

# 短期から中期のキャッシュフローのニーズ の評価

## お客様のプロフィール:

オーストラリアの小規模子会社を担う  
日系上場企業

## 業界:

製造・販売

## お客様の課題・悩み:

キャッシュフローに問題のある非中核  
海外子会社への融資継続の有無の  
決定

## Grant Thorntonサービス:

社内再生アドバイザー

日豪プラクティス



日本での借入コストが低いことを利用して、親会社が子会社に資金を提供することは一般的です。

新型コロナウイルスの発生は、世界中の多くの企業が重大なキャッシュフローの課題に直面しています。

渡航制限と継続的な不確実性により、親会社は海外子会社の運営上の「健全性」を現場で評価することができません。GTオーストラリアは、このような環境における現地支援を日本の親会社に提供しています。



Grant Thornton  
オーストラリア



子会社融資継続  
のための分析



## 課題

大手日系企業（親会社）が、新型コロナウイルス（COVID-19）の発生前にオーストラリアの事業を買収しました。オーストラリアの事業体は、パッケージ化されたM&A取引内の多数の事業の1つでした。

親会社は中核被買収企業で合併後の統合（PMI）を行いました。買収からわずか3か月で、世界的なパンデミックが発生し、他のオーストラリアの子会社は引き続き現金と流動性の問題に直面しました。

その結果、オーストラリア子会社は運転資金支援を親会社に何度かに渡り要請しました。

厳しい渡航制限により、親会社にとって、日本人経営陣をオーストラリアに派遣することも、厳しい市場環境、運用上の課題、人材とリーダーシップの関係に取り組むための実践的なアプローチを取ることも困難になりました。

親会社は、オーストラリアの子会社の信用度をできる限り迅速に判断し、事業が短中期的に効果的に継続されるか否かという課題に直面しました。

## 解決策

GTオーストラリアは、日本での取締役会によって推進された短期間のスケジュール内に、親会社に財務報告書を迅速に提出しました。

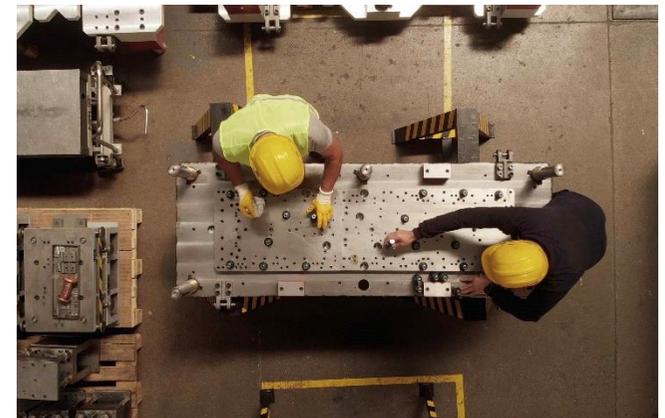
繊細な性質を含む当該事項を考慮し、GTオーストラリアは親会社のニーズを積極的に理解し明確にしました。その結果、親会社にとって主要な財務および運営目標に焦点を当てた報告書を作成することができました。

子会社融資継続のための分析は、企業の財務、管理、担保などの企業プロフィールの評価です。報告書には通常、次の内容が含まれます。

- 会社と業界の概要
- ベンチマーク
- キャッシュフローと見通しの妥当性
- 事業計画の見直し
- 別の資金調達方法

## 結果

親会社の選択肢の1つは事業を売却することでしたが、この報告書から、売却の準備ができていないことが明らかになりました。これは、現地の戦略的パートナーを探しながら、事業支援を継続するという決断につながりました。



"Ensuring you have a support network to fall back on, especially when responding to change, is imperative to run a private business in other countries in which you do not have any experience – no matter how big or small."