

特集

資金繰り新時代

コロナショック編

長期戦が予想されるコロナ不況。過去3回の特集で詳述してきた「新時代の資金繰りのあり方」が、より一層、クローズアップされそうな雲行きだ。再び、企業、金融機関、税理士の三位一体の取り組みをレポートする。



4

冷静な状況判断が「売り上げ8割減」からの復活を導く

新潟県三条市で、呉服専門店「KIMONOギャラリーまつなが」（会社名「絹もの屋まつなが」）を営む松永一義社長。1949年、先代である母親が、外販スタイルのいわゆる「担ぎ屋」として商いをスタートして70年余。一時は新潟県全域、首都圏にも販路を広げていたが、1989年に現在のよ様な店舗販売に切り替え、地元密着の「なくてはならない」店舗として存在することを選択した。

和装文化を維持・発展させる

松永社長は言う。

「以前は呉服のほかにも、学生服やカーテン、寝具なども扱っていましたが、店舗を構えてからはほぼ呉服一本に絞りながら地元密着の商いに切り替えました」

松永社長は当時、安定したビジネスを行うには実店舗がないと「信用されない」と感じていた。

その意味では満を持した形での業態転換……。そのため、単に店舗を構えるだけでなく、地域に根付くためのさまざまな工夫を施し

た。井戸端会議的なコミュニケーションのなから、地域の和装文化を維持・発展させる。というスローガンのもと、店舗スタイル

を結実させたのである。

1階の角にカウンターの喫茶コーナーを設置し、畳敷きの呉服売り場と無理なく共存させた。カッブにはマイセンなど名器を取りそろえ、来店客の歓心を誘う。また、2階にはお茶会のための茶室を設置し、撮影場所としての機能も備えた。隣近所に憩いの場を提供しながら地域有数の品ぞろえでニーズに応えている。

それだけではない。松永社長自身、尺八や横笛を演奏し、地域の祭りや盆踊りなどにチームを組んで参加。あるいは、数々のお茶会を主催・協賛したり、地元の小学校に笛の演奏を教えに出かけたりと、地域への貢献と自らのビジネスを融合させる取り組みに駆け回っている。さらには、13年前、NP

O三条成人式サポート協会を設立し、新成人に記念品をプレゼントする取り組みも手掛け始めた。

一方で悩ましいのが呉服市場の縮小。ある調査によると、15年前の2兆円から現在は2000億円程度と10分の1へとシユリンクし

てしまっているというからこれはもう尋常ではない。その理由について松永社長が説明する。

「冠婚葬祭の場で着物を着る習慣が激減したのです。成人式での振袖の着用率は9割以上を維持していますが、結婚式では1割以下。葬式に至ってはほぼゼロでしょう」

それでも同社の業績が、堅調さをキープしているのは、前述のような松永社長の地元密着の取り組みの効果が大きい。なかでも売り上げの半分を占める振袖事業は、3代目の松永和之店長ら若手の従業員が手がけるフェイスブックやインスタグラムなどのSNSを使ったマーケティングによって、裾野を広げつつあるという。

三つの資金繰り戦略

去る3月1日、自店舗で開催された展示会は盛況を極め、数百万円を売り上げた。3月20日に実施予定だった三条市の成人式のニーズをすくい上げたのである。ところがその後、コロナショックにより成人式が11月に延期。5月の「三



内藤一貴 監査担当

松永和之 店長

真島一誠 税理士

松永一義 社長

条祭り」も中止となり、さらには予定されていたお茶会も半減。突然、売り上げが立たなくなりました。

「3月2日以降4月にかけての売り上げは、8〜9割減と散々です。催事がほとんどなくなり、人を集めることが悪だという風潮になって、そうなるとうちのような商売は厳しいですね。しかし、あと数カ月はとりあえず自己資金を中心に耐えつつ、その後の新たな展開を模索していこうと考えています」

松永社長の当面の資金繰り戦略はおおまかに三つ。

まずは①自己資金。売掛金が4月時点で4000万円程度残っており、これを順次回収していけば、当面、数カ月程度のランニングコストはまかなえるという。

次に②「持続化給付金」(P16〜17参照)。周知の通り、持続化給付金とは、新型コロナウイルス感染症の影響によって、ひと月の売り上げが前年同月比で50%以上減少している事業者にも最大200万円が給付されるという国の支援事業。「返済しなくてもよい」資金だけに中小事業者にとっては貴重である。

