

# 取引先の倒産に備えるための 危機管理の ポイントとは

新型コロナウイルスの影響で厳しい経営環境が続いており、今後も見通しは明るくありません。中小企業としては、自社の資金繰りを点検するとともに、他社の倒産に巻き込まれないようにすることも肝要です。そこで、取引先の倒産等に備える対策について解説します。

よねづ税理士事務所  
税理士

米 津 晋 次

景気は  
急激に悪化  
している

自社の  
資金繰りをよく  
するには

連鎖倒産を  
防ぐための  
対策とは



# 景気は急激に悪化している

## 経済指標にみられる 景気悪化の状況

### (1) 景気動向指数

ことし7月7日に内閣府から公表された5月分の景気動向指数（速報）によると、景気の現状を示す一致指数が4月と比較して5・5ポイント低下の74・6となり、4か月連続での下降となりました。この下落幅は、統計を開始した1985年1月以降過去最大を記録した4月に引き続き、大きな数字となっています。新型コロナウイルス感染症拡大に伴う緊急事態宣言の発令や、外出自粛により企業活動が抑制されたことが響いたようです。

このため、指数の動きから機械的に導かれる景気の現状の基調判断は、10か月連続で「悪化」（景気後退の可能性が高いことを示す）となっています。

また、数か月先の動向を示す先

行指数は、79・3となり、過去最大の下落幅を更新し11年1か月ぶりの低水準となった4月と比較して1・6ポイント上昇したものの、依然として低い数値となっています。

### (2) 企業倒産件数

次に、企業の倒産件数ですが、帝国データバンクによると、ことし5月の全国企業倒産件数は288件と意外にもリーマンショックを含む2000年以降最少になっています。東京商工リサーチの発表でも、5月の企業倒産件数は314件と、こちらも1964年6月の295件に次ぐ56年ぶりの記録的な低水準となりました。

この数字だけから見れば、新型コロナウイルス危機の大きさの割には、企業倒産件数がかなり少ないように感じられます。

しかし、これだけで判断することはできません。政府や自治体の資金繰り支援や手形の不渡り猶

予などの支援策があり、経済活動を休止していた企業・店舗の再開や廃業、倒産の判断が先送りされたこと、倒産などの法的手続きをする裁判所の業務縮小などが数値を減少させたとみられます。

一方、帝国データバンクによつて7月10日16時までに新型コロナウイルス関連倒産が332件に達したことが確認されました。50件ごとの推移では、51件目以降に加速し、以後、50件の確認に要する日数は平均16日（月約100件ペース）となっていて勢いは衰えていません。帝国データバンクは、ことしの倒産（負債1000万円以上、法的整理）件数が、新型コロナウイルスの感染拡大の影響で7年ぶりに1万件を超すとの見通しを明らかにしています。

そもそも、実質的には倒産ながら、廃業として処理することで倒産件数に数えられない件数が非常に多い現状があります。

2019年は倒産約8400件に対して休廃業・解散件数はその5倍の約4万3000件に達していたとの集計もあります。したがって、「倒産件数」だけでは、景気の悪化状況を把握することが困難になっています。

### (3) 失業率と失業者数

総務省がことし6月30日に発表した5月の労働力調査によると、完全失業率は4月比0・3ポイント上昇の2・9%となりました。2017年12月以来の高水準となっています。

完全失業者数は、198万人で前年5月と比較して33万人の増加、ことし4月と比較して9万人の増加で4か月連続の増加になっているだけでなく、増え方も大きくなっています。

新型コロナウイルス感染症の影響で宿泊・飲食・サービス業を中心に失業者が増えただけでなく、就業者としてカウントされる仕事を持ちながらも仕事をしていない「休業者」数が5月に423万人となり、前年5月と比較して2・8倍に急増しています。

今回の新型コロナウイルスの感染拡大は、地域・業種・規模などを問わず、数多くの企業に影響をおよぼすことが予想されます。

とくに「衣・食・泊」の業種では、すでに甚大な被害を受けているうえに、新型コロナウイルス感染症がある程度収束したとしても売上が100%元に戻ることは難しいでしょう。

# 自社の資金繰りをよくするには

売上を増やせば利益が増え、その結果資金も増える、と単純に考えている中小企業経営者も多いかもしれませんが、それは間違いで、いわゆる「黒字倒産」のようなケースもあります。

