

# Yoshin-Kanri NEWS

第3号

2014年9月1日発行

## 第2回クレジット・カンファレンス開催

第2回クレジット・カンファレンスが、5月26日早稲田大学9号館にて開催されました。

冒頭、代表理事であり会長の奥島孝康より挨拶がありました。

私は『財界』という雑誌に『備えよ、常に』というコラムを担当しています。四書五経のうちの一冊『書経』という中国の古い本に『備えあれば憂いなし』と書かれています。いざというときに国の大事、地域の大事に対応するいわば優れた政治家待望論の意味合いが強いものでしたが、現代では何かを待望する待ちの姿勢ではなく、進んで損失発生を予防するために自衛をしなければなりません。

現在私はボーイスカウト日本連盟の理事長をしており、少子化の中で一騎当千青少年を育てなければならないと日夜奮闘しております。それは日本のリスク管理といって

よいでしょう。

与信管理とは企業財務内容のさらには、マネー資本主義の経済システムのリスクマネジメントです。いまやリスクマネジメントは当たり前と言われる時代であり、すべての企業はそのスキルを身に付けることが求められています。

このように、企業人は誰れであれ、リスク管理のスキルをしっかりとやっていかなければ21世紀を生きていけません。そういう意味では当協会の活動は非常に重要と言えます。会員のみなさんは、今後とも当協会の事業のより一層の充実にご協力をお願い致します。



## パネルディスカッション

### 「与信管理入門」発刊記念 与信管理の現状と将来

#### ■ パネリスト

大川 治氏 弁護士法人堂島法律事務所 弁護士  
大宮 有史氏 三菱商事テクノス株式会社 常勤監査役  
鈴木 龍介氏 司法書士法人鈴木事務所 司法書士

#### ■ 司会

菅野 健一 当協会 専務理事

#### ■ 成熟する与信管理の手法

菅野：昨年山形大学で「与信管理論」の授業を行っています。学生にも好評で、意義のあることなので他の大学にも広げていこうという話に進んでいます。授業を始める際に、テキストとして使えるような参考書を探しましたが、ピッタリくるものはありませんでした。そこで協会で作ることになりました。初めて与信管理を学ぶ人を想定

し、学生でも読んで解る内容になっている点が特徴です。こうして今年の3月末に当協会の出版第一号である「与信管理入門」が発刊されました。

カンファレンスの第一部は、執筆を担当した、大川治先生、大宮有史部長、鈴木龍介先生、そして私、菅野健一がパネリストとなり、昨今の与信管理の現状を分析し、近い将来どういうことがテーマになるか、ディスカッションしていきます。

ディスカッションに入る前に、与信管理の現状と将来についておさらいしましょう。現在、国内の与信管理は、手法も確立され、成熟化しています。一方、国内経済は成長期を経て成熟期になり、各企業は成長を海外に求めています。そのため海外での与信管理が必要になっています。また、分社化が進み、大手の企業はグループ会社の与信がテーマになってきています。

では将来の展望、課題はどうでしょうか。与信管理の手法は成熟化していますが、与信管理は経営判断に関わることで、自分たちのやり方を開陳しません。つまり、暗黙知であることが多い。こうした暗黙知的なノウハウを形式知化することが求められています。また、審査マン一人ひとりがどの程度のスキルを持っているか、判別出来ませんでした。こうした問題を解決するため、与信管理士という資格ができました。スタンダードを作ったことで、与信管理にとどまらず、リスクマネジメント、営業サポート、経営サポートにも広く応用できるのではないかと考えています。今後、与信管理士の活躍の場を広げていくことを考えています。

育成という部分では、現在大学との連携を強化しています。大学生にとっても与信管理の知識は、就職活動において大いに役に立つでしょう。ためになる実践的な学問として今後も与信管理の普及に努めていきたいと考えています。

裾野の拡大としては、弁護士、司法書士、公認会計士、税理士といった士業やコンサルタントなど企業にアドバイスをする立場の方々に与信管理を担っていただく。そうすることで、大企業ばかりではなく、中小企業にも与信管理が普及するのではないかと考えています。

