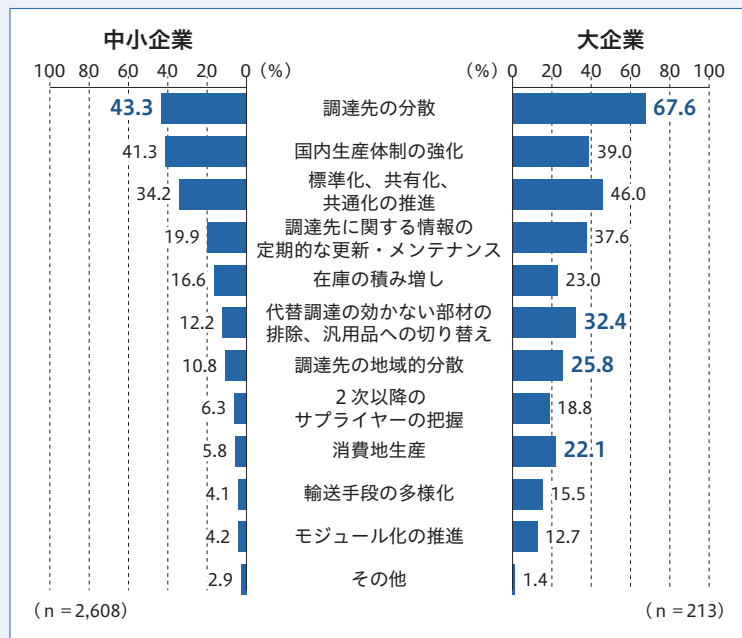


●強靱なサプライチェーンの構築に向けた取組み



(出所) 2022年度版ものづくり白書より抜粋
(資料) 三菱UFJリサーチ&コンサルティング「我が国ものづくり産業の課題と対応の方向性に関する調査」(2022年3月)

の良い資材の調達にシフトするタイミングがきていると考えられる。
第2に、仕入ロットを増やして、原材料の仕入単価の値上りを抑制することである。十分な量がまとまらない場合には、年間契約等の長期

契約を結んで、相対的に安価な水準で仕入価格を固定してしまう方法もあろう。
また量がまとまれば価格が下がることと併せて、先々の分まで材料を仕入れると材料在庫が増え、キャッシュフローを悪化させる原因になるこ

で、業種を問わずあらゆる企業がコスト上昇に直面していることが分かる。
自動車業界の半導体不足に代表されるように、原材料や資材の安定的な確保が難しく計画通りに生産・製造を行えないなど、事業に制約を受け企業も多いとみられる。
これらの経営課題に対して金融機関の立場で有効なソリューションを提供できるかどうか、本格的な投資活動や積極経営に社長を導き、資金需要へとつなげていくポイントだろう。

とを懸念する企業には共同仕入を提案しよう。
自社だけでなくロットがまとまらないケースでも、同業他社と組んで共同仕入で対応可能だ。他社も同じ悩みを抱えているだけに協力してもらえれば十分にある。共同仕入については輸入品を調達する場合においても有効と考えられる。
国内の製造拠点の再整備を働きかける
第3は、輸入原材料の利用抑制のため、製造・加工ラインを高度化する取組みだ。揚げ油劣化防止装置の導入など製造ラインの高効率化によって、輸入品コストの上昇を吸収しようとしている企業もある。当面は輸入品への依存を続けざるを得ないのであれば、輸入した後の加工・製造段階を高度化・効率化することによって、全体としての

POINT

- 国内調達への切替えを提案して、円安の影響を回避する
- 加工段階を高度化・効率化することでコスト削減を支援

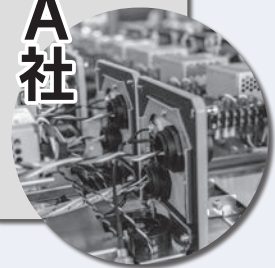
ケースで学ぶ 新規アプローチ先への 課題解決&融資提案

①~② 岩瀬万里夫 ③~④ 川居宗則 経営デザインコンサルティングオフィス代表



case 1

売上回復しているが 原材料価格高騰を懸念するA社



経 済
経済活動や人々の行動がコロナ前の状況へと徐々に戻るにつれて、売上が回復傾向にある企業が増加している。景気回復の波をいち早くキャッチするために、攻めの経営に舵を切りたい事業者も増えていると考えられるが、一方でコロナ禍を乗り越えるための借入が膨らんでおり、新たな借入を躊躇している社長も多い。
そこで、キャッシュフローを改善するような提案をして、社長の投資マインドを刺激しよう。

原材料調達に関する経営課題
「ロットを増やすことで値上りを抑制する」
原材料調達に関する経営課題

題へのソリューションの一例をあげてみよう。
第1に、原材料・資材を輸入から国内調達へ切り替えて、円安の影響を回避することである。自在庫の取引先の中で、代替品を供給可能な企業がないか調査して情報を提供しよう。
かつては円高と海外の安価な労働力を背景に輸入品に競争優位があったが、今日では海外生産国の人件費の高騰、コンテナ不足による物流コストの上昇に加え、円安によって海外で製造して輸入販売するビジネスモデルの一部では崩れかけている。
業種によっては国内調達に切り替えて、安定的かつ品質