

■ **経営者の為の金融基礎知識** ■
小規模事業者・中小企業経営者
の為の経営者保証に関する
ガイドラインの利用方法

知的資産経営認定士
認定事業再生士 (CTP)
経営革新等支援機関
企業と人財を元気にするパートナー
Officeパートナー **渡辺良勝**

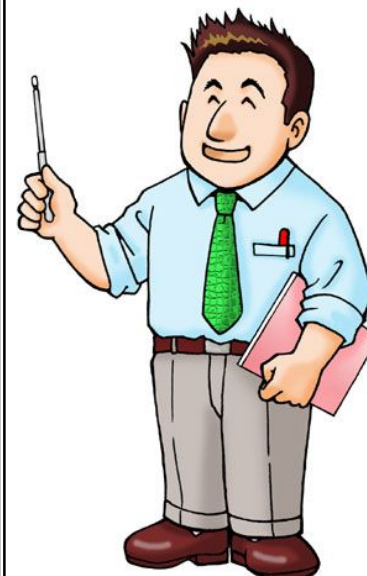


〒410-2123
静岡県伊豆の国市四日町101-8
TEL/FAX 055-949-8570

URL : <http://office-partner.jp>
e-mail : info@office-partner.jp

弊社ホームページにて、財務・会計面からの経営改善方法や
コミュニケーションのワンポイント講座を動画にて配信しています。

スマホで上記のQRコードを読み取って動画を御覧ください。



はじめに

この度は「金融機関に借入を申し込む際のポイント DVD」をお買い上げ頂き誠にありがとうございます。
このテキストはDVDでの情報を補完する内容になっていますのでDVDを観ながら読み進めてください。

小規模事業者・中小企業の経営者の皆様が金融機関から運転資金や設備資金の融資を受ける際、
連帯保証人の欄に経営者個人の名前と住所を記入し経営者個人の実印を押していませんか？これが
「経営者の個人保証（経営者個人が企業の借入金に対して連帯保証人になっている）」です。

小規模事業者・中小企業が借りている融資の約8割が経営者の個人保証（連帯保証）を付けていると言われ
ています。なぜかと言いますと、融資をする金融機関は融資先である小規模事業者・中小企業の
返済能力を判断する際、企業単体の返済能力はもちろんの事、経営者個人の資産状況や収入（役員報酬
や賃貸収入、年金収入など）も考慮して（合算して）返済能力を判断することが多く、それは小規模事業者・
中小企業の経理や資産、資金の動きに関して企業と経営者個人の関係が明確に区分されていなかったり
企業と経営者間で個人的な資金の流用があるからなので、金融機関は昔から企業と経営者個人とは実質
的に一体とみなしてきました。

この見方によって非常に助かっていた面もあるのですが、現在のように経済の沈滞化、成長が鈍化している
日本経済においては、経営者や企業の新陳代謝・世代交代の弊害になっている面が大きくなってきました。

経営者保証に関するガイドラインは小規模事業者及び中小企業の経営における生命線である金融機関
からの借入に大きく関係することであり、そして、事業承継・世代交代にも関係している金融の情報・知識
になりますので、どうぞ、DVDを観てこのテキストを読み、自社の金融施策等にお役立ていただけたら幸い
だと思っております。

目次

・経営者保証に関するガイドラインとはどんなもの？	P.3～P.6
・経営者保証に関するガイドラインの 適合条件・適用対象	P.7～P.13
・経営者保証に関するガイドラインを 利用するケースとその注意事項	P.14～P.21
・経営者保証に関するガイドラインに 適合した企業になるために	P.22～P.27
・経営者保証に代替するその他の方法	P.28～P.32
・企業経営者としてのガイドラインへの心構え	P.33
・その他参考になる情報源	P.34

経営者保証に関するガイドライン

とは どのようなもの？

経営者保証に関するガイドライン制定の背景

現状の課題

小規模事業者・中小企業等(以下「中小企業」という)の借入時の経営者の個人保証には金融機関側からすれば、経営への規律付け・信用補完・資金調達の円滑化というメリットがあるが、融資を受ける企業や経営者にとっては実際はなんらメリットはなく、今までの慣習的に企業経営者個人が中小企業への融資に対して個人として連帯保証人になっていました。

