

税制改正を踏まえた設備投資を促すアプローチ

こんな声かけで 取引先の資金ニーズ喚起 & 融資提案につなげよう

星 武志 (株)アスタリスク代表



今回の投資減税は企業の設備投資ニーズを引き出すきっかけにもなる。本稿では、具体的な声かけを七つ挙げて、融資提案に結びつけるポイントを解説する。

1 減税措置が 拡充されるのを機に 設備投資を考えませんか



▼このようにトークを展開しよう
担当者「生産性を1%以上高める設備を導入すると、設備投資の即時償却、または購入金額の5%を法人税から差し引けることになる予定ですがご存じですか」
経営者「それは大きいね」
担当者「正式に決まりましたら情報をお持ちいたします。1000万円の設備を購入された場合、御社であれば即時償却ですと、1000万円経費計上できますので法人税を抑えられますね。これを機に設備投資を検討されませんか」

税額控除を選択できる。
具体的な数字で示す
企業によっては即時償却のほうがりットが大きい場合もある。トーク例のように、「いくらメリットがありますよ」と具体的に数字をもって示すと相手もイメージがわくだろう。そこで、「いや、いま考えているのはもっと大きな金額なんだ」となれば、「具体的にどのような機械で、いくらくらいですか」と切り返すことで、事前の設備資金対応のシミュレーションもできる。
最初の切り出しでは、「。の機械は、そろそろ償却が終わりそうですね」「現在発注が増えていると伺っていますので、生産ラインを増設しなくてもよろしいのでしょうか」などと投げかけてみるのもよいだろう。

2 販路を拡大して 生産量向上・設備投資に つなげていきませんか



▼このようにトークを展開しよう
担当者「他のお客様の話ですが、先日ビジネスマッチングをしたところ受注につながったそうです。御社も販路拡大が重要かと思えますが…」

経営者「興味あるね。販路開拓は常にテーマだからね」
担当者「ちょうど投資減税も拡充されそうですので、うまくいくと設備投資にもつながりますよ」

現在の設備の拡大・入替えを検討している企業でも、新たな売上がなければ投資に踏み切れることを躊躇するだろう。「減税措置もできるので設備投資のチャンスです」と切り出すだけでは投資決定の判断は下せないかもしれない。そこで、販路拡大のビジネスマッチングを提案したい。うまくいけば、販路拡大やコストダウンが

図れるが、中でも、中小企業が金融機関に一番望むものが販路拡大。金融機関という信頼できる組織からの紹介であれば、新規取引であつても中小企業にとって安心感が違うからだ。
売上を増やす中で、受注増に対応するための、生産性向上のための新規設備投資であれば、経営者も投資決定しやすいだろう。

コストダウンの提案にも

もちろん、コストダウンにつながるビジネスマッチングにも関心があるだろう。例えば、設備投資後に他の取引先に対して、「この企業は、新たな設備を導入したので、価格競争力があります。現在の仕入価格と入替え・代替になるのであればご紹介しますので、見積りを取ってはいかがでしょうか」という切り出しができる。

3 設備投資を図ることで 従業員さんの給与増にも つながりますよ



▼このようにトークを展開しよう
担当者「生産性を高める設備を導入した企業に対し、投資減税が拡充されそうですね」
経営者「ニュースで見たよ。減税はありがたいよね」

担当者「減税はもちろんですが、生産性の高い設備を入れ、メンテナンス等での待ち時間が減ればもっと生産でき、結果、従業員さんへの給与にも反映できるのではないですか」

投資減税については、どうしても「設備投資したらいくら得なのか」という会話になりがちだ。しかし、現場で働く従業員に焦点を当てた会話から、企業の投資判断を促すこともできる。
仮に、旧式の設備であれば、メンテナンスも必要だろうし、故障などによる修理時間もかかるだろう。

う。もちろん、その設備自体の問題もあるが、それが「待ち時間を作る」「従業員の生産性が低くなる」という結果になる。

給与増による減税措置も

このような中、生産性の高い最新の設備へ入替えをすることで、故障・ロスが少なくなり、余剰人員カットや他部署への配置転換につながるだろう。結果、一生懸命働く従業員の給与アップや労働環境改善につながる点を切り口にすると、企業からは「なるほど、そうも考えられるね」と受け入れられやすいだろう。
今回の税制改正は、給与アップを行った企業への減税措置も予定されている。給与増というキーワードを使うなら、同時にアドバイスしてニーズを喚起していきたい。