さらに③金融機関からの借り入れ。同社の取引銀行は三条信用金



お茶室 (2階)

1階では喫茶コーナーと呉服売り場が共存

庫と三条信用組合。この2金融機関とのコミュニケーションは極めて密で、三条信金には300万円の当座貸越の枠があり、この金額の範囲内ならいつでもノータイムで引き出せる。三条信組についても、今年に入って借入金のかなりの部分を返済した関係で「いつでも融資には応じてもらえると考えている」(松永社長)という。

金融機関との信頼関係

さて、②と③については、税務顧問である燕三条税理士法人の支援が効いている。同社では担ぎ屋商いの時代から、燕三条税理士法人の関与を受け、とくに店舗を構えて法人成りしてからは、自計化

(経理ソフトを導入し自社で財務管理・分析を行うこと)、月次決算、経営計画策定、そして(燕三条税理士法人による)巡回監査・書面添付といったきつちりとした計数管理を行ってきた。巡回監査を担当する内藤一貴氏(燕三条税理士法人)は言う。

「毎月10日前後にここ(KIMONOギャラリーまつなが)にうかがい、前月の業績を確定します。その際、売掛金の回収を含めた資金繰りなどの計数的な課題を社長

や専務(社長夫人)、店長と共有するわけですが、経営の根幹にかかわる話になることも度々あります」

②の持続化給付金の条件は「前年同月比で50%以上の減少」。既述の通り、同社の場合、4月の売り上げ実績は間違いなく半減以下。さっそく内藤氏は松永社長の依頼を受け、4月分の『FX2』から出力された「総勘定元帳」を添付してオンライン申請を実施。あとは実際の振り込みを待つばかりとなっている。きつちりとして計数管理、とくに月次決算の忠実な履行が、申請を容易にしたといえるだろう。

実は、松永社長と燕三条税理士法人の真島一誠代表(税理士)は高校の同級生。お互いの性格を理解し合っており、意思の疎通は万全だ。

「まつなが」さんは、地域から厚い支持を受けている優良企業ですが、キャッシュフローにやや弱みがありました。そこで、ここ数年の間に、国の経営改善計画策定支援事業と早期経営計画策定支援事業を通じて経営のブラッシュアップを実践しました」

絹もの屋まつながの企業としての課題を抽出。決算セールや展示

会の効率的開催による営業強化、あるいは売掛金の早期回収の徹底、棚卸しの精緻化、事業承継計画の策定などを実践。その過程では、三条信用金庫と三条信用組合の担当者を同社に呼んでのバンクミーティングやモニタリング会議を頻繁に開催。経営者、税理士、金融機関の三位一体の支援体制を構築していった。

さらに2017年には電子申告された決算情報がオンラインで金融機関に届く「TKCモニタリング情報サービス」(MIS=50参照)を導入。両金融機関とのつながりを堅固にした。

真島税理士が続ける。

「いかに危機的な状況を迎えても、金融機関との日ごろの付き合いが深ければ、かなりの確率で融資が見込めると考えています」

つまり、MISによって財務内容を包み隠さず開示し、経営改善計画策定支援のモニタリング会議でフェイス・ツー・フェイスのコミュニケーションをとるなどの取り組みを普段から実践すれば、③の「金融機関からの借り入れ」にもつなげることができるということである。

このように、とりあえずの資金



右は松永しげみ専務(社長夫人)、左はスタッフの新田真味さん



撮影場(2階)

繰りに不安はないものの、コロナ後にも継続することが予想される「人の集まりは悪」との風潮は絹もの屋まつながの屋台骨を揺るがしかねない。そのため、商いの方向性を微妙に変化させていく柔軟性も必要になってくる。

コロナ以降を見据えた戦略

和之店長は言う。

「サービスの質を低下させないよう注意しながら、従来の案内状に加えてSNSに新作振袖を掲載するなど若者に訴求するマーケティングを行い、来店を促していきま

す。とはいえ、来年3月の新成人はすでに8〜9割が振袖の調達方法が決まっているので、いまは、再来年の新成人にアプローチしているところ。集客の方法を現代風に変化させながら、なんとかこの非常事態を乗り切りたいですね」

