

自動車整備工場の財務体質改善と 持続化補助金で販売促進

課題

金融機関からの借換提案は 本当に妥当なのか

1977年に創業したA社は、15年ほど前に先代から2代目となる息子（現経営者）が事業承継し、市内に島内で2店舗を展開し、事業を行っている。車検から修理、板金塗装、自動車販売、保険までプロの整備士がワンストップのサービスを提供しているのが強みだ。売り上げも堅調に推移している同社だったが、2017年、取引先の金融機関から借入金借換の提案があった。この借換の提案は本当に妥当なのか、第三者の視点から意見を聞きたいと、経営者は呉広域商工会に相談をもちかけた。

そこで、商工会が同社の資金繰表の作成を支援したところ、今後6ヵ月間、現金支出が現金収入を上回る状態が続くことが判明。その要因は以下の3点だった。

- ①売掛金の回収が思うように進んでいないこと、
- ②既存の借入金返済期間が短く、それが資金繰りに影響していたこと、
- ③固定費に見合う利益が十分に確保できていないこと。

商工会ではこの要因をもとに同社の課題を、社内体制の構築と、自動車整備サービス（車検・修理）の訴求力強化・販路開拓に設定。支援を行うことになった。

支援

金融機関との交渉で 返済元金を大幅に削減

まずは、社内体制の構築だ。同社は月次での資金収支を把握していなかったため、まずは資金繰表の作成を提案。その作成目的を理解してもらったうえで作成支援を実施した。そして、ミラサポの専門家派遣（公認会計士、税理士）を活用して、売掛金回収のルールづくりを支援。請求書への支払期日の明記や支払期日が過ぎたものへの入金促進など、同社でできることを確認したうえで取り組んでもらった。

さらに商工会では、財務支出削減の観点から10年返済を軸とした、最適な借入金借換シミュレーションを作成して提案。各取引金融機関との折衝方法などについて具体的なアドバイスをを行った。

これにより、同社は3ヵ月先の資金予測が可能となり、売掛金の回収も促進。借入金借換シミュレーションをもとに経営者が金融機関と交渉し、借入口座数、毎月の返済元金を大幅に減らすことができ、2017年10月には、支援を開始し



商工会の支援で作成したリーフレット

ではじめて現金収入が現金支出を上回った。

その後も、商工会では同社の支援にあたり、2018年には小規模事業者持続化補助金の活用を提案。自動車整備サービスの訴求力を高めるべく、ミラサポの専門家派遣（店舗活性化アドバイザー）も活用してオリジナルリーフレットやポストカードの作成、配布の実行支援を行った。その効果もあって、年末の1ヵ月弱の期間で新規顧客を16名獲得することに成功した。

今後も商工会は引き続き自動車整備サービスでの新規顧客の開拓支援を行っていく。また、試算表早期作成支援に取り組んでおり、収益力のある事業所となってから法人化に向けた支援も取り組むことにしている。

支援の経過

期間	支援内容
2017年4月～7月	資金繰表作成など社内体制の構築支援
8月～10月	借入金借換シミュレーションの提案
2018年2月～5月	持続化補助金の申請支援 (～11月実行支援)
2019年4月～	試算表早期作成支援

会社概要

会社名：A社
 創業年：1977年
 従業員数：3名
 商工会名・担当者名：呉広域商工会・藤田輝宏