たとえば、仕入代金や外注費などを支払うまでの期間である「支払サイト」より売上代金が入金になるまでの期間である「回収サイト」が長いと、売上が増えるほど資金は不足しやすくなります。

在庫を持つ業種であれば、さらに資金不足になりやすいでしょう。

## 資金繰りをよくするには

### (1) 回収サイトを短く、支払サイトを長く

回収サイトと支払サイトは、資金繰りに大きな影響を与えます。

回収サイトより支払サイトが長ければ資金に余裕が出ますが、逆に回収サイトが支払サイトよりも

長いと、資金に負担がかかります。

たとえば、小売業や飲食業は、回収サイトは長くてもカード決済の1か月以内で、現金の売上も多いはず。

それに対して、仕入れの支払サイトは、掛け仕入れであれば、1か月以上が多くなります。そのため、資金繰りでは余裕を持ちやすくなります。

一方で、完成まで時間がかかる建設業や製造業の場合、回収サイトは長くなりがちです。半年ということも珍しくありません。それに対して、材料や外注費の支払サイトは、1か月から2か月という場合も多く、資金の負担は大きくなります。

まずは、自社の回収サイトと支払サイトについて、取引先別に一覧表にまとめて、再確認をしてみるとよいでしょう。

資金繰りをよくする回収サイトと支払サイトのバランスは、回収サイトは短く、支払サイトは長く

するのが理想です。ただし、支払サイトを長くすると、仕入先、外注先に迷惑がかかるので、回収サイトの短縮化に力を入れるべきでしょう。

とくに回収サイトが長い得意先から1社ずつ、わずかでもサイトを短くできないか、地道に交渉をしていくことが大切です。手形をもらっている得意先については、手形による支払いを少なくする交渉もしてください。

回収サイトが長く短縮ができない得意先から、回収サイトが短い得意先へシフトしていくことも考えましょう。

### (2) 在庫の適正化

小売業や卸売業では、商品の在庫を多く保有すると、欠品の可能性が低くなります。いつでもすぐに納品することができれば、お客様や取引先の満足度も上がるでしょう。

また、製造業の場合でも、部品の在庫を多く保有することで、材料欠品で製造ができなくなるリスクが下がり、納品までの期間も短縮できます。また、在庫を多く持つことにより、仕入値を下げる効果も期待できます。

しかし、在庫を持つためには、仕入先に代金を支払って仕入れることになるため、現金が在庫に化けることになります。そのため、多額の在庫を保有すればするほど、資金面では悪影響が出ます。

さらに、在庫を保管する場所も必要となるため、その費用も増加します。在庫を探したり取りに行ったりする費用もかかります。また、型落ちなどで売れない「死に筋商品」の在庫が多くなると、さらに資金繰りに悪影響を与えることになります。

したがって、資金面の負担を下げるためには、在庫を少なくすることが必要です。

ただし、在庫を少なくすればよいわけではありません。在庫を少なくすれば、欠品が発生する可能性が高くなり、販売機会を失ったり、お客様の不満も高まったりすることにもつながるからです。

過去の販売記録から欠品が生じない商品別の適正在庫を算出し、できるかぎりその適正在庫以上の在庫はもたないようになると資金面での負担が減ります。型落ちなどの商品は、今後さらに売れなくなるので、値引きしてでも早く現金化したほうがよいでしょう。



		期首				年月		年月		合計
		334.0	255.0	234.0		157.0	120.0	110.0		143.0
表	上	157.0	120.0	110.0		157.0	120.0	110.0		143.0
仕	入	81.0	117.9	148.4		81.0	117.9	148.4		148.4
収	入	239.2	280.6	214.2		239.2	280.6	214.2		214.2
入	代	58.8	70.1	52.6		58.8	70.1	52.6		52.6
代	出	55.0	51.0	52.0		55.0	51.0	52.0		52.0
出	支	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
支	出	4.0	4.0	4.0		4.0	4.0	4.0		4.0
支	入	238.2	335.8	211.2		238.2	335.8	211.2		211.2
仕	入	31.0	33.0	25.2		31.0	33.0	25.2		25.2
仕	出	124.0	131.8	100.8		124.0	131.8	100.8		100.8
仕	入	89.0	87.0	92.0		89.0	87.0	92.0		92.0
仕	出	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	入	81.0	81.0	61.0		81.0	81.0	61.0		61.0
仕	出	104.1	85.8	81.1		104.1	85.8	81.1		81.1
仕	入	7.2	7.2	7.1		7.2	7.2	7.1		7.1
仕	出	232.5	271.1	265.4		232.5	271.1	265.4		265.4
仕	入	5.9	61.8	4.8		5.9	61.8	4.8		4.8
仕	出	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	入	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	出	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	入	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	出	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	入	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	出	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	入	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	出	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	入	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	出	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	入	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	出	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	入	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	出	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	入	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	出	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	入	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	出	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	入	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	出	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	入	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	出	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0		0.0
仕	入	0.0	0.0							