次に海外への展開です。日本がここまで発展してきた要素のひとつに、企業間与信があります。日本の企業間



菅野 健一 氏

与信は約200兆円。これを支えてきたのがまさに与信管理です。日本は決済条件が諸外国に比べて非常に長い。つまり、企業間で与信を上手く調整し合うことでレバレッジを効かせた結果、今日の発展を得たと言えます。

こうした仕組みを、ASEANをはじめ、諸外国へ輸出することを考えています。日本が主導権を持ってアジア諸国との結びつきを強めていくことができるのではないのでしょうか。このように、壮大な夢をもって、このパネルディスカッションを進めていきたいと思います。

まず、パネリストの方に自己紹介をかねて「与信管理入門」の特長について、一言ずつお願いします。

## ■ 高い水準を維持した入門書に

**大宮：**三菱商事で30年、メタルワンで3年、都合33年間、審査部門で与信管理に携わっています。与信管理入門執筆の話をしていただいたとき、若手のモチベーションアップになると思いました。審査というと後ろ向きで、営業と対峙する中で若手は萎縮します。また、財務、経理といった華やかな部隊と比べると、いささか地味ですね。若手にいかにモチベーションを持たせるか、危機感を感じていました。

そんな中でこの「与信管理入門」執筆の話をいただき、若手および中堅クラスと分担して書きました。学生にも理解できる平易な言葉遣いを心がけながら、入門書として必要なところを網羅し、なおかつ、より深く学ぶ必要性を感じさせる内容になるように書いてもらいました。限られた字数の中で、ポイントは何かクローズアップさせるよう、私と彼らの間で5回ほどやり取りをして、ようやく完成したのが4章と5章です。彼らにとっても考える良いきっかけになったのではないかと考えています。

中堅クラスのモチベーションアップでは、大学で講義をする際、リーダークラスのメンバーにも与信管理の重要性を学生の前で講義してもらいます。講師派遣についても、若手のみなさんをお願いして、成長、育成につなげていけたらと思っています。

**大川：**私は弁護士となり19年になります。お客さまに総合商社があり、事業会社の債権保全回収の実務に数多く携わっています。それとあわせて、私が所属する堂島法律事務所では、民事再生や会社更生といった再建型の倒産を担当することがあり、回収する側、される側両方を弁護士として経験しています。

これまで中級以上向けの債権保全回収に関する実務書や書式集の執筆はしてきましたが、今回は大学生の教



大宮 有史 氏

科書として使える本ということで、知識・経験のない人に法律面をわかりやすく説明することに腐心しました。限られた字数の中でわかりやすく、しかし水準は落とさたくない。苦勞しながら2章の一部と7章、9章、担保や緊急時の債権回収に関わることを執筆しました。

**鈴木：**司法書士として企業法務の分野に多く携わっています。与信管理においては、登記なども関係しますが、保全の部分で携わる機会もたびたびあります。

与信管理はトータルワークと考えています。本書には、法律の部分もある、会計の部分もある、財務の部分もある。200ページというコンパクトな中に全てが網羅されており、入門書でありながら基本書でもあり、さらに体系書を目指したものです。大学生以外にも、初心者や営業の第一線で働く方の座右の書に加えていただければと思っています。

## ■ 管理手法は成熟化しているが新たな課題も

**菅野：**ありがとうございます。会社やさまざまな現場での与信管理教育に本書をご利用いただければと思っています。

次に与信管理の現状と将来についてです。先ほど、全体的な話をしましたが、現在は手法がだいぶ確立されています。

企業を取り巻く環境も、バブルの前は円高不況やオイルショックで倒産が増え、バブル景気で倒産は減りましたが、バブル崩壊で倒産が激増。大企業の倒産により、負債総額も大きくなりました。この頃から与信管理の手法が練り直され、20年ほどが経って成熟してきたと見ています。それぞれのお立場から、コメントをお願い致します。

