

フェイク情報があふれる時代の中小企業将来性を見極め方法

行き詰まる中小企業の信用評価

生成 AI が作り出す巧妙なフェイク動画が物議を醸すようになり、銀行に提出される真偽のつかない決算書や巧妙な決算説明も今後増えるのではないかと懸念している。試しに ChatGPT に「銀行から融資を引き出しやすい売上構成や販売先構成は」と問いかけてみると、「多様性と安定性のある顧客ベース」や「業界や地域の分散」といったするどい回答も返ってくる。まぐれあたりで得た 1 社からの巨額受注で何倍にも売上が膨らんだ決算書をそのまま提出しても、銀行から運転資金は引き出しにくいことを、ChatGPT は万人に示唆してくれる。膨らんだ売上の内訳を銀行から確認された場合、自社製品の評判がよく、全国のいろいろな業種に売れたかのようにはぐらかすことが、融資を受けるためには得策と考えてもおかしくない。生成 AI は（多くの銀行が期待しているように）銀行の事務コスト削減だけでなく、銀行から資金を引き出す必要のある事業者の側の調達技術（かけひき？）向上にも寄与するのだ。

会計監査を受けておらず試算表も作らないような中小企業（多くは 2023 年 9 月 30 日の本サイト「おびにおん」の“挑戦しない中小企業”）の決算書は、生成 AI が普及する時代にはますます信用しづらくなることは間違いない。銀行勤務後中小企業経営者を四半世紀やってきた筆者にとっては、仕訳日記帳を開示しないまま、それを集計した決算書（附属明細表や別表も含めて）の提出だけで融資を受けられるという融資慣行は、会計監査を受けていない中小企業側に、あまりに有利すぎるように思えてならない。データの集計は個々のデータを捨象する効果があるため、個々のデータに紐つく事業活動は決算書では全く見えなくなるからだ。

売上構成がどうなっているなど全く構わず、税額が正しいか（厳密には少なくないか）だけに関心のある税務当局はそれでお構いなしであって、会計監査を受けていない中小企業の決算書は、所詮は納税事務手続き上の参考資料でしかない。貴重な情報として重宝がることがどうかしている。生成 AI による粉飾決算が頻発し、突然死が増えたあかつきには、見直されるべき融資慣行であろう。しかし、仕訳日記帳までさらさなければ借りられなくなるのであれば、早めの完済と新規調達を避けようとする“挑戦しない中小企業”も増え、こうした中小企業取引が主体の地域金融機関にとっては痛手となるだろう。

スタンダードな事業性評価手法の盲点

本件に関する銀行のインフラでさらにいただけないのは、頼りない決算書、しかも過去しかわからない決算書に代えて、中小企業の将来性を評価しようと期待している事業性評価で

ある。評価対象企業の取扱商品サービスやその市場の将来性などは深掘りされるものの、今なお肝心な部分を見落としした事業性評価がスタンダードとなっている。肝心な部分とは「評価対象企業と個々の販売先・仕入先の間交渉力格差」である。全く同一の商品であっても原材料費高騰時販売価格転嫁交渉に成功する企業もあれば、苦勞し続ける企業もある。その差を産むのはマーケティング能力格差でも経営手腕格差でもない。販売先との良好な関係性といったぼんやりとした表現で片付けられがちだが、核心は価格転嫁の交渉力格差である。

交渉力格差は経営学の交渉学という学術分野で取り扱われている。交渉学では、所有物、社会的地位、役割、専門知識の格差が、交渉上の格差を生み出すとされていて、交渉力格差が大きい場合、取扱商品サービスの価値を無力化することまで想定されている。

このことは設備やネットワーク（≒所有物）も、知名度（≒社会的地位）、R&D（≒専門知識）が劣りがちで、取引先の補助（≒役割）に甘んじていることも多い“挑戦しない中小企業”では、取扱商品サービスが少々優れているぐらいでは、販売先に対して交渉力を持つに至らず、仕入先にさえ交渉力を持ってないことを示唆している。他方、自社よりこれらの劣る、同じ“挑戦しない中小企業あたりと取引すれば、交渉力を持ちうることも演繹できる。

流通量も少なく価値ある取扱商品であっても、交渉力を譲った販売先から、さして価値のない同種のコモディティ商品並の価格まで買ったたかれる中小企業、交渉力を譲った仕入先から要らないものまで頼まれて買わされている中小企業、見たことない地域金融機関行職員はいないはずだ。取扱商品サービスの深掘りも重要であるが、それとは無関係に決定される販売先・仕入先毎の交渉力格差を、中小企業の事業性評価に反映させなければ、ムダで無意味な事業性評価となる。

まじめな中小企業が粉飾決算に手を染める動機は

粉飾決算を行うそもそもの動機は、キャッシュフローが評価対象企業の期待するようには増えていないところに根付く。交渉力を販売先や仕入先に譲ってれば、既往取引の取引価格や取引数量の調整、リスクやコストの転嫁などあの手この手で、潤沢だったキャッシュフローは景気循環とは無関係に奪われていくこともある。奪われるとはいえ、多くは販売先や仕入先自身のキャッシュフロー減少を補填するために頼みこまれるという形をとる。

また長期にわたる売買契約を締結する場合、詳細は口約束や社会通念頼みのような不完備な契約を、交渉力を譲った相手方からは強いられることも少なくない。不完備な契約は評価対象企業のキャッシュフローを頼み込む手間なく奪うためには都合がよい。

そして全く資本関係の無い仕入先から循環取引を頼まれたり、販売先が値下げ要請しない代わりに、不正な金品を求められ、どこかで取り戻せることを期待して仮払計上したりする粉飾決算は、玉突き的に奪われすぎたキャッシュフローを評価対象企業が隠蔽するために利用されるのである。