**手順 8** 各月で資金不足が発生する場合(「翌月繰越現金・当座預金」欄がマイナスの場合)は、資金不足を補てんするための資金調達手段を検討し、調達予定月に金額を記入します。

やオフィスの拡張移転、自動車の購入なども、いま本当に必要なのか、投資した場合にその投資資金をこの先何年で回収できるかなど

やオフィスの拡張移転、自動車の

(4) 経費の見直し

いた無駄な経費を思い切って減らすことで、資金繰りの負担を軽減できます。効果が出ていない交際費や加入意味がなくなった諸会費などがその候補です。ほかにも、出張を電子会議で済ませば、経費

削減だけでなく時間の節約にもなります。金額の大きい経費から順番に検討していくとよいでしょう。

たし、むやみに経費を削減するのは危険です。たとえば、広告費や教育費、研究費を削ると、いざ売上に響いてきます。給料を下げれば社員のモチベーションが

低下し、社員の退職にもつながります。いまだけでなく、これからのことも考えた経費削減を検討してください。

回収サイトの短縮化や在庫の適

正化 設備投資計画の再検討や経費の削減を行なってもなお資金面の改善が困難で、この先改善の見通しも立たない場合には、自社のビジネスモデル・業種の見直しが必要となる場合があります。

作成する

自社の売上、利益、資金の関係を理解するには、資金繰り表を作成するのが一番です。資金繰り表に決まった様式はありませんが、おおむね月別に**図表1**のように作成することが多いです。

資金繰り表では、お金の動く月ごとに記載するのが原則です。掛け売上は回収月に記載し、手形回収はその期日の月に記載します。

支払いも掛け仕入れは支払月に記載し、支払手形を切っている場合は、その決済期日の月に記載します。

経費でも請求書が届いて翌月支払う場合は、その支払月に記載し、クレジットカードについて、その口座引落月に記載します。

区分は、通常の収入・支出である「経常収支」、設備投資や有価証券投資等を記載する「経常外収支」、借入、返済を記載する「財務収支」の3つに区分するとういでしょう。各段階での差し引き過不足欄も設け、その段階で資金繰りがどうなっているのかを表示します。

# 連鎖倒産を防ぐための対策とは

## 財務体質を強化する

連鎖倒産を防ぐ対策の基本は、強い財務体質をつくることです。得意先の倒産という不測の事態で最も重要になるのは、手元資金です。手元資金の充実を図ることが、連鎖倒産を防ぐための基本となります。

### (1) 目標は固定費の1年分

手元資金は、得意先が倒産して売上がゼロになっても、別の売上をつくるができるまで会社を維持できるだけの準備をしておく必要があります。つまり、月間固定費×期間ということになります。月商の何か月分という考え方もありますが、業種やビジネスモデルによって大きく差が生じるので、固定費の何か月分かで考えるべきでしょう。

期間については、最低でも半年

分、目標としては12か月分の固定費に相当する手元資金を用意しておきたいところです。

固定費の12か月分の手元資金を確保するのがむずかしい場合は、人件費と地代家賃合計の1年分を目標としましょう。

しかし、このような手元資金の充実は、急にできるものではありません。基本は、事業による利益から手元資金を増やすことです。

### (2) 余裕資金確保のための借入れも活用する

手元資金を自己資金だけで準備することが理想ですが、これは現実的にはむずかしいでしょう。実際には、金融機関からの借入れも上手く活用していきます。

資金繰りに特に問題がない状況でも、金融機関から借入れして、常にある程度資金にゆとりがある状況にしておくことが重要です。借入利息がもつたいないと感じるかもしれませんが、余裕資金確保