**大宮：**審査のレゾン・デートル、つまり存在意義はなにかということ、一つは格付けだと思っています。財務分析を駆使し、信用度を判断する格付け。二つ目は限度管理。会社によってさまざまな言い方があるでしょうが、社内での管理手法があると思います。三つ目は担保。債権回収まで含めた広い意味での保全と回収です。

菅野さんがおっしゃるように、国内は手法が確立され、成熟化されています。どの企業も格付けを使い、信用リスク管理を社内で構築しています。担保や回収も日本国内では法的な制度が整っています。だからこそ、われわれが直面する倒産も減ってきているのではないのでしょうか。倒産については、全体的にはまだまだ増えるとか、沈静化しているけれど今後どうなるかはわからない、という見方もあります。

一方海外では格付け、限度管理、債権回収ともに確立されていません。再三言われているように、これが今後の課題になるでしょう。

**菅野：**ご存知のようにリーマン・ショックの後に、金融円滑化法が投入され、30万社、40万社が利用して延命が図られていると言われています。ただ、期日どおりに払えないのはある意味デフォルトです。小型倒産が増えるのではないかと見ています。大企業にとっては大型倒産がないため、焦げ付くケースは少ないでしょうが、細かい取引を子会社や取引先に任せている場合、アウトソースしている子会社や取引先が倒産被害に合うケースも増えてくるでしょう。

また、2014年度の中小企業白書を見ると、廃業が激増しています。リーマン・ショック後、年平均3.3%の企業が減少。このペースでいくと、20年後には企業数は半分になります。取引先半減時代が到来する可能性があります。



大川 治 氏



鈴木 龍介 氏

す。取引先が減少していく局面で、どう対応していくかも新しいテーマになるのではないのでしょうか。

もう一点注目したいのが、企業再生を視野にいたれた私的整理のバリエーションが増えてきていることです。法的倒産よりも迅速に企業を再生できることから、主流になっていくでしょう。審査マンはまだ私的整理への対応は不慣れです。この辺も新たな課題になるのではないかとみています。

これらを踏まえて、グループ与信管理と廃業対策として現場にはどのようなものがあるか、大宮さん、コメントをお願いします。

**大宮：**現在、リスクそのものが複雑化、多様化、広域化しています。分社経営の進行で、単体では国内において信用リスクはほとんどないけれど、グループ会社で焦げ付きはおきています。この撲滅はなかなかできません。

三菱商事では20年前からグループ与信管理、連結与信管理と言ってグループ会社を束ねて審査のネットワークを構築しています。メタルワンは三菱商事の金属グループに位置し、子会社100社を有します。そのうち国内の20社弱がメタルワンの審査として重要視している会社です。連結与信管理で必要なのが束ねる力です。同じ金属グループではありますが、会社によって業態や業種が異なり、文化も違う。その中で親会社からメいろいろ言われるとモチベーションが下がります。格付けなどグループで共通するものは用意しますが、与信管理はその会社に根付くものなので、それぞれの実情を理解して、自前でやることを尊重しています。もちろん、どうしようもなくなって助けが必要なときは、親会社として全力で支援しますが、自前化、自立化を基本にしています。

もう一点は、取引先の審査から、取引の中身を審査す

る時代にきています。これは何十年も前から繰り返しているものですが、不正・不法取引、循環・空荷取引などがないか、注視しなければなりません。また昨今の循環・空荷取引はIT関係などの情報で、無形の取引の場合があるため、非常に難しい時代になっています。

廃業の大きな要因は後継者不足です。後継者の育成に銀行が一役買ってくれるのももちろんいいのですが、資金面だけでは解決しない問題もあります。そこに商社あるいは仕入先としての役割があります。営業の方には、取引先の経営課題に何があるのか、それに対して一仕入先として何ができるのかを考え支援することが大切だと申し上げています。そうして関係を構築しなければ競争力も出ませんし、取引先の社長さんからの信頼も得られません。

## ■ 増える私的整理のバリエーション

**菅野：**大川先生、私的整理の最前線についてお願いします。

**大川：**以前は任意整理や私的整理は、整理屋が出てきて、と悪い印象がありました。しかし、今は違います。全銀協で私的整理ガイドラインを作り、一定のルールに基づいて私的整理を進めるようになりました。制度化された私的整理、準則型の私的整理などと呼ばれています。JALやウィルコムでも使われ、大型の再建型法的倒産手続の代わりに私的整理が使われるようになったというイメージがあります。

