重要性を問いかけたものとなっています。更に ABL 推進上の実務（日本動産鑑定会の ABL トータルサポートプラン・経営者保証のガイドライン適用後への対応策「ABL 総合補償プラン」・自治体の新たな取り組み事例として東京都の ABL 制度の紹介等）をご紹介させて頂きました。

■2015年7月1日付 月刊 登記情報632号 1ページ月刊 登記情報632号 1ページ

法窓一言『ABLと経営者保証に関するガイドライン』

「ABL普及のための環境整備」

このガイドラインでは、経営者保証に依存しない融資の一層の推進における対象債権者の対応として、経営者保証の機能を代替する融資手法のメニューの充実を図るとされており、その1つとして A B L が例示されています。

■2014年3月28日号全銀協 ABL レポート (第2号)

「ABL普及のための環境整備」

1. 今年こそ躍進する ABL
2. 日本動産鑑定会の ABL トータルサポートプランについて

3. ABL と経営者保証に関するガイドラインの適用について

動産担保融資（ABL）と『経営者保証に関するガイドライン』の考え方について記事が掲載されました。

■週刊 金融財政事情 6週連載『支店で役立つ 動産担保融資の基礎知識』

■第6回（12月17日号）動産評価アドバイザーを活用する

■第5回（12月10日号）営業倉庫会社と連携した在庫管理の手法

■第4回（12月3日号）流通業界の機能を生かした在庫処分の方法

■第3回（11月26日号）動産鑑定の着眼点で取引先を見直す

■第2回（11月19日号）流動資産は経営実態を映す鏡

■第1回（11月12日号）ABLの現状