のための利息は、利息と考えると保険料と考えれば納得できるのではないのでしょうか。なお、余裕資金の借入れによる資金は、別口座へプールしておくとい良いでしょう。

無借金経営であれば、余裕資金の借入れは不要と考える人も多いでしょう。しかし、新規取引先の融資には金融機関からの信用がないため、審査に時間がかかります。また、金融機関の融資残高がなくなつて数年以上経つ場合も、新規融資の扱いになつてしまい、融資の実行までに時間がかかります。

どうしても借入利息を抑えたい場合には、当座借越を利用するとよいでしょう。当座借越は、借入枠を事前に設定して、その借入枠以内であれば追加融資を受ける手続きも、返済する手続きも簡単にできるものです。当座借入残高を必要最小限にしておけば、借入利息もわずかで済みますことができ、もしもの場合には、設定した借入限度額まですぐに借りることができま

す。ただし、金融機関にとってはうまみが少ないので、業績がよく返済能力が高い企業でなければ当座借入契約を結ぶことはできません。借入れの返済期間も大事で、で

きるだけ長くしましょう。借入額を別口座にプールしておけば、繰上げ返済はいつでもできます。手元資金の確保を優先しましょう。

### (3) 過度な節税はやめる

必要経費を増やして利益を少額にすることで節税対策を行なう中小企業も見受けられますが、その必要経費をつくるためには、節税せずに税金を支払う場合と比較して、その3倍以上の資金が会社から流出してしまいます。

法人税等の税率を30%として、節税前の利益が1000万円出ている場合で説明します。

節税対策をしなければ、利益の30%の300万円の税金を支払うこととなります。一方、税金がかからないように利益をゼロにするには、1000万円の必要経費をつくることになります。

つまり、300万円の税金をゼロにするために、1000万円の資金が流出してしまうことになり、節税対策のために手元資金が減ることになります(図表2)。このように、手元資金の充実という観点からみれば、多額の資金流出を必要とする節税対策はすべきではありません。

## 取引先の分散化

### (1) 取引先を集中させるメリットとデメリット

得意先を少数に集中させることは、企業にとってメリットがあります。たとえば、ロットの大きい取引をすることで、生産や流通に関する費用削減を図ることができ

図表2 節税対策で手元資金が減少する

節税対策	課税所得金額	法人税等	節税額	手元資金の減少額
しない	1000万円	300万円	0円	△300万円
利益0円になるように1000万円の必要経費をつくる節税対策	1000万円－必要経費(1000万円追加)＝0円	0円	300万円	△1000万円
差		△300万円	300万円	△700万円

ます。また、密接な取引関係があれば、製品開発や取引情報のやり取りなどの面でも連携が容易になります。

営業面でも、継続した取引実績がある少数の得意先に営業活動をするればよいので、時間を無駄に取られず、広告宣伝費や販売促進費も削減できます。そのため、製造業や建設業の中小企業では、取引先を少数に集中させているケースが多く見受けられます。しかし、得意先を少数に集中させることにはデメリットもあります。

最大のデメリットは、得意先を失った際の影響が大きいことです。得意先が倒産、廃業した場合には、売上がゼロになり、売掛金の回収もできなくなります。

多くの売上割合を占める得意先が倒産すると、入金が激減し、すぐに資金繰りが厳しくなるため、連鎖倒産につながる可能性が高くなります。さらに、得意先を1社だけに集中していれば、間違いなく連鎖倒産するでしょう。

このような連鎖倒産を防ぐためには、得意先の集中によるメリットを捨てても、可能なかぎり得意先の分散化を図ることが重要になります。

### (2) 得意先の分散化方法

得意先の分散も、ただ得意先を増やせばよいというものではありません。

まずは、業種の分散が必要となります。製造業であれば、自動車業の得意先、工作機械の得意先、航空機の得意先といったように業種を分散しておけば、自動車業の景気が悪化した場合でも、業種を分散している分、売上減少の影響を少なくでき、連鎖倒産のリスクを少なくできます。

