

# 融資先の商流に着目した「仕入先・販売先」のを見つけ方

杉本光生 中小企業診断士

融資先の仕入先・販売先をどう見つければよいか、4つの着眼点を示して解説する。

**① 融資先の入出金口座に着目！**  
**入出金の金額や頻度を基に優先順位を付けてリストアップ**



**融** 資先と取引のある企業（仕入先・販売先）を見つめる方法として最も代表的なのが、融資先の入出金履歴（取引明細票）をチェックすることだ。  
 まず、過去の取引明細票の履歴を調査し、入金先（融資先にとっての販売先）・出金

先（融資先にとっての仕入先）を見つめる。その金額や頻度に基づき企業ごとに優先順位をつけよう（図表1）。  
 一般的には、取引関係で優位な立場にある仕入先であれば、融資先に依頼すれば、紹介してもらえる可能性が高いだろう。

**預金口座があれば企業情報を必ず確認**

次にリストアップした企業について、詳細を把握するための作業に入る。信用調査会社の資料を調べるのはもちろん、自行車に預金口座がある場合には、口座がある僚店の行職員にヒアリングを行ってみよう。

**POINT** 取引額や取引頻度に基づき優先順位をつけ、預金口座の有無を確認

特に、テラーや後方事務担当者、日常の業務を通じて企業（主に経理担当者）と関わる機会が多く、たくさん情報を得ていることがある。この情報を活用しない手はないだろう。  
 そのような担当者は、新規先のキーパーソンが誰か知っていたり、そのキーパーソンの趣味や出身校といったプライベート情報についても把握していたりする（もちろん個人情報取扱に關して十分注意する）。  
 新規開拓へのきっかけ作りとして、このような身近な情報の活用は非常に重要だ。店舗間の連携を密に図ることにより情報を有効にして、積極的にアプローチしていきたい。

図表1 リストアップの着目点・優先順位

項目	金額		頻度	
	多額	少額	多い	少ない
入金	○	△	○	△
出金	◎	○	◎	○

※順位は◎が最も高く△が低い。例えば融資先の振込金額が多額な仕入先、振込頻度が多い仕入先は優先的にリストアップ

**② 融資先の決算書に着目！**  
**内訳書の項目をチェックし記載企業について実態調査**



**融** 資先の仕入先・販売先を見つめるためには、決算書の「勘定科目内訳明細書」に記載されている勘定科目を把握することも重要である。

書類のことで決算書として取り扱われている。勘定科目内訳明細書には、「16の内訳書」と呼ばれているものがあり、その中でも特に着目すべき内訳書は図表2のとおりだ。

**土地や建物の貸主に着目するのも有効**

次に着目してほしいのは、  
 ⑥地代家賃等の内訳書・工業所有権等の使用料の内訳書である。融資先が土地や建物を借りている場合、「地代家賃等の内訳書」に貸主が記載される。それが法人なら新規融資取引に結びつくチャンスだし、たとえ貸主が個人であっても預金取引につながる可能性が高い。  
 チャンスとして捉えたいのが、「工業所有権等の使用料の内訳書」である。特許権、実用新案権、意匠権、商標権などの使用料を融資先が支払っている場合、ここに支払先が記載される。アプローチのきっかけとなるだろう。

図表2 特に注目したい内訳書

- ①受取手形の内訳書
- ②売掛金の内訳書
- ③支払手形の内訳書
- ④買掛金の内訳書
- ⑤売上高等の事業所別内訳書
- ⑥地代家賃等の内訳書・工業所有権等の使用料の内訳書

最も有効な情報源となるのが、⑤売上高等の事業所別内訳書である。この明細書には融資先の事業所ごとに「事業所の名称」「所在地」「責任者氏名」「代表者との関係」「事業等の内容」「売上高」「期末棚卸高」「期末従業員数」「使用建物の延面積」「源泉所得税納付額」が記載されている。こうした事業所との仕入先・販売先を確認していけば、新規先を見つけられる場合がある。

そのほかに、①受取手形の内訳書、③支払手形の内訳書は、取引先1社からの総額が100万円以上の場合、その



取引先名が個別に記載されている。

②売掛金の内訳書、④買掛金の内訳書は、取引先別の期末残高が50万円以上の場合、その取引先名が個別に記載されている。

担当者としては、以上の項目について実態調査をしっかりと行っただうえで、優良な企業であれば紹介してもらえようようお願いしてみよう。

**POINT** 内訳書を確認し、土地や建物の貸主、大口の掛け取引先などを見つける