

2 原材料費

原材料費が増加していますが
こちらの原因は材料価格の
高騰でしょうか？



P／Lに記載される「売上
原価」は、製商品の仕入
れや製造にかかった費用であ
る。この明細を確認すると、原
材料費や労務費（製造に関わる
人件費）、外注費など売上原価
の詳細が分かる。

原材料費が増加している企業
があれば、まずはその増加要因
を捉えたい。さらに、原材料費
の増加についてどのような対策
を立てて削減努力をしているの
かを聞き取ろう。

原材料費の主な増加要因とし
ては「材料価格の高騰」が考え
られ、製造業ではこの影響が売
上原価（製造原価）の上昇につ
ながりやすい。特に、為替変動
による原材料費の増加は収益に
直結する。為替相場の動きが激
しくなると、経営者は先行きの
収益について不安を抱きやすい
ことも押さえておこう。

価格変動のある原材料の仕入
資金については、タイミング良
く迅速な対応ができるように、

あらかじめ融資提案を検討して
おくなどの準備も必要だ。

**原価と売価のバランスを
考慮しているかヒアリング**

材料価格の高騰分を販売価格
に転嫁すれば収益は確保できる
はずだ。しかし、単価が上がる
ことで全体の売上低下や収益減
少を招くことにもつながりかね
ず、安易に価格転嫁はできな
い。製造原価と販売価格のバラ
ンスを考慮して対策を検討して
いるかも、しっかりとヒアリン
グしよう。

こんなトークを展開しよう

担当者…原材料費が増えていま
すが、原因は材料価格の高騰で
しょうか？

社長…ああ。うちは輸入原材料
が多いので、円安が直接コスト
に響くんだよ

担当者…輸入原材料の仕入れに
ついて、どのような工夫や対策
をお考えですか。長期間品質が

POINT

- ▶ 原材料費増加に対してどんな
対策を取っているか確認する
- ▶ 一括仕入れなどによる仕入資
金の削減策をアドバイス

変わらないものでしたら、一括
仕入れによってコストの削減が
図れるのではないですか

社長…一括仕入れを検討したこ
とはあるが、管理が大変になる
と思っていてね…

担当者…その点に関しては原材
料の種類や保管が可能な期間、
保管スペースなどを検証したう
えで、保管場所が確保できるも
のを一括仕入れしてはいかがで
しょう。詳しい専門家を紹介
できます

損益計算書で分かる 特徴や変化から このように声をかけよう



1 売上高

売上高が増えて
いますが 販売が
好調だったの
ですか？



売 売上高は、損益計算書（P
／L）の一番上に記載さ
れるもので、企業がその期に本
来の営業活動で稼ぎ出したお金
の総額である。

売上高を確認する際は、まず
過去の売上高の推移を、直近3
期と直前3カ月に分けて時系列
でヒアリングする。続いて、今
後1～3年間の売上計画を聞き
取り、それぞれ短期資金、長期
資金の需要を判断しながら話を
進めていくとよいだろう。

売上高が増加している企業か

らは、事業環境の好転や企業努
力の結果など、増加につながっ
た要因をまず聞き取ろう。売上
高が増加する主な要因として
は、次のものが想定される。

- ① 新規開拓によって販売先が増
えた
- ② 取引が中断していた既存の販
売先が復活した
- ③ 販売単価を上げた
- ④ 取扱商品（生産品目）が増え
た
- ⑤ 販売（生産）効率を上げた

**売上増が一時的なものか
長期継続するかも確認**

こうした売上高の増加要因か
ら、今後必要となる資金とその
規模、期間などをヒアリングし
て、資金ニーズを具体的にわか
みたい。具体的融資の提案だ
けでなく、売上高の増加が一時的
なものなのか、今後も長期的
に継続するものなのか、それに
伴いどんな課題が発生するの
か聞き取ることも大切である。

こんなトークを展開しよう

担当者…売上高が増加していま
すが、販売が好調だったの
でしょうか？

社長…ええ、新しい製品の受注
が好調だね

担当者…その状況は長く続きそ
うなのでしょうか。長期的な見
通しでしたら、売上代金の回収
と支出のズレによる増加運転資
金や生産力強化のための設備の
新設、増設も必要になります
ね。運搬車両も現状の数では不
足するのではありませんか

社長…今のところ受注はしば
らく続く見通しだけど、安定的に
推移するかはまだ分からないよ

担当者…安定的な売上見通しが
確認できるまでの間、資材や商
品の在庫額や手形サイトを教え
ていただければ、当面の必要運
転資金の水準を算出します。そ
のうえで今後の資金繰りについ
ても万全となるようぜひお手伝
いさせていただきます