

資金の把握と先への融資提案

短期継続融資も活用した資金繰り改善サポート

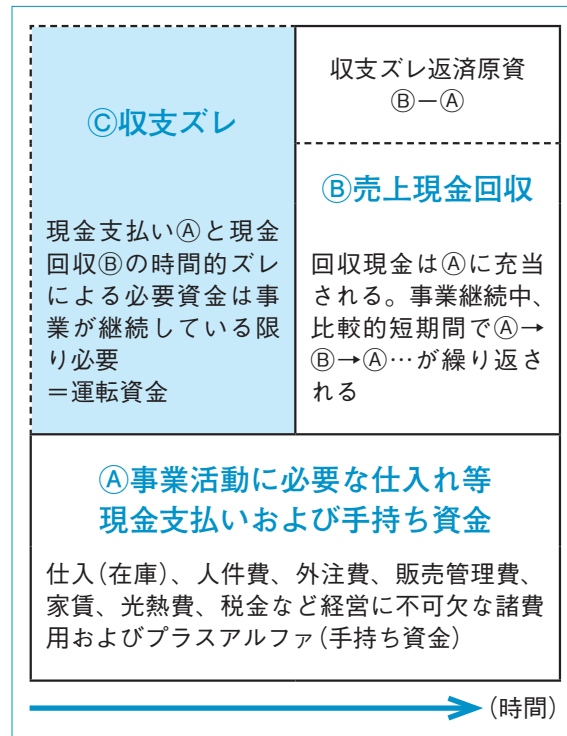
運転取引

ため増加し、規模が縮小している場合は減少する。

また、収支ズレは事業が継続している限り解消しない。そのため運転資金は、元入れ資本的に安定して投入されている必要がある。

このように運転資金は「比較的短期間で回転している」「元入れ資本的に投入されている必要がある」という性格がある。そのため借入れで補う部分、すなわち運転資金を資金使途とする融資は、取引先の売上や在庫等の状況をモニタリングしながら、短期継続融資や当座貸越取引等の疑似資本的な「短期融

●収支ズレのイメージ



「資」によって対応しなければならぬ。返済原資は、当期純利益(②-①)である。

運転資金への理解を深め適切な融資提案につなげよう

大内修 金融コンサルタント

「**運**転資金」は事業経営に欠かせないものだが、なぜ必要になるのだろうか。図表を見ながら、改めて運転資金について考えてみよう。

現金支払いと現金回収の「ズレ」を支える資金

一般的に事業経営では、商品や部品、原材料などを仕入れ、それらに付加価値をつけて売上に つなげていくが、そのための人件費や外注費、家賃や光熱費等販売管理費、税金といった諸費用の「現金支払い」が先行する。一定額の手持ち資金も必要不可欠である(図表①)。

この「①事業活動に必要な仕入れ等現金支払いおよび手持ち

運転資金融資の提案には商流の理解が不可欠

ここまで述べてきた、年間を通じてほぼ経常的に必要となる運転資金を「経常運転資金」というが、運転資金にはそのほか、季節要因や受注増加等による「増加運転資金」がある。増加運転資金は、経常運転資金と異なり、増加要因による在庫の積み増し(追加仕入れ)や

「資金」は、売上によって「現金回収」されるが(図表②)、次の仕入れや諸費用の現金支払い等が必要になる。

「仕入れ・諸費用等の現金支払い↓売上代金の現金回収↓仕入れ・諸費用等の現金支払い↓売上代金の現金回収」というサイクルは、事業の継続中、比較的短期間に繰り返される。この「現金支払い」と「現金回収」の時間的なズレを「収支ズレ」といい(図表③)、この収支ズレを支える資金こそが「運転資金」である。

運転資金の必要額は、事業規模が一定であれば変わらないが、規模が拡大すればその分だけ仕入れ等の資金が必要となる

追加外注費等の現金支払いを起点として、当該増加分の売上代金の現金回収が完結する時点を終期とする「短期間で清算される」性格の運転資金である。返済原資は、当該増加分の売上回収現金だ。

したがって融資形態は、現金支払いを始期とし、現金回収を期限とする手形貸付や当座貸越取引によって対応する。

これらの運転資金融資は、事業性融資全体のおよそ70%を占める。それだけに事業性融資の営業は、取引先の商流(受注・仕入れ、在庫、加工・生産、販売といった商売の流れや季節性・いわゆるビジネスモデル)や営業キャッシュフローをできる限り正確に把握し、取引先の「運転資金の全体像」を正しく理解するところから始まるといっても過言ではない。

● 運転資金を正しく理解し、短期継続融資や当座貸越取引等を積極的に提案していこう。