さらに、企業再生支援機構、現在の地域経済活性化機構の支援スキームや中小企業支援協議会のスキームもあり、さまざまな準則型の私的整理手続きが導入されるに至っています。また、今年からは、日弁連が関係者と議論して作り上げた特定調停スキームがスタートしています。

私的整理では通常の商取引債権は全額保護されるので、事業会社からすると法的倒産手続きより良いように映ります。しかし、事業再生ADRや純粋な私的整理の場合、対象債権者は金融機関債権ないしはリース会社の債権になるので、公にならない。もし、合意が得られず任意整理が成立しない場合は、法的手続きに移行することが多いので、知らない間に信用不安が進んでいる場合があるので注意が必要です。

また、事業再生ADRの私的整理を、対象債権者の全員の同意から、四分の三が賛成すれば成立するように変更しようという議論が始まっています。どうなるかはわかりませんが、私的整理手続きはこれからもさらに進化して

いくのは間違いないでしょう。

**菅野**：私的整理については今後も当協会の勉強会やカンファレンスで継続的に取り上げていきたいと考えています。

続いて、協会の活動についてご紹介します。与信管理士の受験者は343人で、合格者は32名。全体の合格率は前回から若干あがって9.3%です。底上げをするべく、合格対策講座を行っています。また、ビジネス実務与信管理検定試験と入門テストは、無料ということもあって受験者数が増加しています。与信管理は従業員の教育が非常に重要ですので、ご活用いただければと思います。

次に、関西支部の立ち上げです7月11日に関西支部立ち上げパーティーを行います。当日は、大川先生も所属する堂島法律事務所の中井康之先生に「債権法改正の動向～債権回収の観点から～」というテーマで基調講演をお願いする予定です。

その他、勉強会を充実させています。13年度は21回開催し、延べ225名に参加していただきました。14年は関西支部での8回とあわせて32回を予定しています。勉強会はゼミ形式で意見交換をしながら進めていくので、他にはない形で知見を深めることができると好評です。

## ■ 低年齢層、そして士業へと裾野を広げる

**菅野**：次に未来の部分について、国内での裾野の拡大として、大学との取り組みと士業との取り組みに入りたいと思います。

大学との取り組みでは、13年度の前期から、山形大学で講義を始めました。その後、宇都宮大学の産学連携のMOT講座のリスクマネジメントの授業を受託しました。2014年度からは当協会の資格試験委員長をしていただいている末松義章先生のご尽力で、千葉商科大学の学部と大学院で提携講座を開始しています。新たにたちあがる関西支部でも大学との提携を計画しており、関西の会員の方にも教壇に立っていただければと思っています。

山形大学で授業をやっていただいている鈴木先生に学生の反応も含めて、どんな感じなのかご説明をお願いします。

**鈴木**：冒頭申し上げたように与信管理はトータルワークです。学生にとっても社会に出てから有益な部分が多いのではないのでしょうか。講師を務める上でも、自分自身の勉強にもなりますし、いわゆる大学で教鞭をとるということはキャリアアップの観点でも有益だと思っていますので、会員の方にも参画いただければと思います。

**菅野**：千葉商科大学でご登壇予定の大川先生もお願いします。

**大川**：協会の活動とは別になりますが、大阪大学のロースクールで債権保全回収の講座を持っており、学生が興味を持っているのを感じています。関西支部も立ち上がりますので、関西方面の他の大学にも広がっていくといいと感じています。

**菅野**：続いて士業の取り組みについて、鈴木先生お願いします。

**鈴木**：菅野さんもおっしゃるように、中小企業にとっても与信管理は必要不可欠です。中小企業を税理士、司法書士、弁護士が与信管理の面でサポートする価値は大きいと感じています。また、われわれ士業が企業の関連業務に携わる中で、与信管理のマインドや知見を持つことが、新たな付加価値につながります。そのような考えから一つのミッションとして積極的に取り組んでいます。