これにより経営者による思い切った事業展開や保証後において経営が窮地に陥った場合における早期の事業再生を阻害する要因にもなっていました。

ガイドライン制定の目的

経営者保証に関するガイドラインは、中小企業金融における経営者保証について、上記のような弊害を解消し、債務者(融資を受けた企業)・保証人・債権者(融資をした金融機関等)の継続的かつ良好な信頼関係の構築・強化とともに、中小企業のライフステージにおける中小企業の取組意欲の増進を図り、ひいては中小企業金融の実務の円滑化を通じて中小企業の活力が一層引き出され、日本経済の活性化に資する事を目的としています。

経営者保証に関するガイドラインって何？



シンプルに
言うと

社長の個人保証(連帯保証)なしで
金融機関から融資を受けられる
条件を示したガイドライン



その条件などをこれから説明していきます

経営者保証に関するガイドラインへの期待

金融機関側

事業目利き力の向上

融資先企業の事業承継に貢献と新たなビジネスチャンスの可能性

破産手続きより多くの回収が見込める

経営者の個人保証への過度な依存の解消

円滑な事業承継の推進

早期の事業再生・債務整理と経営者のリスタートの早期化

企業・経営者側

借入に依存する経営体質からの脱却

後継者に対して保証債務の負担を軽減出来る

残存資産が増える可能性が高くなる

経営者保証に関するガイドラインの 適合条件・適用対象

ガイドラインに適合した企業の条件とは？

社長の個人保証(連帯保証)なしで
金融機関から融資を受けられる

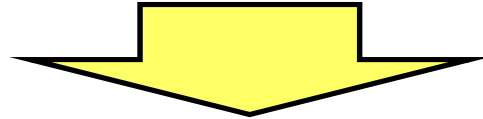
3つの条件

下記の条件をクリアして
いれば(クリアできれば)、
社長個人の連帯保証なしで融資
が受けられる可能性があります

- 1) 法人と経営者個人とが明確に区分・分離されている
- 2) 会社の財務基盤がしっかりしている
- 3) 財務情報の正確な把握と適時適切な情報開示をしている

ガイドライン適用の対象

次の**全ての条件を満たす**保証契約に関して適用されます。



- 1) 主たる債務者(借入金をした企業等)が中小企業等であること
- 2) 保証人が個人であり、主たる債務者(借入金をした企業等)の経営者等であること
- 3) 主たる債務者(借入金をした企業等)と保証人であるその経営者等が、弁済に誠実で、債権者である金融機関等の請求に応じて負債や財産等の状況を適切に開示していること
- 4) 主たる債務者(借入金をした企業等)と保証人であるその経営者等が、反社会的勢力でなく、そのおそれもないこと

1) 中小企業等とは

中小企業基本法に定める中小企業・小規模事業者は基本的にガイドラインが適用可能な中小企業等です。ただしこの範囲を超える企業や、個人事業主も適用になるとガイドラインでは記載されています

業種分類	中小企業基本法における中小企業の定義
製造業その他	資本金の額又は出資の総額が3億円以下の会社又は常時使用する従業員の数が300人以下の会社及び個人
卸売業	資本金の額又は出資の総額が1億円以下の会社又は常時使用する従業員の数が100人以下の会社及び個人
小売業	資本金の額又は出資の総額が5千万円以下の会社又は常時使用する従業員の数が50人以下の会社及び個人
サービス業	資本金の額又は出資の総額が5千万円以下の会社又は常時使用する従業員の数が100人以下の会社及び個人

業種分類	中小企業基本法における小規模事業者の定義
製造業その他	従業員20人以下
商業・サービス業	従業員5人以下

2) 主たる債務者（借入金をした企業等）の 経営者等であること

「経営者」とはその企業の代表者（社長）の事を言いますが、ガイドライン第3項(2)では以下のような特別な事情がある場合、または経営者に準ずる者についても対象に含まれるとしています。

- 1) 実質的な経営権を有している者
- 2) 営業許可名義人
- 3) 経営者と共に事業に従事する当該経営者の配偶者
- 4) 経営者の健康上の理由のため、保証人となる事業承継予定者

形式的な「経営者」 ⇒ 登記上の代表者

実質的な「経営者」 ⇒ お金を握っている、命令司令権を有している、社内において絶対的な地位や立場を有している、営業に関する各種権利を有している、従業員の採用や解雇の権利を有している、 などなど

