

非常時の 資金調達手段を 把握しておこう

資金繰りの悪化は、景気の冷込み、取引先の倒産、自然災害、世界的規模の経済危機などによってもたらされます。現在では、新型コロナウイルスの影響が懸念されています。そこで本稿では、非常時の資金調達手段について紹介します。

有限会社エムエヌコンサル
銀行融資コンサルタント
瀬野 正博

非常時に役立つ 公的な支援制度

まずは、公的支援制度をみていきます。

●セーフティネット保証制度

企業の非常時、金融機関の融資姿勢は消極的となり、資金調達が不可能となるケースも増えてきます。特に中小企業は経営基盤が脆弱で、外部要因によってすぐに赤字や債務超過に陥りやすいものです。

そこで国は、様々な外部要因によって経営が悪化した中小企業者の支援制度として、セーフティネット保証制度を用意しています。

図表1にある項目のうち1号、4号、5号での利用が中心となるでしょう。指定業種や災害など詳細については、経済産業省や中小企業庁のホームページで公開されています。

●危機関連保証制度

2008年にリーマンショック、2011年には東日本大震災と、経済危機や大規模災害が日本を襲いました。今後それらと同規模の危機的状況が日本を襲った場合の中小企業支援策として、2018

年4月1日から危機関連保証制度が用意されています。

(1) 非常時の支援制度の特徴

一般保証限度額は2億8000万円（無担保保証8000万円、普通保証2億円）ですが、それは別枠でセーフティネット保証制度は保証枠が用意されています。危機関連保証制度は、さらにそれらとは別枠です（図表2）。

そして、一部を除き100%保証ですし、信用保証協会も中小企業支援という公的使命があり、保証が前向きになることが多いです。したがって、業績の悪化した企業への融資には保守的になる金融機関も融資しやすいメリットがあります。なお、保証枠は制度上の保証限度額であり、各企業によって異なります。

(2) 非常時の支援制度を利用する際の流れ

図表1で紹介した項目や危機関連保証制度の条件に該当したら、本店所在地または事業実体のある市区町村に申請書を提出します（図表3）。申請内容確認後、市区町村長から認定書が発行されますので、それを持って取引金融機関あるいは信用保証協会に行きます。市区町村の多くはホームページ

図表1 セーフティネット保証制度と危機関連保証制度(一部抜粋) 2020年4月1日現在

セーフティネット保証制度		制度内容	対象中小企業者	保証割合
1号	連鎖倒産防止	大型倒産が発生し、当該倒産事業者に対し売掛金債権等を有していることで、資金繰りに支障が生じている中小企業者を支援。 指定事業者：株式会社大沼、株式会社玉屋、株式会社ヤマニシなど計8社	当該事業者に対して50万円以上の売掛金債権等を有している、あるいは50万円未満だが当該事業者との取引規模が20%以上である	100%
2号	取引先企業のリストラ等の事業活動の制限	生産量や販売量の縮小、店舗閉鎖等の事業活動の制限を行なっている事業者と直接・間接的に取引を行なっていること等により、売上が減少している中小企業者を支援。現在指定案件なし	当該事業者と直接(間接的な)取引を行なっており、取引依存度が20%以上で、当該事業活動の制限を受けた後の3か月間の売上が前年同期比▲20%以上の見込み。ほかにも対象基準あり。現在は10%以上に緩和中	100%
3号	突発的災害(事故等)	突発的災害(事故等)の発生に起因して、売上が減少している中小企業者を支援。現在指定案件なし	指定地域内において、事業を1年間以上継続して行なっており、災害等の影響を受けた後の3か月間の売上が前年同期比▲20%以上の見込み	100%
4号	突発的災害(自然災害等)	突発的災害(自然災害等)の発生に起因して、売上が減少している中小企業者を支援。 現在の指定案件：新型コロナウイルス感染症、令和元年の台風第15号・第19号など計6件	指定地域内で1年以上継続して事業を行なっており、指定を受けた災害等の発生に起因して、原則として最近1か月間の売上高が販売数量が前年同月比20%以上減少しており、かつその後2か月間を含む3か月間の売上高等が前年同期比20%以上減少見込みである	100%
5号	業況の悪化している業種(全国的)	全国的に業況の悪化している業種に属する中小企業者を支援。 指定業種は587業種	次のいずれかの要件を満たすことが必要。 ①指定業種に属する事業を行なっており、最近3か月間の売上が前年同期比5%以上減少、②製品等原価のうち20%を占める原油等の仕入価格が20%以上、上昇しているが、価格に転嫁できていない	80%
危機関連保証制度		リーマンショック級の経済危機や東日本大震災レベルの大規模災害が突発的に発生したことで、資金繰りの悪化や資金調達に困難となった中小企業者を支援。 現在の認定案件：新型コロナウイルス感染症	最近1か月間の売上高が前年同月比で15%以上減少しており、かつ、その後の2か月間を含む3か月間の売上高が前年同期比で15%以上減少することが見込まれる	100%

