

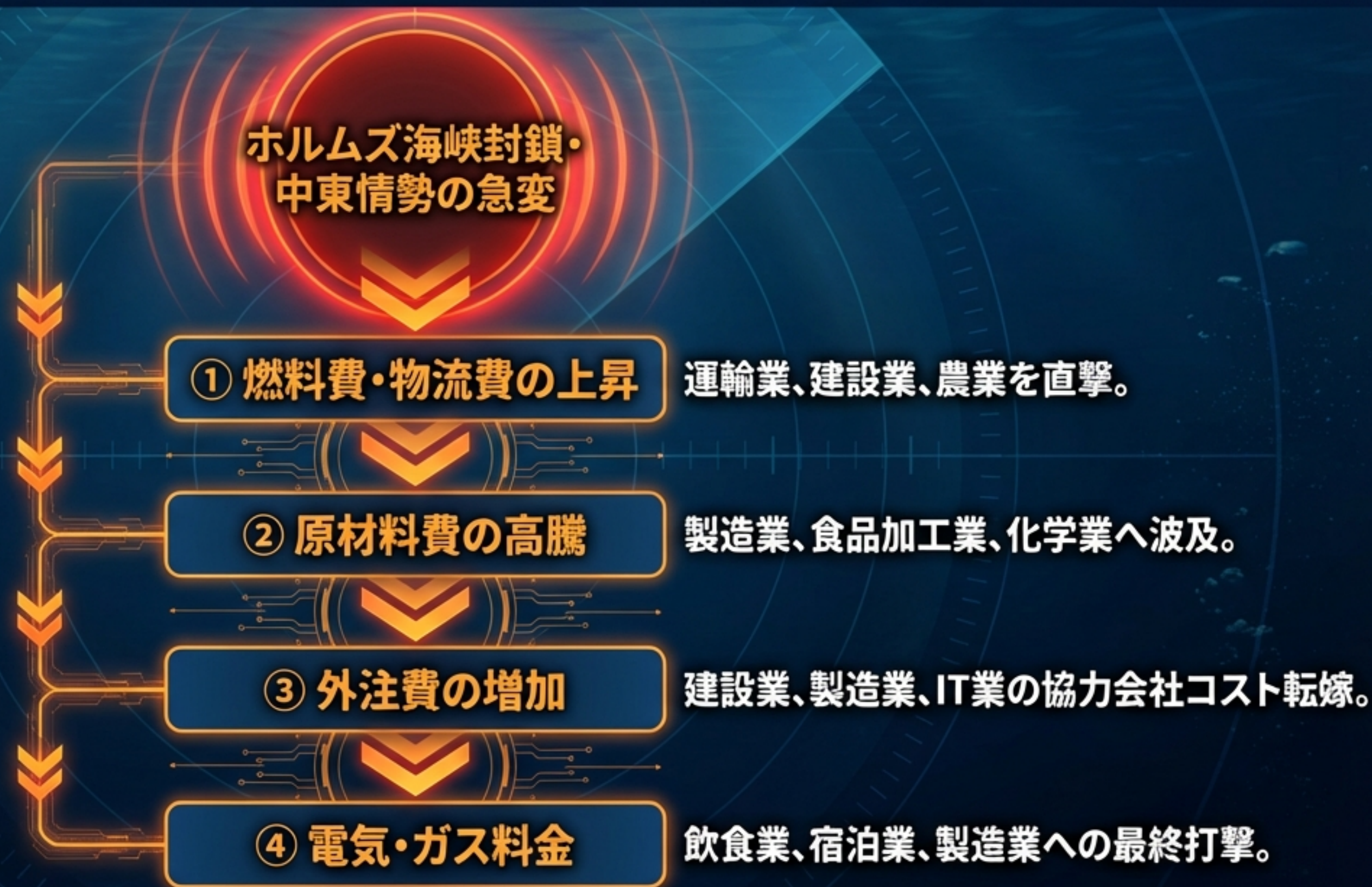
【2026年4月最新版】

中東情勢激化による コスト高騰の「罨」と生存戦略

政府の最新支援策と経営者が今すぐ取るべき3つの対応

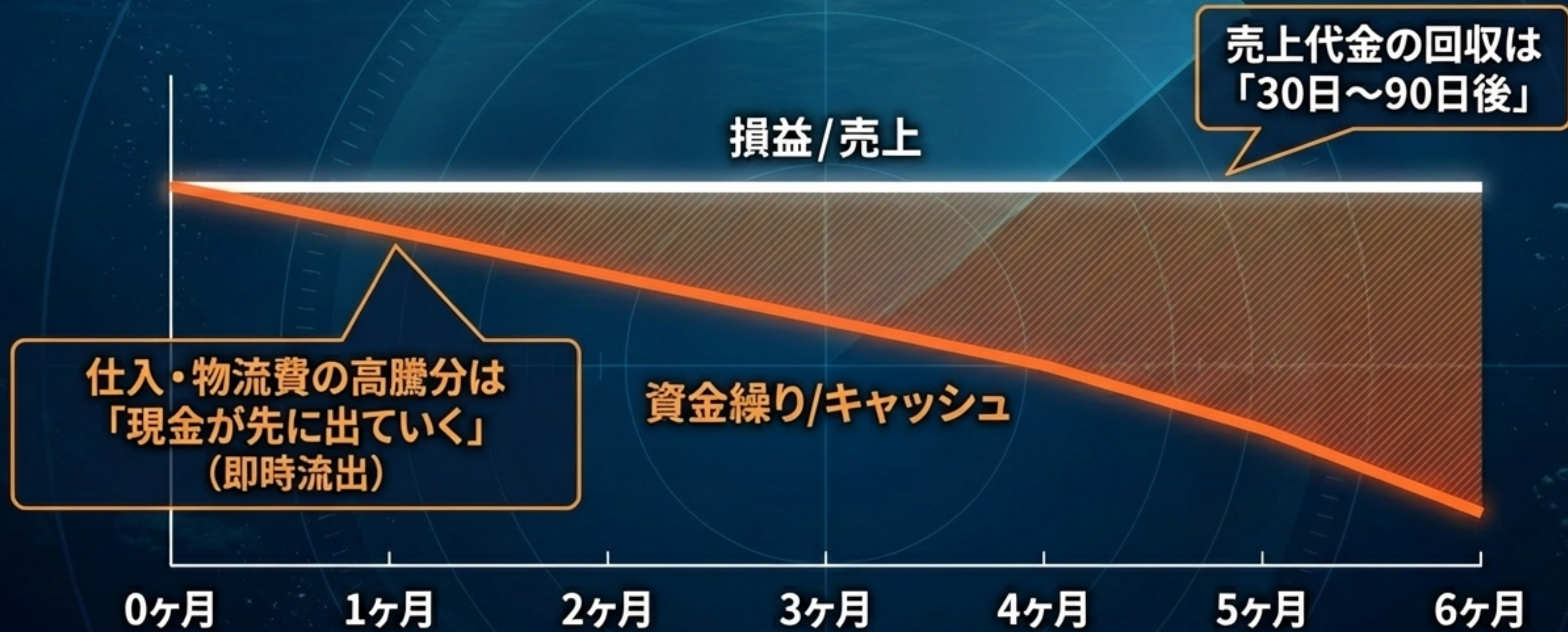
認定支援機関
株式会社壺市コンサルティング

局地的な問題ではない。全業種を呑み込むコスト高騰の「波及効果」



コスト上昇は一時的な値上がりではなく、連鎖的に拡大するシステム上の脅威です

最大の罠：「利益が出ていても、資金はショートする」



試算表(損益)が赤字になるのを待っているのは手遅れです。売上が維持されていても、毎月の資金流出が積み重なり、3~6ヶ月後に突然借入余力が消失します。

貴社は今どの段階か？行動の遅れが選択肢を奪う

第1フェーズ(影響軽微)	第2フェーズ(利益圧迫)	第3フェーズ(資金繰り逼迫)
企業状態:コスト増だが利益はプラス。資金繰りは問題なし。	企業状態:赤字転落、または利益率が著しく悪化。	企業状態:手元資金が3ヶ月分を切る、支払いに支障。
とるべき行動:資金繰りシミュレーション(3~6ヶ月先)、銀行への情報共有開始。	とるべき行動:セーフティネット貸付の申請、条件変更の交渉。	とるべき行動:緊急融資・リスケジュール・専門家への相談が急務。

現場コンサルタントからの警告:「第1フェーズの段階で動くかどうかで、その後の生存確率が劇的に変わります。」

