

リスクの準備はできて
いますか？

執筆担当者
孫田 猛

金融機関へリスクを
打診するための、検討
をする機会が多い。特
に地域によつては地震
や雪害で思わぬ打撃を
受けたところもある。
もちろんこれらの理由
だけではないだろうが、
いずれにしても約定ど
おりに借入返済がまま
ならない状況に陥って
しまった旅館も多いと
思われる。

に、本人以外よくわか
らないケースが非常に
多いので注意が必要だ。
うまく回っている時は
それでもいいのだが、
いざというときに、何
時いくら必要なのか？
それは妥当性があるの
か？支払いを遅らせる
ことができるものは何
なのかを金融機関も含
め、第三者がわかるフ
ォーマットで落とし込
んでいくことがとても
重要である。
これが金融機関から
提出を求められたとき
にすぐ出すことができ
ず、いたずらに時間を
延ばしてしまう大きな
要因である。一刻をあ
らそう時に、こんなつ
まらないことでリスク
の決済がのびてしまっ
てこまるのは自分自身
であることを、事が起
きる前から是非認識し
ておいていただきたい。
ところ、資金繰り
計画の入金予定金額は、
現金収入とクーポンを
含めた売掛金回収金額
であるが、この金額算
定は、経営計画の数値
から落とし込むことに
なる。この数値が期待
を込めた目標値なのか、
現実性を加味した予測
値なのかによつて、ず
いぶん数値の差が生じ
てくる。リスクの数値
で大事なものは、この計
画値をクリアできる現
実性が求められるのだ。
一回リスクをしたが、
やっぱりこの数値はあ
まかつたから、もう一
度お願いしますという
のは利かないのである。
つまり、経営計画の
数値もひとつだけでは
なく、幅を持たせて何
とおりかのシミュレー
ションを作成しておく
ことが賢明である。そ
してリスクを要求する
のであれば、辛めの数
値を示すとともに、改
善実施計画と立ち直り
の時期を合わせて提示
できれば、金融機関と
しても話が早いのであ
る。

<http://www.ikmag.jp>

otama@ikmag.jp