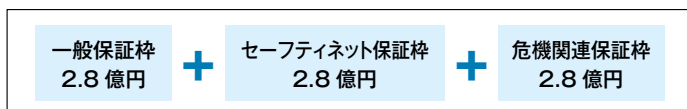
ジから申請書がダウンロードでき、必要書類や手続きの流れについて説明が書かれています。市区町村で必要書類や手続きに若干の差がありますから、事前に確認しておきましょう。

また地方自治体では、保証協会付き融資に利子補給や保証料負担などの優遇措置を設けている場合があります。一緒に確認するとよいでしょう。

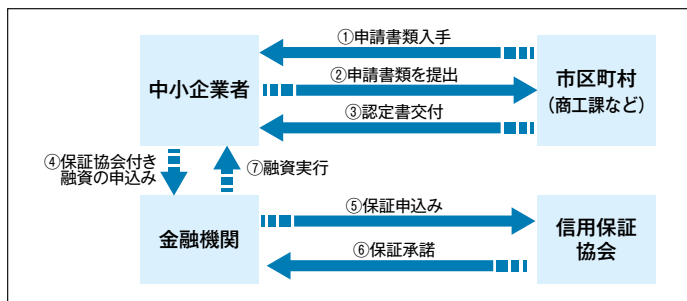
●セーフティネット貸付
日本政策金融公庫(以下、公庫)では、民間金融機関よりもリースを取りながらの支援が可能で、決算書など過去の財務データだけでなく、企業の将来性にウエイトを置いた審査をしてくれるのが特徴です。

その公庫でも売上が減少するなど業況が悪化、取引金融機関の経営破綻、取引企業などの倒産によ

図表2 危機関連保証制度



図表3 セーフティネット保証制度の利用の流れ



って資金繰りが悪化している中小企業を支援するセーフティネット貸付という融資を用意しています(図表4)。

なかでも「経営環境変化対応資金」は利用企業が多く、外的要因により売上高や経常利益などが悪化していれば対象となるケースが多いので、非常時にはぜひ検討したい制度です。民間金融機関が消極的な姿勢に転じても公庫は中長期的な視点で判断を行なうことが多く、非常時に限らず日頃から取引しておくといでしょう。

図表4 セーフティネット貸付 2020年4月1日現在

セーフティネット貸付	制度内容	対象中小企業者
経営環境変化対応資金	社会的、経済的環境の変化等外的要因により、一時的に売上高の減少等業況悪化をきたしているが、中長期的にはその業況が回復し発展することが見込まれる中小企業等を支援。 融資限度額：4,800万円	最近3か月の売上高が前年同期または前々年同期に比し5%以上減少しており、かつ、今後も売上減少が見込まれる(※)
金融環境変化対応資金	金融機関との取引状況の変化により、一時的に資金繰りに困難をきたし、中長期的には資金繰りが改善し経営安定が見込まれる中小企業等を支援。 融資限度額：別枠4,000万円	取引金融機関が業務停止命令(一部業務停止命令を含む)を受けた、あるいは実質的に経営破綻の状態にある等
取引企業倒産対応資金	取引企業など関連企業の倒産により経営に困難をきたしている中小企業等を支援。 融資限度額：別枠3,000万円	倒産した企業に対して、①50万円以上の売掛金債権を有する、②取引依存度が20%以上である、③貸付金や差入保証金等の債権を有する等

