

ケース別 こんな取引先からの 二度目の融資依頼には どう対応するか

二度目のコロナ融資申込みに至った取引先の例を5ケース挙げ、対応法を解説する。



ケース

1 以前は業績が堅調だったものの
コロナ禍で業績が悪化し回復していない取引先
今後の受注明細などを聞き
追加融資を含めて返済見通しを確認



取引先が最初にコロナ融資を利用した目的は、その大半が「新型コロナが収束するまでの資金繰りの安定」であったらう。しかも新型コロナが収束するのは半年、長くても1年程度と考えていた経営者が多いはずだ。しかし、新型コロナの影響は長期化しており、本ケースのように思うように業績が回復してこない取引先も少なくはないはずだ。

安易に二度目の支援を決めることはできない

このような取引先からの二度目のコロナ融資依頼にどう対応すればよいか。典型例と

化したことは不可抗力といえるが、それでも融資は返済してもらわなければならない。返済見込みがないにもかかわらず安易に二度目の支援を行うことは避けたい。

担当者は、足元の業績確認のため試算表を提出してもらう。業績が回復する見通しがあるか聞き、あるならそれを確認するための具体的な資料の提出を求めたい。

●本ケースの取引先の損益計算書 (千円)

科目	2019年7月	2020年7月	2020年11月
売上高	214,559	154,896	55,487
売上原価	150,191	108,427	38,841
売上総利益	64,368	46,469	16,646
販売費及び一般管理費	53,756	49,515	20,631
社員給与	26,485	25,487	10,620
役員報酬	18,000	16,000	6,667
福利厚生費	3,427	3,365	1,402
旅費交通費	1,451	1,025	427
消耗品費	1,100	920	383
租税公課	584	445	185
減価償却費	513	410	171
販売手数料	942	745	310
その他	1,254	1,118	466
営業利益	10,612	-3,046	-3,985
営業外収益	10	10	5
受取利息・配当金	10	10	5
雑収入	-	-	-
営業外費用	3,694	3,897	1,624
支払利息割引料	3,694	3,897	1,624
雑損失	-	-	-
経常利益	6,928	-6,933	-5,604
特別利益	-	-	-
特別損失	-	-	-
税引き前当期純利益	6,928	-6,933	-5,604
当期純利益	4,850	-6,933	-5,604

(注) 筆者作成。7月決算の企業のケース

経費削減や販路拡大も重要な支援

例えば、販売先からの今後の受注明細を提出してもらう。そこまで具体的なものがなければ、経営者から説明を受けるとい方法でもよい。疑問点があれば担当者が適宜質問し、その回答に具体性があれば業績回復が期待できるといえるだろう。

② コロナ融資以外の資金繰り支援の検討

二度目のコロナ融資による支援が難しい場合には、別の資金繰り支援を検討したい。代表例が、コロナ前に受けた融資の条件変更だ。ほかに、経費削減に効果的なコンサルティング支援、販売を拡大するための取引先紹介(ビジネスマッチング)なども収益の改善につながり、有効な資金繰り支援となる。

図表を見ても、売上が下が

取引先は20年7月期以降の業績回復を期待してコロナ融資を借りたが、コロナ禍の影響が長引き業績悪化が続いている。図表の20年11月時点の試算表を見ると売上はコロナ前の4分の1で営業赤字とな

して本ケースの取引先の損益計算書(図表)を挙げて考えていく。この取引先は7月決算で、コロナ前の2019年7月期はまずまずの業績だ。ところがコロナ禍の発生により売上が急激に減少し、20年7月期は赤字に転落。日本政策金融公庫と取引金融機関からコロナ融資を受け、資金繰りの安定を図った。

この取引先から申し出があったら、金融機関の担当者は次の点を確認したい。

① 返済見通しの確認
国や自治体のコロナ対応制度融資は利子補給や返済据置制度が設けられているものが大半だが、それでも返済義務のある借入金だ。二度目のコロナ融資となれば、取引先の将来の返済負担はさらに増加してしまう。それだけに現状程度の業績が続くと仮定して本当に返済が可能なのか、しっかりと検証したい。

コロナ禍によって業績が悪

POINT
追加融資後に本当に返済できるのか確認。経費削減や販路拡大等の支援も大切に

つてきているだけに原価率(売上原価÷売上)や販売費及び一般管理費などを見直せないか考えたい。仕入先を見直して原価率を改善する、役員報酬を削減して販売費及び一般管理費を抑えるといった対策が考えられる。

もちろんコンサルティング支援やビジネスマッチングは、二度目のコロナ融資に依りられるときでもぜひ実践したい。

本ケースの取引先はコロナ前は好調だったという。新型コロナが収束しても環境がコロナ前に戻るとは限らないが、今のうちに経費削減や販路拡大を行っておけば収束後の業績回復も早まるはずだ。

(井村清志)