* 別紙:「経営者保証に関するガイドライン」Q&Aの「Q.3-1」「Q.3-2」を参考にご覧ください

3) 負債・財産状況の適時適切な開示

- ・法人と個人との明確な分離
- ・経営の透明性の確保
- ・財務状況や業績の改善への取組み
- ・返済能力の向上
- ・企業会計における適切な会計処理の実践
- ・外部専門家(税理士等)による検証
- ・法人の会計における財産負債状態及び損益状況に関する信用性の強化
- ・融資を受ける金融機関への適時適切な情報提供、情報開示

など

*** 上記のような取組みを継続的に行っていくこと**

4) 反社会的勢力

日本政府が定義する「反社会的勢力」について

日本政府の「犯罪対策閣僚会議幹事会」は、その申し合わせにより、平成19(2007)年6月19日付け文書において、「企業が反社会的勢力による被害を防止するための指針」を公開した。

それによると、反社会的勢力(反社会的な(準)軍事的諸組織; Anti-social forces)とは、次のように記されています。

- ・端的に「暴力団」。
- ・暴力団が、「組織実態を隠蔽」したもの。
- ・「暴力団を始めとする反社会的勢力」で定義されるもの、すなわち、「暴力団、暴力団関係企業、総会屋、社会運動標ぼうゴロ、政治活動標ぼうゴロ、特殊知能暴力集団等といった属性要件」をもつ集団。
- ・「団」という集団のみならず個人も含まれるのは次の根拠による
⇒「暴力、威力と詐欺的手法を駆使して経済的利益を追求する集団又は個人」

経営者保証に関するガイドラインを 利用するケースとその注意事項

ガイドラインの利用パターン

創業・起業時の融資に
対してガイドラインを利用

既存融資に対して個人保証
の解除をする

新規融資時に個人保証無し
で融資を受ける

個人事業などの
小規模事業者の対応

事業承継時における
融資保証の引き継ぎ

事業再生・廃業などに伴う
保証債務の整理

創業・起業時の融資に関して

創業時・起業時における
設備資金や運転資金
の融資を受ける

ガイドライン適用

経営者の
個人保証なしで
融資を受けるか？

創業・起業時は

- ・事業と個人の明確な区分
- ・財務基盤、返済能力
- ・情報開示

などの条件が揃っていないから
ガイドラインを適用することは出来ない。

しかし、創業・起業時から

- ・しっかりとした計数管理
- ・内部管理体制の構築
- ・継続的な事業状況や財務状況の開示 など

を行っていくことで、次の融資の時には
ガイドライン適用による個人保証なしでの
融資実行の可能性が高くなる

×：ムリ

だけど
諦めるのは
早い！！

既存融資に対して個人保証の解除をする

既に借りている
運転資金や設備資金の
融資に対して

ガイドライン適用

経営者の
個人保証の解除
は可能か？

下記条件をクリアさせる事

- 1) 法人と経営者個人とが明確に
区分・分離されている
- 2) 会社の財務基盤がしっかりしている
- 3) 財務情報の正確な把握と
適時適切な情報開示をしている

可能性は
十分にあります

その為に

新規融資時に個人保証無しで融資を受ける

新たに
運転資金や設備資金の
融資を受けるにあたり

ガイドライン適用

経営者の
個人保証なし
は可能か？

下記条件をクリアさせる事

- 1) 法人と経営者個人とが明確に
区分・分離されている
- 2) 会社の財務基盤がしっかりしている
- 3) 財務情報の正確な把握と
適時適切な情報開示をしている