政府支援策（2026年3・4月拡充）を活用した 「盾と矛」の戦略

守り（現金を守る）

- ① 特別相談窓口（3/23拡充）：
中東・ウクライナ情勢対応に拡大。
全国約1,000か所。
- ② セーフティネット貸付（4/1拡充）：
基準金利から「0.4%引き下げ」。
影響が懸念される段階から対象へ。

攻め（利益を獲る）

- ③ 金融機関への柔軟対応要請：
機械的・硬直的な審査の禁止。
- ④ 価格転嫁・取引適正化の推進：
「買ったたき」の防止、価格協議の
義務化。

支援策は単独ではなく、「相談 → 資金繰り対策 → 価格転嫁」の
順序で組み合わせて活用します。

【守り】資金ショートを防ぐ。先制的なセーフティネット活用

セーフティネット貸付の拡充

2026年4月1日更新：業績が悪化してからではなく、「今後の悪化が懸念される段階」で申請可能に。

インセンティブ：一定要件を満たせば基準利率から0.4%引き下げ。

金融機関への政府要請

決算や借入状況のみで「機械的に審査・判断しないこと」。

「条件変更（リスケ）の申込みを断念させるような対応を取らないこと」。

業績が安定しているうちに別枠で申請し、有事の「手元資金」を分厚く確保してください。

【攻め】先送りにしない。政府を「後ろ盾」にした価格転嫁交渉



- ❌ 協議に応じない一方的な代金決定の禁止
- ❌ コスト上昇を理由に発注単価を下げる「買ったたき」の防止
- ✅ 通常の改定時期を待たず、急激なコスト上昇分を踏まえた価格協議の義務化

