

コロナ禍での資金繰り支援 「第二ステージ」を乗り切るためのロードマップ



(株)スペースワン 代表取締役 徳永 貴則

新型コロナウイルスとの2年目の戦いで、出口がなお見えないなか、第2ステージとなる中小企業向けのコロナ関連融資の返済が本格化し始めた。実際、2回目のコロナ融資のハードルは相当高く、会計事務所としても、「勝負のステージ」と言えそうだ。そこで、税理士を対象として金融税理士アドバイザー講座を主宰し、多くの銀行融資コンサルティングや事業再生、経営改善の指導を行っている(株)スペースワン代表取締役の徳永貴則氏(写真)に、顧問先の資金繰り支援の「ロードマップ」について解説してもらう。

1年前に始まった新型コロナウイルスの影響が長期化するなかで、顧問先の先行き不透明感が日々増してきております。経営者の悩みの声を聞いてみると以下の通り大きく「3つの不安」に分けられます。

- ①「売上回復」する出口が見えない
 - ②「資金繰り」がどこまでもつかからない
 - ③「事業継続」すべきか見えない
- キーワードは「売上回復」「資金繰り」「事業継続」になります。会計事務所としては、この3つのキーワードに対していかに対応するかが問われていると言えます。

①売上回復

コロナ前の売上回復は難しいことを前提に、コロナ前の売上「70%~80%」ラインを損益分岐点にする体制に変革させなければなりません。

②資金繰り

コロナ融資返済の据え置き期間が1年内に終わる企業が6割ほどと言われており、コロナ融資のみならず、コロナ前の既往債務の返済負担軽減のために「リスケジュール」を検討すべきです。

③事業継続

①、②を踏まえても事業継続の見通しが立たない場合には、これ以上ダメージ増やさない(借金を増やさない)ためにもM&Aや事業精算等の出口を検討すべきです。

国の助成制度に頼るのはあくまで時間を作るための措置であり、抜本的な解決策を見いだせない限り、先は見えないと思います。

▽第2ステージのキーワードは「官民

協調」「伴走支援」「事業再構築」

昨年からスタートした「コロナ特別融資」のような「まずはスピード感をもって資金提供を行う」ステージは終わりました。政府のコロナ対策では、コロナ特別融資の限度額を4,000万円から6,000万円に引き上げたものの、2回目のコロナ融資が成功している企業はごくごく一部と言われております。

「2回目のコロナ特別融資を申し込んでも断られるのはなぜか？」

理由は簡単で「返済できる道筋が見えない」からです。1回目のコロナ特別融資は、返済の見込みは多少目をつぶっても資金提供を優先させましたが、2回目については、このコロナ禍で「何をしてきたか?」「改善努力の痕跡が見えるか?」のポイントをクリアできている企業しか成功していません。つまり、コロナ1年目の赤字はやむを得ないとしても、2年目以降「赤字幅縮小」、「黒字回復」の事業計画が必須と言えます。

そこで、現在を「コロナ第2ステージ」を見ると、政府のコロナ対策から以下のようなキーワードが出てきます。

①官民協調

金融機関としても、リスク分散の観点もありますが、「官=日本政策金融公庫」「民=民間銀行」との協調融資を軸にコロナ支援を行いたいとしています。

代表的なものとして、日本政策金融公庫の「資本性劣後ローン」がありますが、実施の条件として、資本性ローン実行後1年以内に「民間取引銀行から融資が出ること」を条件としており

ます。つまり、1年前のコロナ特別融資のような「単独支援型」から「官民協調支援型」にシフトしているのです。

②伴走支援

前年度の第3次補正予算で新たな融資制度として「伴走支援型融資制度」を創設しております。コロナ融資制度とは別枠にて上限4,000万円を支援する制度ですが、条件として民間取引金融機関の「伴走支援」となっております。「伴走支援」とは何か?がポイントになりますが、以下のことが考えられます。

○経営指標(KPI)のモニタリング

○民間金融機関からの融資支援

つまり、会計事務所としては「認定支援機関」として継続的な経営指標を出せる体制を作っておくことが必要になります。具体的には月次資料のスピードアップだと思います。

③事業再構築

「事業再構築補助金」についてですが、コロナ後を新たな日常とし、思い切った事業転換を促しております。既存事業を全て廃止する必要はありませんが、既存事業におけるサービスや商品の提供ツールを変える。または新しいサービス、商品を開発するなどの発想の転換を求めています。