可能性は
十分にあります

その為に

個人事業などの小規模事業者の対応

売上の規模・事業の規模
個人事業での事業など
関係なくガイドラインの
要件を満たしていれば

ガイドライン適用

経営者の
個人保証なし
は可能

ただし、規模が小さい企業や
個人事業の場合は
要件を満たす為の努力は大きい

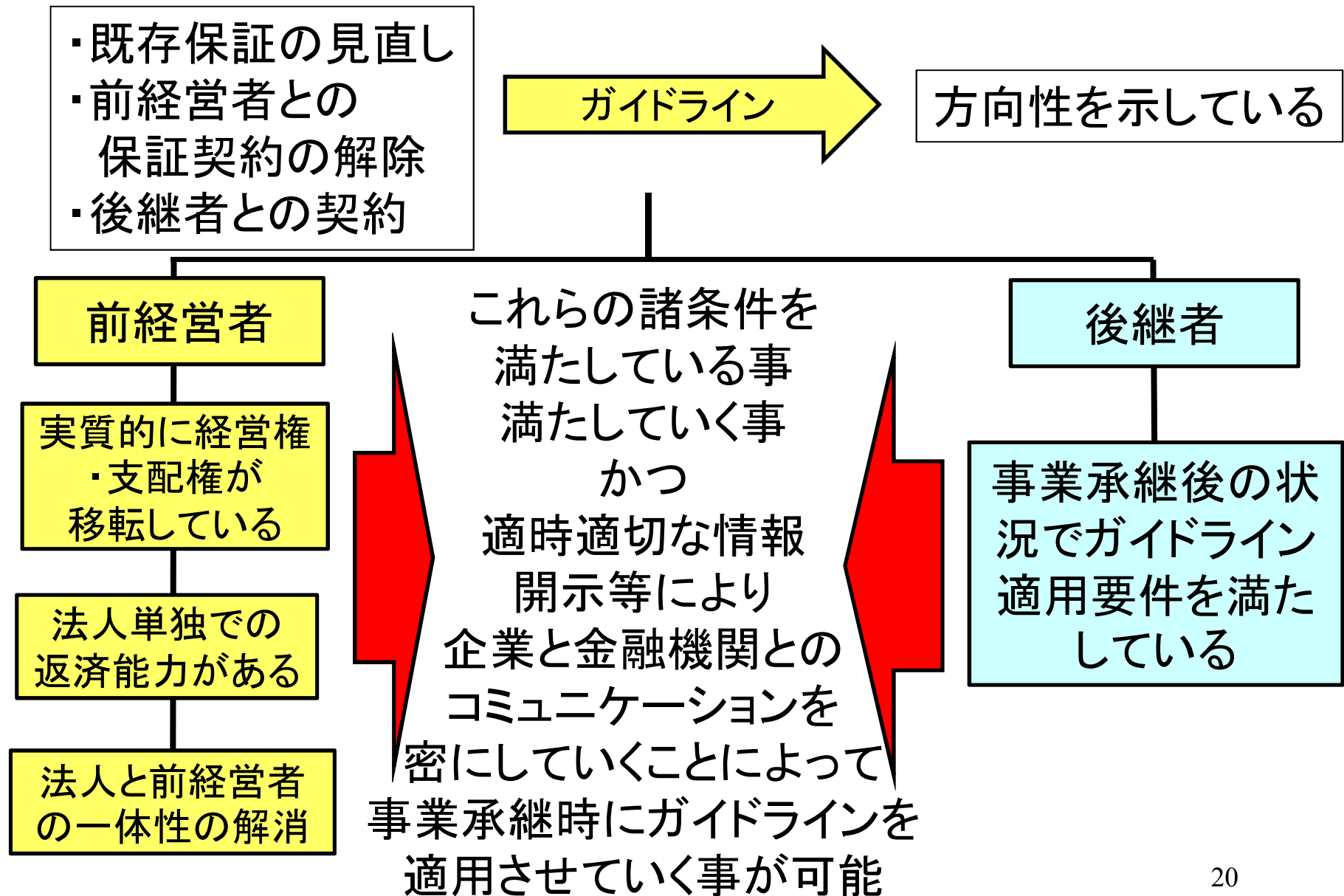
全てがそうだとは言えないが、多くの小規模企業・小規模事業者・個人事業者は

- ・試算表や資金繰り表などの財務資料の作成が毎月作成されていない
- ・社長個人の個人的な支出が会社の経費等の支出に混在している
- ・外部専門家と顧問契約をしていないので月々の会計監査が実施されていない
- ・「中小企業の会計に関する指針」に則った会計処理をしていない