具体的には、「月刊登記情報」という“きんざい”さんから出ている司法書士や土地家屋調査士向けの雑誌に、前月から与信管理の連載をはじめました。全7回の予定です。また、4月には福岡で与信管理をテーマにした研修を行いました。夏には名古屋でも開催する予定です。

## ■ 経済成長を支えた与信管理を海外へ

**菅野**：私の経験では、中小企業はほとんど社長が与信判断をしています。本来、ストッパー役が別に必要ですが、中小企業はオーナー経営者に意見を言えるような優秀な社員をなかなか得られませんし、育てるのも難しい。士業の方が客観的な立場で牽制を行うというのは良い解決策であり、非常に期待しています。協会としても何らかの形でサポートできればと思っています。



次に、与信管理を「Yoshin-kanri」へということ、日本の高度成長経済に寄与した与信管理の仕組みを新興国へ輸出しようという話です。日系企業も安心、安全な環境のもと、今後成長していくアジアのマーケットで取引をしていくことができます。また仕組みを仕切れば、必然的に日本企業がリーダーシップをとることができます。登記制度をアジアに広げるための活動をしている鈴木先生に先行事例として話していただければと思います。

**鈴木**：登記と与信管理は密接に関連しています。情報の収集や担保、場合によっては回収においても登記が登場してきます。現在ASEANやアフリカではまだまだ登記制度が整備されていません。そこで、司法書士会がJICAと組んで、カンボジアの法整備支援を行ったりもしています。一昨年もカンボジアに赴き、登記制度のレクチャーをしました。実体法である民法や会社法を日本と同じルールにするというのは実際問題として難しいですが、日本と同じ制度が諸外国にあるというのはビジネス上アドバンテージがあります。今後も、法整備制度、さらには登記制度の輸出に取り組んでいきたいと思っています。

**菅野**：こちらも引き続き勉強会やカンファレンスで取り上

げていきたいと思っています。

協会では、インドネシア視察を3月に予定していましたが、火山噴火などがあり9月に延期しました。ご興味をお持ちの方は、ぜひご参加ください。最後にパネリストのみなさんからまとめのコメントをお願いします。

**鈴木**：先程も言いましたが、与信管理のマインドと知見は有用です。今後も専門家として各方面との連携協力をして新たな展開にできればと思います。

**大川**：弁護士は債権保全や担保の設定、債権回収という面で携わることがありますが、与信管理をトータル的に理解しているかということと必ずしもそうではない。当協会の会員が増えて、与信管理に対する認識が深まることで、弁護士自身も勉強になります。こうした動きに微力ではありますが、力添えをしたいと考えています。

**大宮**：鈴木先生がトータルワークとおっしゃっていましたが、まさに審査は幅が広く、奥が深い。そんな与信管理の知識、経験を深めるためには、さまざまな先生方と知り合いになり、ネットワークを作れる当協会はうってつけです。ぜひみなさんの周りの方にも入会を勧めていただき、活発な意見交換ができる協会にしていければと思っています。

## 基調講演

# 中小企業融資問題とコンプライアンス

作家 江上 剛氏

高田馬場支店長をしていたときに早稲田大学の総長をされていたのが奥島孝康先生で、とてもお世話になりました。その後築地支店長のときにメイン先の破綻があり、再建の弁護にあたってくださったのが当協会理事の松嶋英機先生でした。そのときの話が「起死回生」という小説です。松嶋先生から与信管理に携わる人は読むべきとお墨付をいただいていますので、この機会にぜひ読んでいただければと思います。

そんなご縁で呼んでいただきましたが、私自身大きな失敗をしています。そのひとつが第一勧銀時代の総会屋事件、もうひとつが日本振興銀行事件です。2つとも原因は経営者の傲慢です。どんな会社でも、国でも、驕慢、傲慢になると失敗の罠があります。一番満ちたときに落とし穴が待っていると思った方がいいでしょう。