キャッシュフローを取引先から奪うような行為には独占禁止法等で競争行政が目を光らせてはいるが、競争行政から排除命令処分が出るハードルは案外高く、交渉力を持つ側の裁量は大きい。他方このハードルを下げれば、ある程度を奪われる覚悟でキャッシュフローを増やしたい、交渉力を譲る側のビジネスチャンスがなくなるので、うまくいかない。「なんでも条件をのむので安定的に取引してください」と頼んでしまう“挑戦しない中小企業”あたりにとっては、これまた健全な競争が阻害され、困ってしまうのである。法律に触れない範囲で清濁併せ飲んで経済は回っている。

こうしたことから商取引のほとんどいたるところで交渉力格差が影響を与えていながら、交渉力格差を見落とした事業性評価を続けていけば、取引相手方から奪われる形で将来のキャッシュフローが減少していく可能性、すなわち粉飾決算をする可能性を見落とすことになる。生成 AI は将来キャッシュフローが減少していく可能性が高くないように銀行に見せかける知恵まで貸しかねない時代である。信用評価に生成 AI を活用しようと考えている銀行もあるようだが、評価対象も生成 AI を活用し、情報装備することをきちんと想定できているか甚だ不安だ。

商流ポートフォリオによるリスク量定量化に妙味あり

事業性評価のバージョンアップは、実直な経営者のまじめな中小企業が将来ハイテク粉飾決算に手を染める可能性評価という観点からもまったなしと思われるが、交渉力格差という今まで見ても見ぬ振りしてきたパラメーターであり、バージョンアップ方法についてはノーアイデアであろう。弊社のアイデアのうち、もっとも簡単なものを紹介しよう。


取扱商品サービスに関するヒアリングや工場見学などの実地調査とは別途、附属明細表の売掛先・買掛先確認で済ますのではなく、販売先毎の入（いり）キャッシュフローに占める当該事業での販売額シェアならびに仕入先毎の出（で）キャッシュフローに占める当該事業での仕入額（ただし直接費・間接費で細分）シェアを、それぞれ複数年通しでヒアリングすれば、事業性評価のバージョンアップの道が開ける。“挑戦しない中小企業”であれば、管理会計もなく苦勞しそうだが、販売先や仕入先の数自体が限られているため、「〇〇社で1割から2割」といったざっくりしたシェアであれば、経営者の頭の中にあるはずで、ヒアリングの苦勞は小さいはずだ。こうしたことが立て板に水で銀行に話せないこと自体にリスクを感じていて、著名で大きな販売先や仕入先（交渉力は当然譲っている）ほど銀行は評価すると中小企業が信じているうち、かつこのヒアリング対策について WEB 上で情報が広まる（生成 AI が学習してしまう）前に、初回ヒアリングは済ませておきたい。

そして個々の販売先・仕入先について、事業性評価対象企業（以下では当社と表現）より交渉力が強い販売先・仕入先を特定する。交渉力格差が判然としないところだけをヒアリングすればよい。すべてヒアリングすると、所有物、社会的地位、役割、専門知識の格差にあまり関係のない理由をあげて、自社の方の交渉力が（実際は弱い）強いといった回答（例

例えば商売上仲違いすることも多い血縁関係者が取引相手方経営者などをされしめて、混乱する可能性がある。交渉力格差を当社にヒアリングするのではなく、交渉学の格差要因に照らして、銀行内部で客観的に判断することをおすすめする。

そして下記の表のようにまとめる。交渉力を取引先シェアの合計 S は、当社の方が交渉力を持つ取引先がある以上は必ず 100%未満となる。

当社に交渉力を持つ取引先名	シェア
あ社	あ社シェア (%)
い社	い社シェア (%)
う社	う社シェア (%)
...	...



交渉力を持つ取引先数	N (社)
交渉力を持つ取引先シェアの合計	S (%)

当社に交渉力を持つ以上は当社のキャッシュフローを将来的に奪っていく可能性があるわけであり、同じように損失が将来発生する可能性がある、ポートフォリオ理論におけるリスク資産のように考えて欲しい。この表には計上されない販売先・仕入先については当社が交渉力が強いわけであって、当社が交渉力を持てていれば、キャッシュフローを将来的に奪っていく可能性は低いため、無リスク資産と考えることができる。そうすると S は、事業の出または入のキャッシュフローポートフォリオ中のリスク資産割合と等しくなる。また該当取引先数 N はリスク資産からなるポートフォリオ内の銘柄数と考えることができる。

リターンとは無関係にキャッシュフローを相手方の都合で奪われるリスクであるので、S は小さいほど、交渉力格差について優れた事業性と考えることができる。また N は分散投資の度合いを表しており、N は大きいほどキャッシュフローを奪われる機会やインパクトが分散しやすくなり、交渉力格差についてよい事業性が見なせる。

N が少なく、S は 100%に近い評価対象企業、つまりリスク資産に対して集中投資しているキャッシュフローポートフォリオであれば、どんなに取扱商品サービスが優れていたとしても、それが生み出すキャッシュフローは当該事業の販売先や仕入先に奪われやすいため、成長性を期待することは困難であると、これまでの事業性評価よりは切れ味鋭い評価が可能となる。予めキャッシュフローが減りやすく、粉飾にも手を染めやすいため、フェイク決算あたり前の時代を迎えるにあたり、每期提出される決算書があまりあてにならない事業者として警戒しておくことができる。“挑戦しない中小企業”融資が多い地域金融機関には必須の事業性評価バージョンアップと考えられる。(了)

令和 5 年 11 月 30 日
株式会社也つ代