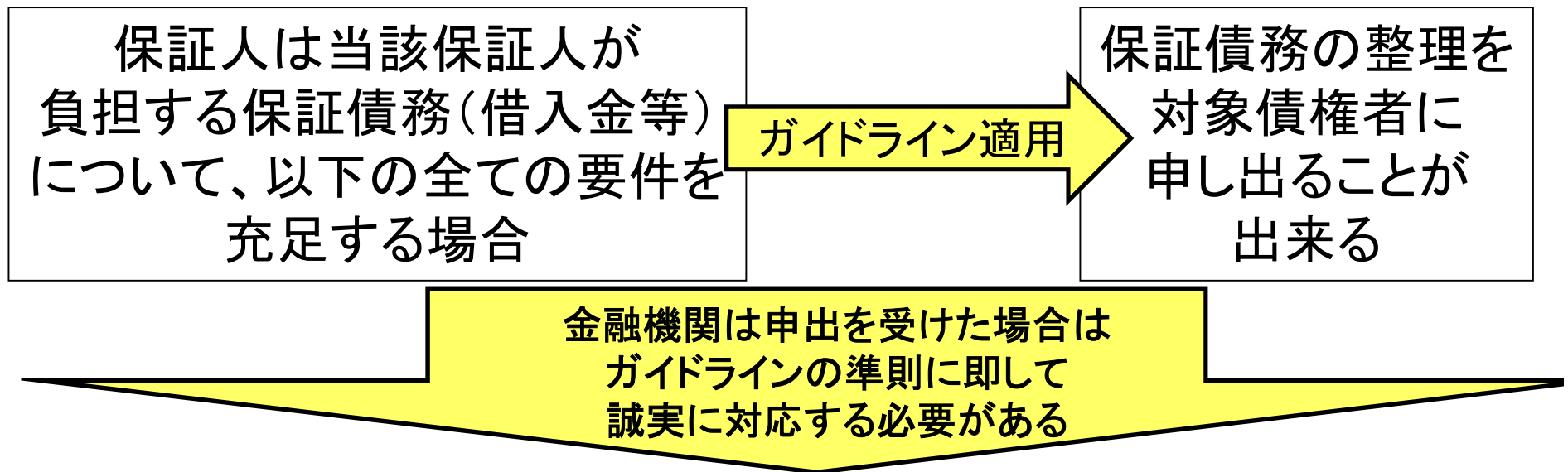
などの状況にあります。

まずは、このような「公私混同・どんぶり勘定経営」から脱却する所から初めて行き
ガイドラインの適用要件を満たすように経営改善・組織改善をしていきましょう

事業承継時における融資保証の引き継ぎ



事業再生・廃業などに伴う保証債務の整理



- ①対象となる保証契約がガイドライン第3項に掲げた全ての要件を充足すること
- ②主たる債務者が窮地に陥っている状況であるため、放置すること無く早期に整理すること。整理方法は「法的債務整理手続」または、「準則型私的整理手続」によって行う事
- ③当該保証債務の整理を行う上で、金融機関にとっても経済合理性が期待されること
- ④保証人に財産隠しや処分などの破産法に規程される免責不許可事由が生じておらず、そのおそれもないこと

経営者保証に関するガイドラインに 適合した企業になるために

法人と経営者個人とが明確に区分・分離されている①

とは
どのような状況の事を
言うのだろうか？

- ①会社が使用している土地や建物、工場の土地や建物、営業に使用している車両など、会社の営業活動に必要な資産は会社が所有している事が望ましい

しかし、このような資産を社長の名義になっているケースも多いと思われるので、社長個人所有の資産を会社が使用している場合は、会社から社長個人へ適切な賃料の支払関係が認められれば、実質的に法人と経営者個人とが分離しているものと判断できると示されています。

なお、「適切な賃料」とは、社会通念上妥当と思われる賃料であり、その地域における同等の物件の賃料相場と比較して適正な範囲内の賃料である事です。

また、会社と社長個人とで使用している資産等に関して賃貸借契約書を交わしておくことも重要です。

法人と経営者個人とが明確に区分・分離されている②

とは
どのような状況の事を
言うのだろうか？

- ②会社と経営者との間に、事業上の必要と認められないような金銭の授受が行なわれていないこと、また、会社の経費支出の中に経営者個人が本来は負担すべき個人的な支出が含まれていないこと。

中小企業においては 会社の経理担当者が経営者の親族である場合が多く 現金の管理や支払に関する監査管理が曖昧になっている場合もあります。

また、公私混同により経営者等への貸付金や仮払金なども多く、また、支出され未精算のままになっている場合もあります。

上記のような「会社のモノはオレのもの オレのものはオレのもの」的な感覚で「会社の経理」と「家計や社長の財布」が一緒になっている状態では「区分・分離されている」とは言えなくなりますので気をつけましょう。

法人と経営者個人とが明確に区分・分離されている③

とは
どのような状況の事を
言うのだろうか？

- ③会社組織内におけるメンバーが主体的に関与を行ない、意思決定や合意形成、けん制や協働を行なうことが出来る体制を整備し運用している事。

一般的には「コーポレートガバナンス」と呼ばれているものでありますが、大部分の中小企業では株主と取締役が同一で、かつ、経営者の親族で占めていたり、取締役会は名目的に書類のみで開催されていたりして、適切に「コーポレートガバナンス」が発揮されていないのが実状だと思われます。