新規顧客に対しては、以前のような直接訪問による営業活動は警戒されてしまうのでNG。和之店長は、「電話営業もあまり好きではない」という。「最初からごりごりと営業するのではなく、仲良くなってからその親密度をベースにしてさまざまなお勧めをする。そんなスタイルにしていきたい

いと考えています」

店長をはじめとする若いスタッフが、新たな取り組みを模索する一方で、松永社長は、11月に延期された成人式を見据えながら、来店客の「戻り」に期待している。

「成人式には毎年会場のワンフロアを借りて、髪と着付けを行っていますが、11月にもそのサービスをきちんと実践できるのかのチェックをするよう店長には命じています。また、3〜5人の小さなお茶会を復活させることから始め、来店を予約制にするなどして密になることを極力防ぐなどの対策も実践したいですね」

さらに、メンテナンス市場の開拓ももくろむ。

「だんすに眠っている呉服をメンテナンスしませんか」といった呼びかけを行い、新たなニーズを掘り起こせばとも考えています」

結局のところ、事業継続のために必要なのはコロナ以降の戦略の有効性である。その戦略を有効たらしめるためにも、松永社長と和之店長の思惑を燕三条税理士と金融機関ががちりと支援していく体制は、必要不可欠といえるだろう。

(取材協力・燕三条税理士法人／本誌・高根文隆)

COMPANY DATA
 有限会社絹もの屋まつなが
 (KIMONO ギャラリーまつなが)
 所在地 新潟県三条市横町 1-9-14
 売上高 約1億円
 社員数 7名



燕三条税理士法人
 代表 真島一誠
 新潟県燕市水道町 2丁目 8番 25号



レポート② ◎スタジオオタカノ

万全な準備とポジティブシンキングで危機を乗り切る

「大変な状況ですね」と話を振ると、「自粛が続く現在の状況はわれわれが『変わる』ための良い機会だと思っています」と笑顔を見せるスタジオオタカノの高野裕二社長。さらに、「私は不安を感じる頭のなかの回路がショートしているのかも」との冗談も。言わんとするのはテレワークやフレックスタイムなどの採用で働き方を変え、商取引や社会環境におけるこれまでの固定概念を取り払った経営マインドへと切り替えるきっかけにするべきだということ。今をそのための「種まきの時期」ととらえる高野社長のポジティブシンキングには、コロナショックを迎えうつつ覚悟を感じる。

いわゆる「営業写真館」としての事業と並行して、入学式、運動会、卒業式などで毎年2000件以上の撮影をこなす「学校写真のプロ」としての側面も持つ。もちろん、コロナショックによる学校の休校、各種発表会・イベントの急減は、業績に深刻な影響を与えつつある。だからこそ、高野社長のポジティブさが一層際立つ。

2017年に代表取締役役に就任した高野社長は、先代の築き上げた「写真館」としての伝統を尊重しつつ、新境地を開拓することに情熱を燃やしてきた。

たとえば「ドローン撮影」。東京都内の公立学校の卒業アルバムにドローン撮影の写真を取り入れたのは同社が初めてである。あるいは「アニマル撮影」もそう。動物との共生（petomoni「ペットと共に生きる」）をスローガンに、撮影会やイベント、ペットをモチーフにしたアート画の制作・販売など行うこの事業は、スタートして2年、着実にユーザーの支持を広げている。さらに、少しさかの

れば、掲示販売が当たり前だった学校行事の写真に、ネット販売という手法をいち早く取り入れたのも、同社の功績だ。2019年2月には「ホワイト企業大賞推進賞」を受賞するなど、労務にも定評がある。「若いころからクリエイティブな



高野裕二社長（中央）と横山光一税理士（左）、天野綾美さん（右）

ことが好きで、家業も芸術のひとつとして見てきました。なので、私を含めて社員たちには新しいことにチャレンジする姿勢を奨励しているし、そのことが、現在のスタジオオタカノを形作っているのだと思います」

金融機関との付き合い方

東京都教育委員会が新型コロナウイルス感染症による都立学校の休校を発表したのは4月1日。もちろん、行事は軒並み中止となった。いきおい、スタジオオタカノの業容の柱のひとつである「学校写真」も開店休業状態。その分、4月の売り上げは落ち込んだ。しかし、高野社長が慌てふためくことはなかった。

さかのぼること2月末。すでに高野社長は、税理士法人かなり&パートナーズの横山光一税理士やメインバンクである西武信用金庫の担当者と、保証協会の「セーフティーネット保証4号5号」付き融資について情報交換を行っている。早くから冷静に現状を観察し