地域も分散するとよいでしょう。たとえば、得意先が東京に集中している場合、東京で新型コロナウイルス感染が拡大したり、自然災害が起きた場合に売上が激減することになります。しかし、たとえば大阪や名古屋、福岡などに得意先が分散していれば、売上減少の割合はかなり小さくなり、連鎖倒産のリスクも軽減できます。

### (3) 仕入先、外注先の分散化

分散させるべきなのは、得意先だけではなく、仕入先や外注先にも同様の分散が必要です。

仕入先、外注先も少数に集中させることで、コストダウンを図るなどのメリットもありますが、集

中させた仕入先が倒産すれば、ほかの企業では同じ材料や商品が入手できないこともあります。特殊な技術をもつ外注先が倒産すれば、依頼していた加工ができないことになります。その結果、商品がつかれなくなり、自社の売上が急減してしまいます。

得意先との連鎖倒産だけでなく、このような仕入先・外注先から連鎖倒産するケースもあるのです。

仕入コストや外注コストが多少上がっても、同じ材料や商品を扱う複数の仕入先と取引したり、同程度の技術をもつ複数の外注先と取引したりするなどの分散化が必要です。仕入先・外注先の地域も分散できるとさらによいでしょう。

## 取引先の情報管理

### (1) 得意先の与信管理

取引先倒産による被害を未然に防止したり、最小限に抑えるためには、日頃の与信管理が重要となります。得意先ごとに与信限度を設定して、売掛債権を管理します。

そのために、与信管理規程を作成し、限度枠を超える取引をする場合は、規程による責任者の事前



図表3 危ない会社のチェックリスト

取引先等との関係
<input type="checkbox"/> 最近大口の取引先を失った。
<input type="checkbox"/> 最近取引量が急激に減少(増加)した。
<input type="checkbox"/> 取引先に対して最近支払延期等の申し出をした事実がある。
金融機関
<input type="checkbox"/> 取引銀行がよく変わる。不自然に多くの金融機関と取引がある。
<input type="checkbox"/> 遠方の金融機関と取引がある。
代表者
<input type="checkbox"/> 仕事以外のことで忙しい。
<input type="checkbox"/> 会社の基礎的な数値を答えることができない。
<input type="checkbox"/> 公私混同が激しい。
役員・幹部社員
<input type="checkbox"/> 役員の交替があった。
<input type="checkbox"/> 最近主力取引先からの役員が辞任している。
<input type="checkbox"/> 最近幹部社員・経理担当者が退職した。
本社・営業所・工場など
<input type="checkbox"/> 最近本社を建て替えた。
<input type="checkbox"/> 会社全体が雑然としている。整理整頓ができていない。
<input type="checkbox"/> 最近大規模な設備投資のために無理な資金調達をした。
<input type="checkbox"/> 最近重要な不動産を売却した。
一般社員
<input type="checkbox"/> 社員の入れ代わりが多い。
<input type="checkbox"/> 最近社員が大幅に減少(増加)した。
財務状況
<input type="checkbox"/> 赤字が続いている。
<input type="checkbox"/> 税金・社会保険を滞納している。

決裁を得ることを義務化します。また、得意先別売掛金管理表を作成して継続的に管理しましょう。特に新規の取引先に対しては、慎重に管理しましょう。取引金額が大きくなりそうであれば、信用調査機関から調査資料を取り寄せることも必要となります。貸倒れを防ぐためには、書類上の管理だけでは不十分です。倒産の予兆を早期に発見するには、得意先の営業状況を実際に目で確認し、**図表3**のような変化があれば、すぐに対応しましょう。

のような姿勢で対応するのか方針を決める必要があります。取引先が倒産必至の状態であれば、すぐに債権等の全額回収を図るようになりますが、それほどでもない場合は、債権等の回収方法や取引停止の方針を決めます。債権等の回収を図る場合でも、すぐに全額を回収するのか、少しずつ回収するのが問題になります。取引を停止する場合でも、すぐに全面的に停止するのか、徐々に取引を減らしていくのが問題になります。