よって、中小企業の場合はこの「コーポレートガバナンス」は正しく機能しておらず、また、正しく機能させることは現実的には難しいと思いますので、法人と経営者個人とが明確に区分・分離されているという状況は前述の①と②の部分をしっかり整備していくことで自社をアピールしましょう。

なお、チェックリストを添付しておきますので、自社でチェックをして改善点を明確にして改善していきましょう

会社の財務基盤がしっかりしている

融資をする金融機関としては、融資をしたお金が間違いなく回収できるか？が非常に気になります。よって、金融機関に対して「返済原資はしっかりとありますので、心配不要ですよ！」とアピールできるようにならなければいけません。

それには

- ・企業の業績が堅調で十分な利益が出ている。
- ・企業会計上の利益だけでなく、キャッシュベースでの利益が充分に出ている
- ・内部留保がしっかりとあり、自己資本比率が20%以上ある
- ・簡易フリーキャッシュフロー(営業利益+減価償却費-設備投資額-運転資金の増加額)で、借入金の元金返済額がまかなえている
- ・会社の貸借対照表上にある科目で換金性の無いモノや資産価値の無いモノを修正した修正貸借対照表でも自己資本比率が20%以上ある
- ・月商の2~3か月分程度の現金預金が残高である
- ・上記の現金預金の残高も月末だけでなく、5・10日の段階でもある程度は確保出来ている

などの財務基盤を有していることが望ましいが、そのような財務体質の改善に取り組んでいるのであれば、そのことを金融機関に情報提供することがいいでしょう。

なお、チェックリストを添付しておきますので、自社でチェックをして改善点を明確にして改善していきましょう

財務情報の正確な把握と適時適切な情報開示をしている

ガイドラインQ&Aでは、情報開示の状況について次のような例示をしています。

- ・貸借対照表、損益計算書の提出のみでなく、これら決算書上の各勘定科目明細（資産・負債明細・売上原価・販管費明細等）の提出
- ・期中の財務状況を確認する為、年に一回の本決算の報告のみでなく、試算表・資金繰り表等の定期的な報告

上記の事から、決算書だけではなく、月々の試算表による情報提供も重要になっていきます。しかも、この試算表の精度が重要になります。

発生主義での集計、減価償却費の月割り計上、在庫の計上、消費税や法人税の概算での未払計上など、期間損益を出来るだけ正しく集計するような会計処理をしている事が望ましいと思います。いわゆる 月次決算の実施です。

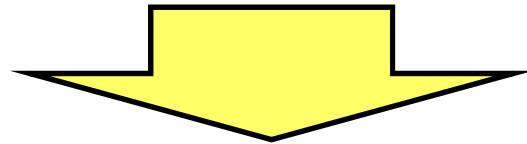
なお、チェックリストを添付しておきますので、自社でチェックをして改善点を明確にして改善していきましょう

経営者保証に代替する

その他の方法

「経営者保証なし融資」以外の融資等について

- ・ガイドラインに適合した企業の条件をクリアしている
- ・ガイドラインに適合した企業の条件をクリアできるように努めている
- ・ガイドライン適用対象の全ての要件を満たしている



- 経営者保証なしの融資としてOKがでた
- 経営者保証なしの融資に至らなかった



「経営者保証なし融資」以外の融資条件が提示されることがあります

経営者保証の機能を代替する融資手法メニュー

■停止条件付保証契約

主たる債務者(融資を受けた企業)が特約条項(コベナンツ)に抵触しない限り保証債務の効力が発生しない契約

停止条件とは、特約条項(コベナンツ)を守っている内は経営者の個人保証は付けないけど、特約条項(コベナンツ)に破ったら経営者の個人保証は付けますよという契約

■解除条件付保証契約

主たる債務者(融資を受けた企業)が特約条項(コベナンツ)を充足すれば保証債務が効力を失う契約

解除条件付の場合は、特約条項(コベナンツ)を充足すれば経営者の個人保証は付けないが、特約条項(コベナンツ)を充足できないうちは経営者の個人保証は付けますよという契約

*** 参考に「停止条件付連帯保証に関する合意書(例)」を添付しておきます。**

経営者保証の機能を代替する融資手法メニュー

■ ABL(動産債権担保融資)