※ほかにも直近の決算期における売上高、経常利益率などを基準に用いた条件が複数ある。売上高や経常利益が悪化していたら対象となるケースは多い。

公的な支援制度を利用する際の注意点を(1) 早めの対応をセーフティネット保証制度は市区町村での認定証を取得するだけの日数を要しますし、申請に必要な試算表や申請書類作成でも時間がかかりますから、早めの対応を心がけましょう。

(2) ホームページや電話などで確認を

現在はコロナウイルス感染症対応の保証制度や融資が出ていますが、今後、景気悪化、取引先の大規模倒産、自然災害の発生、経済危機などにより経営に影響が出る可能性があります。都道府県や市区町村の商工課などのページ、信用保証協会、日本政策金融公庫のホームページで支援制度が公表されていないかチェックしてください。もちろん、電話での問合せも可能です。さらに取引金融機関にも確認しましょう。昨年、台風や大雨により甚大な被害が千葉県で発生しましたが、その際、独自にプロパー融資で支援すると表明した地元金融機関がありました。

(3) 信用保証協会への直接相談

もし取引金融機関が頼りにならない場合は、信用保証協会に直接相談してもかまいません。

多くの企業が、金融機関を通してでなければ信用保証協会に相談や保証申込みをしてはならないと考えていますが、そんなことは一

切ありません。いつでも相談に対応しています。

直接、現状報告を兼ねて相談しましょう。

(4) セーフティネット保証5号

指定業種は、3か月に1回見直されます。3月下旬に4月から6月の指定業種が、そして6月下旬に7月1日から9月30日までの指定業種が、経済産業省や中小企業庁のホームページで公表されます。現在は指定業種であっても3か月後には対象外かもしれませんから注意してください。

業況の悪化している指定業種を営んでおり、売上高が5%以上減少するだけで認定されるので、利用しやすい制度といえます。しかし、2018年4月から100%保証が80%保証に見直されました。金融機関は業況の悪化している企業に20%のリスクを負いますから、自社がどのようにそこから業績回復をしていくのか、今後の経営改善策や見直しも必要です。

リスケジュールによる資金繰り改善

(1) リスケジュールの依頼

金融機関がどんなに中小企業を

支援したいと思っても、業績悪化などを理由に融資ができないケースがあります。新たな融資が期待できないのなら、リスケジュール（返済条件の変更）することで資金流出を抑え、現預金残高の増加を狙います。

新規融資が難しい、あるいは融資は受けられても十分な額でないため、半年以内（できれば1年以内）には資金が枯渇するのがわかったタイミングでリスケジュールを相談するとよいでしょう。

金融機関も無理に返済を続けて資金繰りが行き詰まるよりも、多少でもゆとりのあるうちに相談してもらったほうが支援しやすいといえます。

その際、「利息は支払いますが元金分は（半年あるいは1年間）据置きにしてください」と伝えましょう。金融機関からは「少しは返済してください」と言われるかもしれませんが、結果的に多少譲歩することになるかもしれません。しばらく融資が期待できないのですから元金返済は据置きを主張します。この際、「こんなこと言うと怒られそうだから、とりあえず半分程度にしておこう」という考えはやめましょう。なぜなら、結局

その後の資金繰りが苦しくなると再度のリスケジュール交渉をしても難しくなるからです。

リスケジュールを依頼すると、金利引上げ、新たな担保・保証人を徴求されるケースがあるかもしれません。また、金融機関が複数あると、自行は少しでも多く返済してもらいたいと主張してくることもあります。

そこで、メイン銀行に相談して支援を取り付けましょう。メイン銀行が支援に応じることが明確になると、他の金融機関は基本的に協調して支援していく流れになりやすいのです。他行の担当者は「メインA銀行が積極的に支援を行なうことから、当行も協調して支援したい」と支店長や本部に報告するのです。

金融機関との関係を悪化させたくない、ノンバンクや知人などから借りる、あるいは税金を滞納して金融機関への返済を続ける企業が後を絶ちません。非常時は限られた手持ち資金を給料や仕入、諸経費や税金に回し、金融機関は最後だと考えてください。

