

よく聞かれる相談への対応法をマスターする

コロナの影響を受ける企業へのアドバイス&支援

木内清章 産業能率大学講師
いまよく聞かれる企業の相談を挙げて、対応法を紹介する。



相談1
仕入先や輸入国から商品・部品が入ってこないのが操業できない…
仕入正常化や生産回復見込みを聞き
それまでの資金繰りをサポート



今 年の2月後半以降、新型コロナウイルスによる国内企業への影響が本格化しており、特に中小企業への悪影響は深刻化を極めてきた。そのとき仕入材料等を1〜2カ月サイトの掛けや手形で調達したものの、4月以降、大幅に売上が落ち込み、苦境に立たされている企業も多いという。

大企業も中小企業も厳しい状況にあることは変わりないが、特に中小企業は深刻だ。その要因として、もちろん手元資金に余裕がないというところがあるが、ほかにも製造業などにおいて部品や資材の調達ルートが多様化していない

ということが挙げられる。自動車業界に見るように大企業になるほど世界各地に拠点があり調達先も多様化しているが、中小企業だと拠点が1つしかなく、特定の先に部品調達を依存する傾向が強いだろう。

そのため「部品を輸入しているのだが、輸入国で操業停止が長引き、製品を作りたくても作れない」という企業も少なくないだろう。このような相談に対し、どのように回答していけばよいだろうか？

正常に戻るまでの期間も考慮に入れる

最初を考えるのが資金繰りなのであればどのくらい仕入先を増やせるのかをヒアリングする。

早期に回復を図るため、二度と同じような状況が発生させないための企業努力の有無が、先々の業績好転スピードを左右するだろう。

支援である。日本政策金融公庫（以下、日本公庫）による制度融資（上限6000万円）の新型コロナウイルス感染症特別貸付、通常の融資額+別枠1000万円の小規模事業者経営改善資金など）を利用しているか確認したい。

売上が前年同月比5%以上落ちている、また小規模事業者経営改善資金は商工会議所の経営指導を受けているといった要件をクリアする必要があるが、まずは最優先に活用を促すことになる。

ただし、これでは足りないという企業も多いだろう。この場合、自行庫でのプロパー融資による対応も積極的に検討しよう。

討する。

これには当然、条件が伴ってくる。まず新型コロナが収束してくるであろう半年先・1年先に、どの程度の売上回復が期待できるのか、予測しなければならぬ。

この融資は救済資金という性質が強いため、返済期限にゆとりを持たせる、金利面に配慮するといった対応が必須であるが、現実的にいつごろ業績が回復してくるのかと

いう予測は、企業と金融機関の間で共通認識を持つておく必要がある。

次に、商流（仕入先↓企業↓販売先という商売の流れ）の見直しが可能なかもヒアリングしておきたい。

本相談をしてきた企業は、そもそも部品・資材が調達できないために操業が困難になっている。それであれば、今後は仕入れルートの多様化を図ることができるのか、でき

るのであればどのくらい仕入先を増やせるのかをヒアリングする。

早期に回復を図るため、二度と同じような状況が発生させないための企業努力の有無が、先々の業績好転スピードを左右するだろう。

ワーストシナリオに基づいた条件変更も

新規融資だけでなく、既存融資の条件変更対応も検討し

よう。

条件変更を行う場合、返済額の削減や期限延長などが軸になるが、この場合にも⑦新型コロナウイルス感染が収束するまで、①収束してから業績が回復するまで——という2段階に区別して資金繰りを考えた

い。

特に、①についてはワーストシナリオ（長期間の停滞）を前提に予想を立てる必要がある。楽観シナリオに基づき急場しのぎの条件変更を行うと、新型コロナウイルス問題が長期化して再び条件変更を行うとき、審査のハードルが相当上がってしまうからである。



▼このように対応しよう

近代銀行さん
コロナのせいで仕入れがストップしてね
厳しいよ

まずは制度融資や
当行の融資を利用して
資金繰りを安定
させましょう

そのうえで
騒動収束後の早期回復を図るため
新たな仕入れルートの開拓等も
検討していきませんか

そうですね

そうですね

よろしく頼むよ

なお、第三者保証人を取っている場合には、保証意思説明公正証書が必要になってくる点も注意したい。新型コロナウイルス問題で忘れられがちであるが、4月に債権法が施行されている。新規融資を行う際には留意したい。