①~③を踏まえると、コロナ第2ステージにおいては、コロナ前における事業の考え方のみならず、資金調達に対する考え方も変えないといけないことが見えてきます。

▽コロナ特別融資の「据え置き期間延長」はどうか

コロナ特別融資の据え置き期間が終了する顧問先が多く、据え置き期間の延長を求める声も多くなってきております。ただし、注意していただきたいのが、据え置き期間延長も「リスケジュール」と解釈される可能性が高いことです。

また、コロナ特別融資だけの据え置き期間延長を行ったとしても、コロナ前の既往債務の返済負担はそのままですの

で、抜本的な資金繰り改善には至らないケースが多いと予想されます。つまり、目の前の返済負担だけを軽減(単なる返済の先延ばしとも言えます)するのではなく、全ての返済負担を見直すことが必要です。

そこで、会計事務所は認定支援機関として経営改善計画(405事業)を進めるべきで、資金繰りのみならずビジネスモデルの見直しや事業再構築といった根底からの顧問先支援に踏み込むことが、真の顧問先支援に繋がるものと思います。

逆に言えば、真の顧問先支援ができる会計事務所か否かを今、顧問先から見定められているといっても過言ではなく、第2ステージは会計事務所にとっても「勝負のステージ」と言えます。

企業経営者への確かな銀行融資支援のスキルが身につくのが「金融税理士アドバイザー講座」(基礎編と実践編)です。

この講座は、経営革新等支援機関の認定事務所として、顧問先企業への具体的な指導法などについて、その手法を公開してくれるだけでなく、短期間で金融の知識や専門家として活躍できるスキルが身に付きます。2日間の講座は少人数で行われ、その場で疑問を解決し、明日からでもすぐに使える知識をテーマにしており、税理士限定の実践的な講座は他に例がありません。

令和3年度の開催日程は以下の通り。申し込みは、新聞封入案内チラシから。

【基礎編】

21期: 6月4日(金)、5日(土)

22期: 9月3日(金)、4日(土)

23期: 10月1日(金)、2日(土)

24期: 12月3日(金)、4日(土)

【実践編】

8期: 7月2日(金)、3日(土)

9期: 11月5日(金)、6日(土)

ミカタス 税理士実態調査

コロナ禍で資金繰り相談急増 今年の業況予測 過半数が「悪化」へ

「いい税理士をあたりに」をビジョンに掲げるMikatus(株)(ミカタス、東京・中央区、代表取締役社長=田中啓介氏)は、このほど全国の税理士事務所を対象に、「税理士業界の景況感に関する実態調査」を実施。その結果、コロナ禍で企業からの助成金相談が増え、なかでも資金繰り相談のニーズが急速に高まっていることが明らかになった。

今回の調査は、インターネットを使って149の税理士事務所から回答を得たもので、①提供役務の増加や新サービスの提供等により、約3割の事務所が顧問料が増加②約7割の顧問先で業況が悪化③資金繰り相談は7割超の事務所が増加という結果に。

まず、顧問先企業の2020年の業況については、7割弱の事務所が「悪化」と回答。また顧問先企業の売上については

7割弱の事務所が「減少」、顧問先の資金繰り状況でも、6割の事務所が「悪くなった」と回答したことが分かった。

また、「補助金・助成金申請」に関する相談では、9割以上の事務所が昨年と比べ「増加した」と回答。資金繰り相談件数は7割以上の事務所、また、事業継続・事業方針に関する相談も半数の事務所が増加した。コロナ禍の影響を受けて、中小企業から税理士へ財務や経営に関する相談が増加していることが浮き彫りに。

このほか、2020年の会計事務所の売上に関する質問では、減収に転じた事務所は2割弱。しかし1年後の税理士業界の業況については、過半数の事務所が「悪くなる」と予想。その要因として一番多いのは「景気の悪化」、次に「顧問先数(中小事業者の数)の減少」という

結果に。

こうした結果から、コロナ禍がしばらく続いていく状況を見据え、中小企業のニーズに合わせて、税理士事務所には財務や経営に関する情報提供をしていくこ

とが求められていくとしている。

同社では、これまでテレワークや人材に関する調査を実施してきたが、今後も税理士事務所の経営に役立つアンケートを継続的に実施していく予定だ。

1年後の税理士業界の状況は、現状と比べてどうなるとお考えですか。

