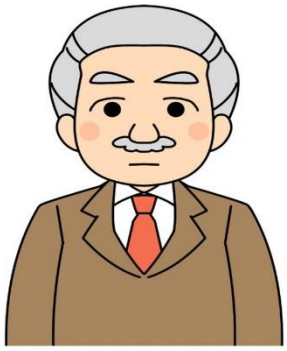
有事に備えて

ビジネスケーススタディ
紙芝居

経営相談マンガ教材

ビル建設



A社長

こちらは、A社長です。
A社長は、建設会社を経営しており、主に、ビル建設業を営んでおりました。

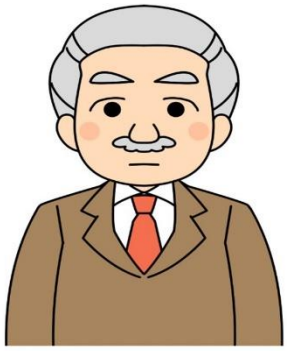
中小企業診断士

Bさん

他方、こちらは、中小企業診断士・経営コンサルタントのBさんです。
Bさんは、A社長のところに、経営相談の定期訪問に来ました。

『どうも、A社長、お世話になっております。
先日はお疲れ様でした』

ビル建設



A社長

『あー、どうも、Bさん、先日はありがとうございました。
今日も、定期訪問に来てくださって、ありがとうございます』

中小企業診断士

Bさん

『いえいえ、こちらこそ、お時間を取っていただいて、ありがとうございます。
　さて、早速ですが、今日も、いろいろ、会社のことを確認していきましょう。
　まず、先日の社員研修は、おつかれさまでした。社員のみなさんも、積極的に参加されていて、ワークシートもとてもよく書かれていましたね』

『はい、先生、社員研修のあと、社員のみんなもチームワークが良くなったり、会社の雰囲気がますます良くなったりしました。ありがとうございました』

『それは良かったです。
　次に、先月の業績ですが、試算表を拝見したところ、引き続き、順調ですね』

『はい、ありがとうございます。おかげさまで、とても順調です』

『それは良かったです』

　それからしばらく、Ａ社長とＢさんは打合せをして、ひと段落したときのことです。

『Ａ社長、引き続き、とても順調ですね。今日は、ほかに打合せしたいことはありますか？』

『うーん、そうですね、今のところ、特にないですね』

『わかりました。そうしましたら、Ａ社長、１点ご提案があります。というのは、経営が順調であって、余裕があるときにこそ、今後の足場固め、準備、リスクマネジメントをしておいたほうが良いと思うんです』

- **リスク備え**
- **資金繰り**
- **金融機関**
- **取引実績**

『具体的には、リスクに備えて、準備できることは色々あります。たとえば、資金繰りを強化するために、経営が順調なときに、金融機関さんと信頼関係を構築しておくのがオススメです。具体的には、事業計画書や、月次報告書を作って、金融機関さんに見てもらったり、今のうちから取引実績をつくったりしておくことです。いざというとき、助けてもらえるかもしれませんから。経営が傾いてからでは遅いということがありますので、いかがですか？』

『えっ、それって借金ですよね？借金は怖いなぁ。利息もかかっちゃうしなぁ』

『たしかに、利息はかかりますが、借入金を、別の口座に分けて使わずに保管しておけば、ほぼ実質無借金にできますよ。経営が順調な時ほど、いざというときのリスクに備えることがオススメです』

『うーん、わかるんですけど、ちょっと、今は、リスクに備えることはまだ大丈夫だと思うので、それよりも、新規開拓活動を優先したいなって思います』

『そうでしたか、でしたら、それはもちろん結構です。一応、順調な時に備えておくことの１つとして、ご提案したまでですし、私はいつでも全力でサポートしますので』

『はい、ありがとうございます』

　こうして、この日のＢさんの定期訪問は終了しました。
　それから、２週間後のことです。

緊急事態宣言
・ストップ
・キャンセル

なんと、以前から諸外国で発生していた感染症が世界に広まったため、緊急事態宣言が発令されました。

そのため、Ａ社長の会社で行っていたビルの建設工事がすべてストップしてしまいました。しかも、契約受注が見込まれていた新規の案件も、すべてキャンセルになってしまいました。

