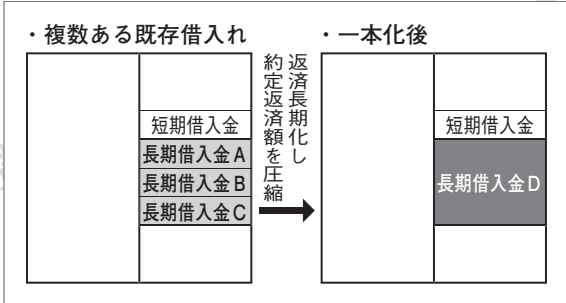


●条件変更の基本的なパターン例



(出所) 筆者作成

ただし、内部留保を十分に確保していても、ウクライナ危機や円安の長期化に伴って将来的に資金繰りが悪化する可能性にも注意したい。不安を抱えるのは、原油価格や食品価格高騰の影響を直接受ける運送業・飲食業だけではない。資材価格の高騰で建設業も間接的に影響を受けるし、資材を購入せず施工だけを手がけるような業者でも入金の遅れがみられる。様々な業種が影響を受けているとみてよいだろう。

の取引先は、従来まで本業が堅調だったが、環境の変化によって業績が悪化したパターンとみられる。担当者がまず取引先に確認すべきは、「仮に、コロナ禍やウクライナ危機が収束したら、いまのビジネスモデルで利益を出せるか」だ。「コロ

ナが落ち着けば業績は回復して、返済も問題なくできるようになるはず」と語る経営者は多い。そこで担当者は「本当にそうなのか」と客観的に考えることが重要だ。業績回復の可能性を判断するには、「コロナ以降で変わった生活様式の影響を受ける

のタイプの取引先は、コロナ以前でもコロナ以降でも業績が堅調であるはずだ。ウクライナ危機を含めた外部環境の影響をあまり受

タイプA  
本業は堅調な取引先  
将来に備えて早めに  
資金調達や条件変更を提案

ウクライナ危機以降の影響は多少受けており、将来的な不安がある状態

けていない、もしくは従来からしっかりとした収益体質を築いている取引先だといえる。ただし、内部留保を十分に確保していても、ウクライナ危機や円安の長期化に伴って将来的に資金繰りが悪化する可能性にも注意したい。

タイプB  
経営悪化先  
既存事業の収益化や事業転換へ  
投資資金やつなぎ資金を提案

コロナ禍やウクライナ危機により、従来は堅調だった事業内容が大幅に悪化している

こうした取引先には、財務状態が堅調な現状のうちに早めの資金調達を勧めることができる。例えば、平時に必要な金額よりも多めの運転資金を積むという提案が1つだ。もう1つ、融資一本化など

タイプC  
早めの資金調達や  
条件の最適化を提案

こうした取引先には、財務状態が堅調な現状のうちに早めの資金調達を勧めることができる。例えば、平時に必要な金額よりも多めの運転資金を積むという提案が1つだ。もう1つ、融資一本化など

の取引先は、従来まで本業が堅調だったが、環境の変化によって業績が悪化したパターンとみられる。担当者がまず取引先に確認すべきは、「仮に、コロナ禍やウクライナ危機が収束したら、いまのビジネスモデルで利益を出せるか」だ。「コロ

ナが落ち着けば業績は回復して、返済も問題なくできるようになるはず」と語る経営者は多い。そこで担当者は「本当にそうなのか」と客観的に考えることが重要だ。業績回復の可能性を判断するには、「コロナ以降で変わった生活様式の影響を受ける

資金繰り等支援  
業績別の場合分けし  
中長期の手当を検討

安元 計皓 JIDAISHIN 代表/中小企業診断士

本稿ではそうした実態把握の結果を踏まえ、実際に金融機関としてどんな支援策が考えられるのか、資金繰り等支援の観点で考えていこう。

実態把握の結果で「場合分け」してみる  
支援の方向性を検討する際

タイプA：本業は堅調な取引先。ウクライナ危機以降の影響は多少受けており、将来的な不安がある状態  
タイプB：経営悪化先。コロナ禍やウクライナ危機により、従来は堅調だった事業内容が大幅に悪化している  
タイプC：経営不振先。従来から慢性的に業況が悪く、

事業者ごとに詳細な実態は千差万別だが、業績に着目するとこの3パターンに大別できよう。それぞれの状況に応じて、資金繰り支援の考え方が変わってくる。

以下では3つの場合分けのそれぞれで、金融機関がどのように対応できるのかみていこう。

2  
具体的な支援策の検討と  
実施のためのポイントを押さえよう

