

こんな定量・定性情報に着目して 運転資金の変化を確認しよう

取引先の定量面や定性面の変化を踏まえ、どのような提案を行うべきか解説する。

岩瀬万里夫

〈定量情報〉

No.1 仕入量と販売量に 変化がある



仕 入量と販売量に変化があれば、売上が変動していると考えられる。売上高の変動は、事業運営に必要な資金の増減として運転資金需要に反映されるため、融資提案につながる。

したがって、試算表等の財務資料を分析するだけでなく、取引先訪問時には工場の操業状況や従業員の様子、業者やトラックの出入りなどを観察して仕入量や販売量に変化がないか、そして最近の売上動向はどうなっているかを経営者にヒアリングして確認する必要がある。

**売上が増えていけば
増加運転資金を提案**

原材料・資材等の仕入れや在

庫が増えており売上が増加している場合であれば、多くの運転資金が必要になる。生産拡大に伴って発生する残業等の人件費や光熱費などへの対応も必要になり、資金需要（増加運転資金）が発生する。

もう少し詳しくみると、売上が増加している理由によっては、必要な資金の調達期間や種類が変わってくる。例えば、売上が増加している理由がスポット受注によるもので、遠からず通常ペースの売上に戻るのであれば短期の手形貸付で対応し、売掛金の回収日、受取手形の決済期日に返済してもらうことになる。

一方、需要の高まりによる受注増加や新商品の発売によって

売上が増加している場合には、今後の需要見通しも明るいことから現在の売上ペースが当面継続すると考えられる。

資金不足が恒常化・長期化する可能性があるため、証書貸付による長期運転資金の導入や手形割引（でんさい割引）、当座貸越の極度増額等によって、資金繰りを安定化させる必要がある。

取引先によっては信用リスクの観点から無担保・無保証での融資拡大が難しい場面も想定されるが、そのような場合には「売上債権」「棚卸資産」を担保としたABL（動産担保融資）の活用を検討したい。

なお、販売量が減っている＝売上が減少している場合の運転資金需要は赤字補填的な色彩が強くなるため注意が必要だ。

POINT 売上高の動向を聞き増
加しているなら回収条
件等を踏まえ融資提案

No.2 回収や支払いの 条件が変化している



運 転資金の需要は、仕入先への支払条件や販売先からの回収条件によって変動することにも注意する必要がある。

例えば、販売条件が「現金回収」から「60日サイトの手形回収」に変われば、60日分の資金が必要になる。その手形サイトが60日から90日に延びれば30日分の資金ニーズが発生することになる。仕入れについても、手形で100%支払っていたものが「現金50%、手形50%」に変わると、現金支払いの50%分だけ資金繰りはより厳しくなる。

通常の事業活動を行っていくうえで恒常的に必要と認められる運転資金のことで、基本的には「売上債権＋棚卸資産－仕入債務」で求められる。

手形貸付の対応も検討

経営運転資金の増加が予想されるのは、売上債権の回収条件が長期化した場合や、仕入債務の支払条件が短期化した場合だ。経営運転資金に対応する融資としては、業績に大幅な悪化等がなければ返済期日に折り返し融資を行う手形貸付（短期継続融資）が望ましい。

POINT 取引条件の変化に伴い
増減する経営運転資金
を把握しよう

No.3 在庫の量や種類が 変化している



棚 卸資産（在庫）はお金が入っていることを意味している。つまり、在庫が増える必要運転資金は増加する。在庫が増加した場合には、原因を調査し問題がないかを確認する必要がある。

在庫の種類にも着目

在庫といっても、完成した商品・製品の在庫、製造・加工前の原材料などもある。この中で留意すべきは商品・製品在庫だ。衰退期に入った商品や季節性の高い商品の売れ残り、瑕疵・不良があつて返品された商品が在庫として累積しているケースもある。それらはデッドストックと見られるため、安易な運転資金融資は行うべきではない。

POINT 在庫は量だけでなく種類
にも留意。変化した原因
を押さえ融資に対応

一方、原材料の値上げを控えてロットをまとめて仕入れて、一時的に原材料在庫が増えた場合は問題ない。販売計画に合わせて運転資金に配慮しよう。

主な取扱商品を見て、仕入れから販売までの期間が長い構成に移行している場合、在庫量は増加する。商品別の棚卸資産回転日数を把握し、販売状況をヒアリングして在庫量の動向と必要運転資金を予測しよう。債権保全の観点からは在庫を担保とするABLの活用で信用リスクを補完することも可能である。