経営者の個人保証はつけないが、企業が保有する棚卸資産(在庫)や機械装置、売掛金などを担保として動産譲渡登記をする方法

会社の建物や土地ではなく、棚卸資産や売掛債権などを担保に融資を行なう手法で近年その活用が注目され始めています。

ただし、このABLが使える(動産譲渡登記)が出来るのは法人に限られていますので、個人事業の場合は対象外です

■ 金利の一定の上乗せ

金融機関にとって「経営者の個人保証を取らない」という事は信用リスク等が増大します。よって、ガイドラインのQ&Aにおいても経営者保証に代替する信用補完の間接的な手段として金利の一定の上乗せが認められています。

しかし、どのくらいの金利の上乗せが合理的かは答えはありませんので、各金融機関によって判断は変わるでしょう。

金利の一定の上乗せに関する補足

どのくらいの金利の上乗せが合理的かは答えはありませんといいましたが、参考となるのが日本政策金融公庫の融資です。

日本政策金融公庫の融資には、一定の条件を満たす場合には、経営者の個人保証を免除する または 猶予する融資があります。

その場合の金利の上乗せは

- ・免除の場合は 0%～0.4%
- ・猶予の場合は 0%～0.1% となっており

小規模事業者向けに個人保証を免除する特例制度の場合は一律 0.3%の上乗せになっています。

よって、金融機関でも経営者保証に関するガイドラインにより経営者の個人保証をとらない場合の金利の上乗せは、この日本政策金融公庫の上乗せ率が参考になると予測されます。

企業経営者としてのガイドラインへの心構え

経営者保証に関するガイドラインは、金融庁と中小企業庁の後押しで「経営者保証に関するガイドライン研究会」において有識者が検討を重ねた成果としてまとめられました。

政府(国)が、日本経済沈滞化の危機感を認識しデフレからの脱却及び力強い成長をしていくために、金融機関が企業への積極的な資金提供を行っていけるルールを示したものです。

政府が後押しして作ったルールですが、「経営者保証に関するガイドライン」には**法的な拘束力はありません**。「融資を受ける企業、経営者、融資をする金融機関共通の自主的なルール」と位置づけられており、関係者が自発的に尊重し遵守することとされています。

よって、**ガイドラインに適合した企業の条件が揃っていて、ガイドライン適用の全ての条件が揃っていたとしても、最終的に経営者の個人保証をなしにするかは金融機関の判断による事になります**。

絶対的なルールではないということを理解しておきましょう

ただし、このガイドラインに適合する企業になるための各種改善や努力は結果として、企業の価値や企業の透明性、信頼性を高める事になりますので、企業として取り組んでいくことは非常に有用だと思われます。

その他参考になる情報源

- YouTube: 中小機構公式チャンネル
(SMRJ: 独立行政法人中小企業基盤整備機構)
- 中小企業基盤整備機構 事業再生支援センター
ホームページ: <http://hosyo.smrj.go.jp/>
- 政府広報オンラインー 経営者保証に関するガイドライン
<http://www.gov-online.go.jp/useful/article/201503/4.html>
- 金融庁
～「経営者保証に関するガイドライン」の積極的な活用について～
http://www.fsa.go.jp/policy/hoshou_jirei/index.html

講師(渡辺)の紹介



生まれ :1969年11月 静岡県三島市に生まれる

- ◆大原簿記学校卒業後、東京都内の会計事務所に2年間勤務。在職中、法人・個人合わせて約40件の顧問先の会計指導を行う。
- ◆地元に戻り、実家の食料品スーパーを継ぐ。ストアコンセプトを「地域密着店」とし、来店客とのコミュニケーションを重視した営業を行い、近隣住民より親しまれるお店となる。しかし、不況(小売業の低価格競争の激化・資金繰りの悪化・消費の買い控え etc)により廃業
- ◆地元の会計事務所へ就職。約7年間の勤務で常時、法人・個人合わせて約70件の顧問先の会計指導・経営計画策定サポート・経営会議サポート等を行う。
- ◆会計だけではなく経営全般・経営者や従業員の心理面等でも、中小企業をサポートし、活力ある成長に役立ちたいと思い、平成14年10月に独立し「Officeパートナー」を創業する。
- ◆「食料品スーパー経営」と「会計事務所勤務」を通じて、人と人とのコミュニケーションの大切さやコミュニケーションによる無限の可能性を痛感し、心理学、コーチング、ファシリテーションなどのコミュニケーション理論やスキルを学ぶ
- ◆ 自分自身の強みである「**財務会計力**」と「**コミュニケーション力**」を活用し、起業支援コンサルティング、企業再生支援コンサルティング、経営革新支援コンサルティング、人財育成支援コンサルティング、目標達成及び自己実現サポート、経営会議運営サポート、セミナー講師など、静岡県東部を中心にクライアント密着型コンサルティングで活躍中
- ◆平成26年12月に「**認定事業再生士**」を取得。平成27年8月に「**知的資産経営認定士**」を取得。
今までの経営改善及び事業成長支援だけでなく、企業再生・事業再生の分野でも、自社の持つ計数管理力やコーチング力を活用して多くの企業をサポートしていくことを決意する