また、融資を受けてすぐにリスケジュールをしたいと考える企業があります。手持ち資金を潤沢に

図表5 経営改善計画書で必要となる主な内容

1	窮境原因
2	最近3期程度の決算内容 (粉飾している場合は実際の数字に戻す)
3	過去1年および今後1年程度の資金繰り実績・予想
4	経営改善の具体策
5	今後5年~10年程度の損益計算書、貸借対照表、 キャッシュフロー計算書
6	返済計画表

してからリスケジュールしたい気持ちには理解できません。しかし、金融機関からすれば融資実行直後では騙されたような気持ちになり、支援に難色を示すことが多いので注意が必要です。

(2) 経営改善計画書作成

金融機関は、リスケジュールすることで企業の経営改善が進み、返済が再開される見通しであれば支援をします。そのため、これから自社でどのような改善策に取り組むのか、その取組みによって今後の業績はどうなる見通しか、そこから返済はどのように行なう計画か、これらを計画書にまとめることが必要です(図表5)。

その際、注意しなければならぬのは売上予想です。市場規模の予想が横ばいや右肩下がりのものに、自社の売上予想は増加するのではとても信頼できる計画とはいえません。もちろん改善策によってそうなる根拠があればかまいませんが、リスケジュールを勝ち取りたいからと無理な計画策定だけは避けてください。

(3) リスケジュール中は定期的に報告を

リスケジュール中は「どうせしばらく融資が出ないのだから」と、金融機関との関係が疎遠になってしまいう企業が多いようですが、絶対にやめましょう。なぜなら、計画どおりにいったのか、なぜいかなかったのか、その原因と(特に)いかなかったときはこれからどのように改善策を実行するのかなどを説明したほうがよいからです。金融機関も非常に関心を持つところです。

これらの積み重ねが一度失った信頼を徐々に回復させ、今後のリスケジュールをスムーズにし、前向きな金融支援の可能性を高めるのです。

金融機関に経営改善計画書を提出して支援を取り付けるのも大切な

ですが、それ以上にその後の適切な報告が重要です。金融機関からの求めに応じて、経理担当者は試算表や資金繰り表、受注明細などの経理書類を提出できるようにしてください。

その他の
資金調達方法

(1) ノンバンクからの融資

資金調達先は金融機関だけではありません。たとえばノンバンクが代表例でしょう。

ただ、ノンバンクのような金融機関以外からの資金調達には否定的な考えを持つ人も多いのではないのでしょうか。たしかに、金利は高く安易な利用は控えるべきですが、資金使途と返済原資によって有効な資金調達手段となります。

ノンバンクの利用を検討できる場面として、たとえば、仕入代金支払いが先行するので資金調達し、数か月後には売上代金が入金され返済できるケースです。売上先が優良企業で入金に懸念がないならば利用価値は高いと思います。原則として、数か月で返済可能なケースに限定してください。

ただし、無担保の場合、高額な

融資はあまり期待できないかもしれませんが、それでも、融資を受け、返済し、実績をつくっていくことで限度額が増える可能性はあります。また、動産や売掛金を担保にした融資を扱うノンバンクもあります。金融機関は決算書や事業内容を重視しますが、ノンバンクは決算書の内容が悪く、リスケジュールをしているとしても担保の価値で評価します。もしも、担保に提供できる資産があれば、検討するとよいでしょう。

(2) ファクタリング

このほか、企業が持つ資産(たとえば、売掛金、機械や車両など)を売却することで資金調達する方法もあります。その代表例であるファクタリングは、本来、売上先の同意を得てファクタリング会社が売掛金を買い取る資金調達方法です。これ自体は買取手数料も低く、問題のない資金調達方法です。

しかし、売上先に知られないように買い取ってくれるファクタリング業者が非常に増えていますが、1か月後に入金される売掛金の買取手数料が10%程度と高額なことが多く、非常時であっても利用は慎重にしてください。

その まさひろ 大学卒業後、銀行、税理士事務所、経営コンサルタント会社等に勤務。銀行融資コンサルタントとして独立後は、一貫して中小企業の資金繰りや経営改善、経理業務等をサポートする。