

## 【緊急提言】新型コロナウイルス感染症に対する売上減少を受けて

今回の新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、業種にかかわらず、かなり売上高が減少しているのが見受けられます。これが 2~3 か月ですと、まだ事業が維持できるかもしれませんが、それ以上続くと、かなりのダメージになり、企業危機を向かえる事業所も出てくるのではないかと不安がよぎります。緊急融資の話も日本政策金融公庫を始め、少しずつ出始めていますので、私共も情報収集し皆様方に提供していく所存です。皆様方もできる限り情報を集めて下さい。まず大切なことは、資金が不足する前に、コロナ対策用の融資に限らず、銀行に声をかけて、できる限り多くの融資を受けるようにして下さい。今は低金利時代ですから 1~2%の金利ですので、金利を気にせず許せる限りの金融機関を回って資金を集めて自己資金として保有しておくことが大切です。今の時代、借りすぎて困ることはないのです。足りなくなった時が大変なのです。ですからできる限りの資金を確保して、備えることが肝要です。

また、間もなく 3 月決算を迎える企業も多いと思いますが、決算で利益が出そうであっても、出来る限り“生命保険等”を活用して資金を確保するようにして下さい。節税して税金を減らすという意味ではなく、税金で資金をキャッシュアウトさせず、キープできるもので資金を確保するという事です。生命保険加入の話をした時によくいわれるのが「今年はこれだけ利益がでたけれど、来年はどうなるかわからん。来年も生命保険料を支払えるかどうかわからないので・・・」という話が出てきます。一度利益を表面化させて税金を払ってキャッシュアウトしてしまうと二度とお金は戻って来ないのですから、少しでも戻ってくるように、資金としてキープしておく努力をしておかないと、“いざ”となった時に資金がないのは“アウト”です。四の五の言ってる状況ではなくりますので、必ず資金が少しでも残るように心掛けていただけませんか。是非ともお願いいたします。

私が常々話していますように「好況はいつまでも続くわけではない。良い時が来れば、いつか悪い時も来る。ですから、今、好況であるなら、それに浮かれず悪い時のことを考えて手を打つ。それは良い時にしかできません。ですから、良い時に出来る限り資金をキープして悪くなっても耐えうる企業体質を作っておくようにして下さい。悪い時はいつ来るかわかりません。出来る時にやっておくことが“会社を守る”“従業員さんの生活を守る”こととなります。中小企業の社長はそれが最大の務めです！」ということなのです。

今がまさにその時ではないでしょうか。既に生命保険でメンテナンスされておられる方は、いつ解約するか担当者にご相談ください。まだ生命保険の解約時期が到来していない、又は、これから準備しようとする方は、まず資金の準備のための融資の段取りをする方向で進めて下さい。手許にある資金は出来る限り“細く長く”出し渋りながら長期に活用できる様に、様々の支払いに対してどの様に支払っていくのか検討し、ゆっくと支払っていくように検討されて下さい。

新型コロナウイルスという売り上げ減少させるリスクを背負ったわけですので、これが長期化する前提で資金繰りを考えるようお願いしておきます。そして資金に余裕のある方でも出来る限り融資を受けて資金を調達しておいて下さい。オリンピック後にやってくる不況が少し早い時期に訪れたと思い、生き残りをかけた戦いが始まったと思って下さい。“生き残り”とは、勝ち組と負け組がはっきりと分かれてくるということです。資金の少ないところは早い時期に資金に行き詰まり、会社を解散・清算したり、場合によっては倒産するところも出てくるでしょう。そうすると、そことお付き合いしている取引先は、今残っているところへ移っていくと思われれます。その為にも資金を確保して長期戦に耐える体力を維持し、生き残ることが肝心なのです。私共も協力させていただきますので是非とも生き残りましょう!!

今回、新型コロナウイルス感染症というリスクを背負い、このリスクがいつまで続くか先の見えない戦いとなっていますが、資金の準備を早めに段取りして資金不足を起こさない様に、支払いを粘り強く引き伸ばして払いながら、この戦いに挑んで下さい。私共も出来る限り尽力させていただく所存です。気兼ねなくどんどんご相談下さい。尚、この新型コロナウイルス感染症についての融資・助成金等の情報については、私共が得た情報は「税理士法人森田事務所」のホームページに、次から次へ載せていきますので、是非閲覧して下さることをお願い致します。がんばりましょう!

令和2年3月11日 森田茂伸