業務内容等の詳細はコチラをご覧ください <http://office-partner.jp>

～ ご案内 ～

現在 弊社では各種サポートを提供しています。また、独立や企業経営に必要な情報をホームページや DVD セミナーとして提供していますので、是非 ご覧ください。



弊社 Office パートナーのホームページです

<http://office-partner.jp>

DVD:事業承継のお悩み解消いたします!→

<http://www.office-partner.jp/seminar/dvd.php>



←DVD:金融機関に借入を申し込む際のポイント

http://www.office-partner.jp/seminar/post_272.php

DVD:社長!こんだけの売上高が無いと赤字になりませ!→

http://www.office-partner.jp/seminar/dvd_1.php



←DVD:利益を生み出す経理・会計の集計方法

http://www.office-partner.jp/seminar/_dvd.php

～ 渡辺の自己紹介 ～



■1969年11月生まれ 静岡県三島市出身

■1990年3月 大原簿記学校 税理士コース卒業

■1989年9月～1991年8月 東京都北区 三浦会計事務所 第一課

大原簿記学校在学中に入社し2年間勤務。在職中、法人・個人合わせて約50社の定期顧問先の会計指導・サポート・税務申告サポート等の業務を担当

1991年8月 祖父が亡くなり父と実家の食料品スーパーを継ぐために退職

■1991年9月～1994年12月 地元に戻り、実家の食料品スーパーを承継。

ストアコンセプトを「地域密着店」とし、顧客とのコミュニケーションを重視した店舗運営を行い、近隣住民より親しまれるお店となるが、近隣競合スーパーとの価格競争の波にのまれ、多額の借金返済に窮して倒産 1994年12月廃業

■1995年1月～2001年12月 静岡県三島市 勝谷哲雄税理士事務所

地元の会計事務所に就職。7年間の在職中、法人・個人合わせて約60社の顧問先の定期的な会計指導・サポート・税務申告サポート・パソコン会計導入サポートを担当。その他に40社の経営改善計画策定支援及び経営会議サポート等の業務を担当。

2001年12月 独立準備の為退職

■2002年10月～ 現在に至る

会計だけではなく経営全般・経営者や従業員の心理面等でも、中小企業をサポートし、活力ある成長に役立ちたいと思い、2002年10月に独立し「Officeパートナー」を創業。「食料品スーパー経営」と「会計事務所勤務」を通じて、人と人とのコミュニケーションの大切さやコミュニケーションによる無限の可能性を痛感し、心理学、コーチング、ファシリテーションなどのコミュニケーション理論やスキルを学び習得する

■ 自分自身の強みである「財務会計力」と「コミュニケーション力」を活用し、起業支援コンサルティング、事業再生支援コンサルティング、経営革新支援コンサルティング、人財育成支援コンサルティング、目標達成及び自己実現サポート、経営会議運営サポート、セミナー講師など、静岡県東部を中心にクライアント密着型コンサルティングで小規模簿企業や中小企業を伴走しながら支援をしています。

■相談・問い合わせはコチラ <http://office-partner.jp/inquiry.php>

～ FAX お問い合わせ票 ～

会社名:	
連絡ご担当者名:	
TEL/FAX:	TAL: FAX:
e-mail:	@
希望の連絡方法 (○で囲んでください)	TELにて ・ FAXにて ・ メールにて
相談内容等	<input type="checkbox"/> まずは会って話しがしたい <input type="checkbox"/> コンサルティング料金を知りたい <input type="checkbox"/> 社内研修・セミナーを依頼したい <input type="checkbox"/> 顧問税理士はいるのでセカンドオピニオンになって欲しい <input type="checkbox"/> 経営改善計画書・資金繰りに関する相談 <input type="checkbox"/> 事業再生・事業再建・事業譲渡に関する相談 <input type="checkbox"/> 事業承継・世代交代についての相談 <input type="checkbox"/> 顧問契約（経営参謀）についての相談
詳しい内容 (自由に記入してください)	