

業種別

こんな経営課題を持つ取引先には このような融資提案を行おう

ここでは、業種別に今みられがちな経営課題を抱える企業のタイプを挙げ、融資提案法を解説する。

奥山文雄
フロンティア代表講師

①円安で原材料の仕入価格が上がった製造業者 一括仕入れによる仕入資金と 在庫積増に伴う資金を融資



こんなトークでアプローチ
担当者「円安の影響で国内の景気が上向いてきましたが、御社はいかがですか」

社長「輸出中心の大手企業はいいけど、うちの得意先は海外生産の割合が高いので円安の恩恵は受けていないんだよ。それより、うちでは輸入原材料の価格が上がったほうが問題だね」

担当者「そういうことでしたら、原材料の一括大量仕入れでコストダウンを図ってはいかがですか。もちろん資金もご融資させていただきます」

社長「一括大量仕入れか……。資金を用意してくれるなら、考えてみようかな」

長
い間円高で苦しんできた日本の企業だが、円安となり、ようやく景気の回復に期待を寄せられる状況となった。しかしながら、外需中心の大手企業は相応に円安の恩恵を享受しているが、中小企業は依然として厳しい経営環境に置かれている。

円安の進行は、輸出企業の利益増加を通じて日本経済にプラスの影響を与えることには間違いないが、その度合いは以前より小さくなっている。

この背景には、日本の産業構造の変化があると考えられる。日本企業はこれまで、円高対策や海外需要の高まり、新興国企業の成長や製品のコモディティ化による価格競争の進展により、よりコスト

の低いところで生産する必要性が高まったことなどから、海外での生産を拡大させてきた。この海外生産の拡大が円安の恩恵を限定的にしているのだ。

価格上昇の原因を分析し
実情に即した対策を実施

景気は回復基調にあるが、国内の仕事を受注する中小企業においては、期待するほど受注量が増えていない。また、中小企業では海外展開を実施していないところが多く、海外に販売先を持つ企業であってもその収益性は大企業に比べて低い。こうした要因から中小企業は円安の恩恵を受けにくく、輸入原材料価格の上昇によるコスト増の負担が重くなっている。

中小企業にとって、売上原価の増加は利益に直接影響する一大事だ。通常の取引においても、大手得意先企業からコスト削減を強いられて厳しい経営環境にある。外部要因による売上原価の増加は、企業が必要とする収益を確保するうえで何としても解決しなければならぬ深刻な問題である。

原材料の仕入価格が上がったときの対策だが、何よりもまず価格が上がった原因を明らかにすることが必要だ。例えば、原材料の供給国はどこか、供給国の政情・経済などがどのように影響している

かなどである。

そのうえで、価格上昇は短期か長期か、あるいは今後の価格の見通しはどうか、他のルートからの調達が可能か、仕入先の変更で対応が可能かなど十分な分析と検討を行い、企業の実情に即した効果的・効率的な対策を講じることが必要である。

対策実施に伴う諸費用の 資金も含めて融資を提案

具体的な対策としては、概ね次の五つが考えられる(図表)。

①一括仕入れ
一括大量仕入れにより仕入価格の削減が可能であれば、検討するよう提案する。

一括仕入れは自社単独で行ってもよいが、同業他社と共同での仕入れも視野に入れて検討したい。こういったときこそ中小企業が結束力を発揮する良い機会であると前向きに捉える発想が必要だ。そのためには、日頃の情報交換が重要な要素となる。こうした情報交換の橋渡しを行うのも、地域金融機関の大切な役割である。

そのほか、組合を通じた一括仕入れについても提案しておきたい。中小企業の多くは地域の工業組合等、同じ業態の組合に加入しているはずだ。取引先企業から組合に対して提案を持ちかけることも一つの方法である。

一括仕入れを行うための資金はもちろん、この場合、原材料保管倉庫の設置、保管倉庫賃借料、空調設備や原材料運搬車など、在庫積増に伴う諸設備・諸費用の融資提案も同時に行おう。

②国産品への切り替え
「今さら仕入国の見直しなど……」と思われるかもしれないが、改めて見直してみることも必要である。原材料が種類だけの場合にはあまり期待はできないが、原材料を数種類取り扱っているようであれば、その中には国産品で対応可能なこともあるので、念のため見直してみる価値はある。

③代替品の採用
「代替品などあるはずがない」と先入観を持っている場合もあるが、仕入国の見直しと同様、原材料の代替となるものについて検討

することが必要である。

世界中で日々、新しい発見・開発が行われている時代だ。改めて見直すことにより、「目から鱗」の代替品が見つかる可能性があることもアドバイスしておきたい。

④先物予約
改めて説明する必要はないと思うが、先物予約により為替リスクを回避・軽減することも一つの方法である。

⑤販路の拡大
即効性はないが、将来を見据え、販路拡大による売上向上を図ることをアドバイスする。売上原価の増加は利益を圧迫する。これを挽回するためには、売上を増やすかコストを減らすかのいずれかの方法によるほかにない。

コスト削減ができないのであれば、積極的な営業活動を展開して売上を追及し、仕入価格の補填を試みるのが基本といえる。

この場合は、販路の拡大に伴う営業担当部署の強化に関わる人件費、支店・営業所の設置等に関する設備資金などについても融資提案を行いたい。

原材料の仕入価格上昇への対策

1. 一括仕入れ
2. 国産品への切り替え
3. 代替品の採用
4. 先物予約
5. 販路拡大による売上向上