“学校写真”に強み



アニマル撮影で新境地

ていたのだ。ちなみに、4号は「突発的災害」、5号は「全国的に業況が悪化している業種」（5月1日から全業種指定）によって業績が悪化した企業に対して、保証協会がそれぞれ100%、80%を保証するというもの。さらに、3月に入って公表された政府系金融機関による「新型コロナウイルス感染症特別貸付」についても、「いつでも申請できるよう準備している」（高野社長）という。

横山税理士は言う。

「今回のコロナショックに関しては、まだ世の中が安閑としていたころに高野社長から資金繰りについての情報が欲しいと相談を受け、スピードを意識した情報提供を行ってきました。月次決算の数字も早めに固めて、月次での5%売上げ減などの要件を証明する

必要資料をいつでも金融機関に提出できるようにしています」

正確な情報収集の大切さを熟知する高野社長は、ここ数年、財務管理面のテコ入れにも乗り出している。その一環として、税務顧問をかなり&パートナーズに変更したのは、社長就任して間もなくのことである。

「会社の規模もそれなりに大きくなり、それまでの税理士さんではややものたりなくなっていました。そこで、タイムリーな財務データを提供してただけで、しかも資金繰りなど経営課題への対応力もある会計事務所をさがし、ある人にかなり&パートナーズを紹介もらったというわけです」

担当となった横山税理士はさっそく自計化（経理ソフトを導入して自社で財務管理・分析を行うこ

と）に取り組み、月次決算、経営計画策定、そして、かなり&パートナーズによる巡回監査、書面添付を実践。緻密な計数管理体制を構築する。同時に「TKCモニタリング情報サービス」（MISHP 50参照）を導入。MISとは、顧問税理士の承認のもと、電子申告された決算情報がそのまま金融機関へとオンライン伝送されるというもの。高野社長は言う。

「2018年7月期の決算データから、西武信金と日本公庫にMISで決算データを送ってもらうようにしました。取引のある金融機関には常に会社の状況を知っておいてもらった方がいい。情報の開示は、コミュニケーションを深めるきっかけとなり、結果的に信頼感の醸成、スムーズな融資にもつながるのだと思っています」

COMPANY DATA

株式会社スタジオタカノ
設立 1990年5月
所在地 東京都小平市鈴木町 1-206-3
従業員数 25名



税理士法人かなり&パートナーズ
代表 金成祐行
東京都府中市宮町 2-15-13



実際、スタジオタカノと両金融機関との関係は極めて良好。定期面談とまではいかないが、ことあるごとに相談を持ち掛け、新事業の展開についてアドバイスを受け



スタジオタカノの内外観



るなど、横山税理士を「さすがい」にしながら親密な関係性を保っているという。

コロナ禍をプラスに

金融機関への緊急的な融資の申請はまだまだ行っていないが、「臨戦態勢」はとっているという高野社長は、コロナ市況の出口を9月と見積もっている。換言すると「9月まではなんとかなるが、それ以降は現状のままでは厳しい」ということ。たとえば資金繰りが一息ついたとしても、コロナショックの終息時期がまるで見通せないなか、ただ手をこまねいているというわけにはいかない。

「ひとつはITを活用してオンラインサロンのような非接触のコミュニティをつくること。もうひとつはマン・ツー・マンに近いような対面サービスを強化すること。完全予約制で、衛生的な確認をとりながらの撮影会などですね。これらの事業を現在、思案中です」

新事業展開でポイントとなるのが高野社長と従業員との関係性である。現在、スタジオタカノの従業員は正社員20名、パート・アルバイトを含めると25名に上る。前述した「ホワイト企業大賞推進賞受賞」の実績でも分かるように、高野社長の従業員に向けた視線はひたすら優しい。有給休暇消化率は80%。育児特別有給休暇の取得は男女ともに可能だし、時間単位で有給休暇を使うこともできる。子供同伴、ペット同伴出勤も可というから驚きだ。

労務とペット事業の責任者である天野綾美さんは言う。「多様な働き方を認めてもらえるので、とても働きやすいですね。それと、高野社長は、好きなこと、興味のあることを会社のリソースを使って積極的に事業化することを社員に勧めています。労務環境の充実と並んで、それが社内