そして、Ｂさんは、Ａ社長に電話をかけました。

『Ａ社長、今よろしいでしょうか？緊急事態宣言が発令されましたが、ビジネスへの影響はいかがでしょうか？』

『あー、先生、はい、今、工事中の現場が全てストップになってしまいました。また、新規の案件もすべてキャンセルになってしまいました。

突然の出来事で、正直、今、混乱しています。どうすればよろしいでしょうか？』

『はい、まずは落ち着いてください。まずは、状況を整理して、一つずつ、対応策を一緒に検討していきましょう。

まず、御社の場合、毎月の人件費が多いうえに、不動産賃料などの固定費がかなりかかっていますし、また協力業者さんへの支払いも多いですから、資金繰りの対策をしましょう。

取り急ぎ、金融機関からの借り入れをしましょう』

『はい、わかりました。さきほど、公的な金融機関に電話をしてみたところ、初めて借入をする人については、相談や審査が殺到していて、かなり時間がかかってしまうようです。

こんなことになるなら、Ｂ先生がおっしゃったように、いざというときに備えて、借入れをしたり、取引実績をつくっておけばよかったと、今になって思いました。どうすればよろしいでしょうか？』

『過ぎたことはもう忘れて、今からベストを尽くしましょう。さまざまな金融機関がありますので、どんどん当たっていきましょう。また、金融機関さんが審査しやすい書類を、先手を打ってこちらで作ることで、審査スピードが早まる可能性もありますから。現状、資金繰りが回れば、落ち着きますかね？』

『はい、そうですね、資金繰りさえ回れば、安心なので、あとは、じっくり耐えようと思います。先生、わたし、今回の件で、意識が変わりました。先日、先生がおっしゃっていた、リスクに備えること、その続きを教えてもらえますでしょうか？』

- **資金繰り**
- **コストカット**
- **営業活動**
  建て直し・転換

『はい、色々あるのですが、まず一番に資金繰りが挙げられます。資金がないと企業を継続できないですからね。

その次に、コストカットが挙げられます。出ていくお金を少なくする必要がありますので、変動費、固定費で節約したり、交渉したりすることが必要ですね。

そのうえで、営業活動の立て直し、場合によってはビジネス自体の転換を考えることですかね』

『なるほど、まず資金繰りの手当てをしてから、コストカットをして、そして、営業活動の立て直しですね、よくわかりました』

- **事業承継**
- **遺言書**
- **相続税**
- **生命保険**

『それと、感染症など、健康に対する危険がある場合には、万一に備えて事業承継の対策を考えておく必要があるかもしれません。

万一、感染症などで、社長の健康状態に万が一のことがあったりしたときに、会社の資金繰りや、会社の株式や、会社の運営がどうなるのか、という点は心配です。

社長には、ご子息が四人いらっしゃって、専務であるご長男以外の方は、会社に関与していらっしゃらないので、今のうちに、遺言書を用意したり、相続税の対策をしたり、生命保険の活用などをしておくことが考えられますね』

『なるほど、言われてみればそうですね。感染症というのは何が起こるかわかりませんから、今こそ、準備をしておこうと思います。

Ｂ先生、これからやるべきことがわかりました。ありがとうございます。がんばります』

＜参考＞
「いざというときに備えたい・・・」
「何から始めるべきか迷う・・・」
などのよくあるご相談について、一つの考え方をマンガ形式でお伝えしました。
　いろいろな考え方があるところですので、意見交換等のための一つの題材として、ご活用いただければ幸いです。