第一勧銀の事件が起きたのは97年。42歳、広報部次長のときでした。当時はコンプライアンスなんて言葉はありません。また、企業は不祥事を隠蔽するのが普通でした。総会屋は今では死語のように言われていますが、当時は株主総会になると総会屋が来る。総会屋は暴力団と組んでいたので、経営者は暴力におびえていました。

事件は静かに進行しました。野村證券が総会屋からお金を預かり運用し、利益供与しているということで告発されました。その資金の提供元が第一勧銀だと週刊誌などで報じられました。当時私はマスコミとのつきあいから第一勧銀にも飛び火するかもしれないという思いはありました。そんな中、ある新聞記者から個人ビルの謄本を見せられました。これが非常に汚い。普通の銀行員ならこんなところへは融資をしない謄本でした。その記者が言う

には、有名な総会屋の弟のもので、名義貸しではないか、ということでした。1億円の融資でしたが、完済ということになっていたの、「完済になっているからいいでしょう」とその場をおさめ、社内調査をしました。リスク管理の上では、情報を早くとることが大切です。早くとれば準備ができます。社内で調査をすると、40億という金額が残っていました。しかし、社内調査では限界があるのも事実です。総務部、審査担当、弁護士も一緒に調査し、役員も集めました。みんな大丈夫だろうと言う。このままでは銀行が潰れてしまうと泣きながら怒り狂ったものだから、空気が替わり、まじめにこの問題を考えようとなりましたが遅かった。

事件の中心となる総会屋は、創業者である役員のところへ親しげにやってきていました。銀行がいろいろな形でお金を作れることを握られていたのでしょうか。役員会をやっても訪ねてきて呼び出す。それを見た周りの行員は特別な人だと思い、何もできなくなっていました。

結局東京地検の強制捜査が入り、多くの役員が逮捕されました。経営者は失敗から学びません。失敗した人は辞めていくからです。後任にも失敗を話すことはありません。経営者が失敗に学ばないことを前提に会社の仕組みを作ることも必要だと思います。その後、体制を立て直すときに参考になったのが奥島先生の「コーポレート・ガバナンス」という本でした。取締役が暴走しない仕組みとして委員会方式を取り入れました。

多様な人材とよくいますが、エリートはいざというとき頼りになりませんでした。みんな逃げました。調子がいいときほど、役員も含めて人材ポートフォリオを考えたほうがいいですね。

日本振興銀行には紹介をいただいて社外取締役として参加しました。周囲からは反対の声が多かったです。女房からも、松嶋先生からも付き合うなど何回も言われました(笑)。

## プロフィール

1954年1月7日生まれ、兵庫県出身。早稲田大学政治経済学部卒業後、1977年に第一勧業銀行(現みずほ銀行)入行。1997年「第一勧銀総会屋事件」では広報部次長として混乱収拾に尽力し、その後のコンプライアンス体制に大きな役割を果たす。2002年「非情銀行」で小説家デビュー。2003年退行。「起死回生」「失格社員」など経済小説の枠にとらわれない新しい金融エンタテインメントを描く。近著に「銀行問題の核心」(講談社新書)がある。



弁護士が自殺したり、憤死されたりと悲しい事件でした。木村くんは純粋にやろうとしていたことは確かです。でも株主が悪かったというのが大きかったですね。内部対立もありました。終わってから調査してみると、いかに自分たち社外取締役が木村くんを信頼しすぎていたか。社外役員など社外の人を経営陣に入れる制度がありますが、現場で経営している執行役員、経営者を信頼しているからこそ、社外役員になるのだと思います。ですので、現場で経営に携わっている人は、社外役員に対してきちんと情報を出さなければなりません。あとから聞いたところでは、われわれ社外役員が細かいことを聞くから、だんだん思い通りの経営ができなくなる。うるさくなって、自分たちに出す書類と決めた書類が違うなどビックリすることも多々ありました。私も民事裁判の被告になっているわけですが、木村くに怒っているわけではありません。

日本振興銀行の事件では、株主が重要だということを知りました。ステークホルダーと言いますが、長く経営する中で、どこを向いて経営するか。いろいろ要求してくる株主だけを見ていると間違った方向に行くこともあります。