の面もあるのではないのでしょうか」

そのような意味での「余裕」は、新たな市場を創り出す上での「種まき」につながるのではと天野さんは言う。

「いまや、収益が減るのはしょうがないと割り切って、将来顧客をつかむための種まきをする時期だと思っています。例えば、SNSでの積極的な情報発信をベースにしたマーケティングもそう。最近、『巣ごもり需要』を意識して子供向け工作教室のライブ配信を行いました。今後、このような取り組みを増やしていきたいですね」

高野社長は若いころ、米国でフライングアート（造形美術）を学んだ後、世界中をバックパッカーとして旅した経験を持つ。帰国後はカメラマンとして数多くの写真展を開催。被写体の「一瞬を切り取る」作業のなかで日常の「非連続性」を実感してきたのだという。それこそが、高野社長の果敢な経営マインドを下支えしているし、「コロナ禍も解釈を変えればプラスにもなる」という、冒頭のポジティブシンキングの正体なのかもしれない。

取材協力・かなり&パートナーズ 本誌・高根文隆

共済制度を活用した緊急資金繰りについて

Q このたびのコロナ禍で収入が激減しています。小規模企業共済制度の「特例緊急経営安定貸付」という制度があると言われました。詳しく教えてください。

(飲食業)

A 1965年に創設された小規模企業共済は、小規模企業が事業を廃止(廃業等)した際、会社等の解散や役員を退任した

場合など、いわゆる第一線を退いたときの生活の安定または事業の再建等をはかる資金をあらかじめ準備しておくための共済制度で、いわば「経営者の退職金」とも言

える制度です。現在、在籍人数は約140万人。掛け金は全額所得控除となり、一括で共済金を受け取る際には退職所得として扱われるというメリットがあります。

ご相談者は、当然、小規模企業共済の加入者だと思われませんが、実はこの制度が緊急の資金繰りにも有効だとご存じの方は意外に少ないかもしれません。

小規模企業共済には、納付した掛け金の範囲内(納付月数に応じた掛け金の7~9割)で事業資金等の貸し付けが受けられる「共済契約者貸付制度」(50~2000万円)があります。たとえば、掛け金の総額が500万円に達していた場合、納付月数に応じて350万円から400万円の貸し付けを受けられます。

さらに、今回のコロナショックによって、この貸付制度の「特例バージョン」など四つの特例措置が設けられました。

① 特例緊急経営安定貸付の実施

借入額は従来型と同じく50~2000万円ですが、無金利というのが特徴です。借入額が500

万円以下の場合4年、505万円以上の場合6年。据え置き期間は1年。ちなみに通常の金利は一般貸し付け1・5%、その他の貸し付け(災害等)は0・9%です。

② 延滞利子の免除(1年間)

4月7日時点で契約者貸し付けの残高があれば延滞利子を1年間免除。返済期日後1年以内に返済もしくは借り換え手続きをしていただくこととなります。

③ 掛け金の納付期限の延長等(最大6カ月、減額)

11月までの掛け金の納付を延長することができます。しかし、支払いが免除されるわけではなく、12月からは2カ月分ずつ掛け金を納めなければなりません。そのため、納付金額が倍額となり、負担が大きくなります。そのため、いったん、掛け金を減らす「減額」の手続きを取ることをお勧めします。減額は1000円~7万円までの範囲内(500円単位)で自由に選択できるので、柔軟に変更できます。

④ 分割共済金受給者の一括支給

共済金を分割で受け取っている

方は、一括支給(繰り上げ支給)に変更することが可能です。

これら特例措置の受給資格者は「新型コロナウイルス感染症の影響を受けて業績が悪化したことによる最近1カ月の売上高(今年1月以降)が前年または前々年に比べて5%以上減少している小規模企業共済の貸付資格を有する契約者」。ご相談者の方は、「収入が激減している」とのことなのでおそらくは資格要件を満たしていると思います。

①~③の申し込みは、中小企業基盤整備機構(中小機構)のホームページ(下記QRコード参照)から申請書をダウンロードし、中小機構に直送してください。④は中小機構のコールセンター(050-5541-7171)にご連絡ください。

※TKC企業共済会で掛け金月額を収納している方(平成2年3月以前に加入)が掛け金の減額、納付期限の延長を行う場合、別途、TKC企業共済会へご連絡ください。連絡がない場合掛け金の引き落とし停止間に合わない可能性があります。連