中小企業には今、「価格交渉をする権利と根拠」があります。
「政府の価格転嫁要請に基づき協議をお願いしたい」という切り出し方が最も有効です。

経営者が今すぐ実行すべき 「3つの絶対行動」

1

資金繰りへの影響を「数字」で見える化する
損益計算書だけではなく、3~6ヶ月先の資金繰り表をシミュレーションする。

2

取引銀行に「今の現状」を先手で共有する
赤字になる前に動く。現状の業況、コスト上昇の影響、今後の見通しを積極的に情報共有する。

3

価格転嫁の交渉を先送りにしない
関係悪化を恐れず、公的データと政府要請を武器に、影響の大きい取引先から価格改定の協議を申し入れる。

危機を乗り越える伴走者：認定支援機関 株式会社壱市コンサルティング



代表 山口 晋 (Susumu Yamaguchi)。補助金採択総額15億円以上、約100件以上の現場支援実績。正解を教えるだけでなく、経営者が「納得して前に進む」状態をつくります。

正解を待つな、 自ら判断し 前へ進め。

「状況の悪化を待つ必要はありません。早いご相談ほど、企業の生
生存戦略の選択肢は広がります。
まずは現状の整理から、お気軽に
ご相談ください。」

公式LINE：【補助金情報イチイチ】
最新情報の取得と無料相談はこちらから

[QR CODE
PLACEHOLDER]

Webからのご相談：お問い合わせフォームより
「資金繰り事前相談」とご連絡ください。

[URL PLACEHOLDER] / [CONTACT INFO PLACEHOLDER]