最後に金融というのは地味な仕事だと思います。銀行もそうだし、企業の与信判断、与信リスクも地味です。でも、不良債権で間違いなく会社は潰れますから無くてはならない仕事です。大切なのは、焦らないこと。金融で成果をあげようとする、本当は見えているものが、見ないほうがいいと思ってしまいます。今の役員はこれを見てほしくないと思っていると忖度すると、客観的ではない与信判断、融資判断をするようになって、最後につけが回ってきます。上の人を忖度するような目で見ず、冷静に判断することが必要だと思います。

## 関西支部発足記念パーティー開催

7月11日、大阪市中央区のトレードピア淀屋橋にて、関西支部発足記念パーティーが開催されました。当日は70名の方にご参加いただき、盛会裏に終了いたしました。

当協会の一般社団法人化2年目を迎え、さらなる与信管理業界発展のために、副会長 八田英二(同志社大学前学長)のもと、関西支部を立ち上げました。堂島法律事務所の中井弁護士による記念講演では、「債権法改正の動向～債権回収の視点から～」の演題でご講演いただき、会場を移して行われた懇親会では、与信管理に携わる関係者同士の親睦を深めました。関西地区の与信管理業界関係者の皆様には、今後ともご支援の程よろしくお願ひいたします。



## 理事および新任理事の紹介

当協会の活動もますます活発化し、関西支部発足に合わせて、同志社大学元学長の八田英二先生を新任理事として迎えることになりました。従来の理事・監事と併せ総勢14名です。これまで以上に当協会発展のため理事・監事一同尽力いたしますので、会員および関係者の皆様におかれましては、引き続きご支援の程よろしくお願ひ申し上げます。

代表理事・会長	奥島 孝康	早稲田大学第14代総長 名誉教授 法学博士
理事・副会長	堀 龍兒	早稲田大学 名誉教授
専務理事	菅野 健一	リスクモンスター株式会社 代表取締役会長
理事	松嶋 英機	西村あさひ法律事務所 代表パートナー 弁護士
理事	松澤 三男	公益社団法人商事法務研究会 専務理事
理事	大宮 有史	三菱商事テクノス株式会社 常勤監査役
理事	鈴木 龍介	司法書士法人鈴木事務所 代表社員
理事	大塚 昭之	一般社団法人金融財政事情研究会 理事
理事	久保田 清	NPO法人日本動産鑑定 理事長
理事	柳 秀樹	株式会社ジンテック 代表取締役
理事	古川 英太	ストラテジック・デシジョン・イニシアティブ株式会社 代表取締役
監事	杉山 和彦	株式会社ワイヤレスゲート 監査役
監事	丸岡 裕	公認会計士丸岡裕事務所 公認会計士
<新任理事>		
理事・副会長	八田 英二	同志社大学前学長 教授 経済学博士

### 編集後記

▶第2回クレジット・カンファレンスでは作家の江上剛氏のご講演がありました。新聞紙上を賑わせた二つの事件について、ユーモアを交えながらも核心をつくお話で、非常に興奮しながら拝聴いたしました。(編集担当 平野多美恵)

▶8月22日に関西支部での勉強会がスタートしました。東京の勉強会同様、ゼミナール形式で盛り上げていきます。関西在の会員様は積極的な参加をお願いするとともに、新入会員候補の方をお誘い合わせ願ひ

ます。また、11月10日(月)に第3回クレジット・カンファレンスを行います。詳細は9月中にご案内いたしますが、ビッグ・ネームのご登壇が決定していますので、ご期待ください。(菅野)

▶第2回カンファレンスも、好評のうちに終了いたしました。関西支部も立ち上がり、今後さらなる協会発展のため、活動を盛り上げていきたいと思ひます。(内田)

▶写真撮影：山本会里



一般社団法人 与信管理協会  
The Association of Credit Management-Japan  
URL : <http://www.acm-j.org/>

〒100-0004  
東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビル2階  
TEL : 03-6214-0368 FAX : 03-6214-0366