絡方法は、減額申込書、納期延長申請書の控えに「共済会収納先」と記入して、TKC共済会へFAX（03-5227-5056）してください。共済制度といえども一つあります。「経営セーフティ共済制度

（倒産防止共済）」です。この制度は、連鎖倒産を防ぐために契約者の拠出による掛け金を原資として共済金の貸し付けを行う制度。現在の在籍件数は約45万件です。契約者は取引先事業者が

倒産して売掛金債権等が回収困難になった場合に「納付された掛け金の10倍（限度額800万円）」と「回収困難となった売掛金債権の額」とのいずれか少ない額の範囲内において、共済金の貸し付けを受

けることができます。あるいは、連鎖倒産の危機がない場合でも、契約者に臨時に事業資金を必要とする事態が生じた場合、解約手当金の範囲内（上限95%）で一時貸し付けを受けることも可能です。●

持続化給付金を申請する際の留意点は？

Q 4月までは何とか耐えてきましたが、5月の売上高が前年比半減でした。持続化給付金を申請したいのですが、留意点を教えてください。（小売業）

は最大200万円、個人事業者は最大100万円。「これではとても損失をまかないきれない」という声もありますが、受給できるのであればもらっておくべきです。まず、主な支給条件を押さえておきましょう。

「新型コロナウイルス感染症の影響により、ひと月の売り上げが前年同月比で50%以上減少している事業者」

この「ひと月」（対象月）というのは今年つまり2020年の任意の月のこと。

たとえば、今年1月の売上高が100万円だったとして、昨年1

月の売り上げが200万円であれば条件に合致します。それ以降の月に業績が上向き売上高が前年同月を上回ったとしても申請可能です。

ただし、前年の総売上高から対象月の売上高×12を差し引いた金額が「法人200万円」「100万円」という給付のリミットを下回った場合は、その金額が給付の上限となります。たとえば、前年の売上高が毎月30万円、年間360万円だったとしましょう。今年の4月の売上高が15万円に半減したとして、360万円－（15万円×12）＝180万円となります。この場合、個人事業者は上限100万円を受け取れますが、法人は最大の200万円ではなく、180万円しか受け取れないということ

になります。

なお、2019年に事業実績のない企業は、比較対照するデータがないので申請することはできません。つまり、今年に入ってビジネスをスタートした新規創業者は支援対象にならないということですが、これには、全国から不満が出ています。この不満の声にこたえようとする地方自治体も現れてきており、今後、何らかの救済策が打ち出される可能性があります。

月次決算がポイント

さて、相談者の場合、おそらく5月の売上高が半減しそうだということですので、今年と昨年の5月の売上高を比較できる売上台帳等を提出する必要があります。もちろん、不正受給はダメです。

A 話題の持続化給付金ですが、5月1日に受け付けがスタートし、初日は5万6000件、2週間で約70万件的申請があったとされています。申請から入金までは、平均すると2週間程度かかっているようです。

周知の通り、持続化給付金は返済する必要のないものです。法人



持続化給付金の電子申請から受給までの流れ



※経済産業省パンフレット「持続化給付金に関するお知らせ（速報版）」をもとに作成

「持続化給付金」についての経済産業省の動画はこちら⇒



調査の結果によって不正受給であることが分かると、支給額に、不正受給の日の翌日から返還の日までの年率3%の延滞金を加え、さらにその総額に対して20%を加えた額が請求されます。そればかり

ではなく、不正受給者の情報は公表され、悪質な場合には刑事告発されます。

そのため、いかに提出した数字が「真正」であるかを証明することが重要となります。

ご相談者の場合で言うと、5月の経理を締めて6月の実績を確定してから、申請を行うべきでしょう。その意味でも、自計化（会計ソフトを導入して自社で財務管理・分析を行うこと）を実践し、早め早めの業績把握と月次決算を行うことが、いかに大事かが分かります。また、前年同月比較など業績の「比較」が一目で分かるような仕組み（システム）を導入しておくこともポイントです。日本政策金融公庫の緊急融資など金融機関からの支援を受ける際にも、これらのことが大事になってきます。

申請は原則として電子申請となります。ITに疎い経営者などからは、「申請の仕方が分からない」という声も聞かれるようですが、そのような方は、顧問税理士か商工会議所・商工会などの行政が指定する支援窓口にご相談することをお勧めします。

受給までの流れについては図表を参照してください。