## (2) 危ない取引先との取引方針

危ない取引先が発生した場合に、自社がその取引先に対してど

## (3) 債権の回収方法

取引先がすぐ倒産する状況になっている場合には、期限を決めて支払い

の督促を行ないましょう。回収可能性を高くするために、小切手や手形にしておくといでしょう。もし、取引先が支払い期限を守らなかった場合には、すぐに裁判所の支払督促申立手続きをすることをおすすめします。簡易裁判所の支払督促申立手続きは簡単で、弁護士に依頼しなくてもできますし、手数料も訴訟の半額です。また、強制執行も可能です。取引先に納品した自社商品や製品を引き上げる際には、必ず書面を交わしてください。勝手に商品を持ち帰ると、自社商品でもトラブルとなる可能性があります。

(4) 取引を継続する場合  
危ない取引先と取引を続ける場合には、現金精算への変更を依頼しましょう。それが無理であれば、保証や担保を提供してもらい、リスクを少なくしましょう。

## 中小企業倒産防止共済制度を活用する

### (1) 中小企業倒産防止共済制度とは

政府は、中小企業の連鎖倒産を防ぐため、中小企業倒産防止共済

よねつ しんじ 「税理士もサービス業」を基本に、料金・サービスの明確化をはじめ、敷居が低く相談しやすい税理士を目指す。法人税 消費税を得意とし、新設法人を中心に丁寧な対応に定評がある。

制度(経営セーフティー共済)を設けています。運営は、独立行政法人中小企業基盤整備機構(中小機構)が行なっています。

この制度は、取引先事業者が倒産した際に、中小企業が連鎖倒産や経営難に陥ることを防ぐために融資を行なう制度です。

具体的には、取引先が倒産して資金に困った場合、たとえ取引金融機関から融資を受けることができない場合でも、この制度に加入していれば、無担保・無保証人で掛金累計額の最高10倍まで借入れができるというものです。

融資を受ける際も、原則として経営状態等について審査を受けることなく融資を受けることが可能で、融資実行までの日数が短い点でも優れています。

### (2) 融資可能額、返済期間、利子

掛金累計額が800万円になるまで積立てができるので、満額まで積み立てれば、その10倍の8000万円まで融資を受けることができます。借入れは無利子ですが、借入後は、借入額の10分の1に相当する額が払い込んだ掛金から控除されます。

返済期間は、借入金額によりま

す。5000万円未満は5年、5000万円以上6500万円未満は6年、6500万円以上8000万円以下は7年（6か月の据置期間あり）となっています。

### (3) 掛金と解約金、一時貸付制度

掛金月額額は、5000円から20万円までの範囲で自由に選択することができ、資金的に厳しいときには、掛金を減額し、資金に余裕のあるときには、掛金を増額するといった変更もできます。自己都合の解約であっても、掛金を12か月以上納めていれば掛金総額の8割以上が戻り、40か月以上納めていれば、掛金全額が戻るので安心です。

貯めた掛金を解約して積立金を一度受け取り、再加入することも

できます。

解約したくない場合は、解約金の95%の範囲内で、30万円以上760万円以内の借入れをすることができ、「一時貸付け制度」もあります。返済期間は1年です。

### (4) 加入促進措置

政府は、この制度への加入を促進するために、本来損金や必要経費にはならない共済掛金を、全額損金または必要経費に算入できる税制優遇をしています。年払いもできるもので、決算月での健全な節税対策にもなります。

### (5) 加入のすすめ

この制度には、税制優遇もあり、加入状態もかなり自由に変更できます。

中小機構と業務委託契約している機関（商工会議所、税理士協同組合など）や取引金融機関（ゆうちょ銀行、JAなどを除く）で加入手続きができます。

## セーフティネット保証制度を活用する

### (1) セーフティネット保証制度とは

連鎖倒産を防ぐ公的制度としては、セーフティネット保証制度もあります。

この制度の1号（連鎖倒産防止）では、民事再生手続開始の申立等を行なった大型の取引先倒産等によって資金不足が発生して金融機関から融資を受ける際に、信用保証協会の保証限度額について

別枠保証が利用できます。別枠保証が利用できるため、追加の融資も受けやすくなります。

### (2) 別枠保証の限度額

この制度による別枠保証の限度額は、普通保証の場合2億円、無担保保証の場合は8000万円、無担保無保証人保証の場合は、2000万円となっています。

### (3) 制度対象

この保証制度の対象となるのは、倒産等取引先に対して50万円以上の売掛金債権等を有しているか、50万円未満の売掛金債権等しか有していても、その取引先との取引規模が20%以上である中小企業者で、市町村長等の認定を受けたものです。

