

財務・資金繰り面からはこうして「強み」を見つけよう

財務・資金繰り面について12の着眼点を挙げ、目利きのためのポイントを解説する。

売掛金・棚卸資産増加の背景をヒアリングして判断



従 来、金融機関がB/Sの「資産」に対して行ってきた検証は「不良性のあるものはないか」という、いわば「疑う目利き」だ。しかし見方を変えれば、光り輝く宝物に強みが見え、埋まっているのもまた資産の部である。

取引先の本業をサポートしていくことが金融機関に求められるようになった現在においては、積極的にプラス面を見出して伸ばしていく「育てる目利き」が必要になってきている。本稿ではアラを探して資産を削る見方ではなく、企業を育てる目線で資産を見ていく。

販売先救済のために回収を延ばしている場合も

まずは売掛金を検証しよう。前

期と当期の売掛金の額を比較して増加している場合、売上が順調に伸びていてそれに伴うものだと確認できるならば、さらに突っ込んだ点検は必要ないだろう。業容が拡大している企業にはよくある現象だからだ。

一方、売上はそれほど伸びていないが、売掛金だけが増加している場合はどうだろうか。状況として二つが考えられる。

まず、①売掛金の中に不良債権が潜んでいるケースだ。企業が回収不能な売掛金を計上したままにしていることで増加する。「疑う目利き」でB/Sの科目明細を調べれば、明らかになるだろう。

また、②販売先との取引条件を変更したケースもある。ここでは

さらに二つの仮説が成り立つ。一つは、販売先のほうが力が強く、自社にとって不利な条件を飲まされた場合だ。例えば、強力な販路を持っている販売先からの「末締め翌月末払い」3カ月後末払いに変更してくれ」といった要求だ。売掛金の回収が遅くなるので要注意である。

二つめはまったく逆の状況で、販売先の財務体力が弱い・もしくは一時的に資金繰りがひっ迫しているために、支援目的であえて回収を遅くしている場合である。

金融機関としては、販売先の状態にも目配りしておく必要があるが、そもそもこのケースは取引先の財務体力が強くないと実現しな

合もある。

まず、顧客から選ばれるために商品のラインナップを豊富にしているケースだ。小売業や流通業によく見られるが、専門分野に特化して「〇〇なら何でも揃う！」と打ち出す戦略である。顧客からすれば「あの会社に頼めば何とかしてくれる」との安心感につながるので、受注を得やすくなる。同業他社の平均値と比較して過大だったとしても、戦略的であるという点で、決して弱みとはならない。素材の値上がり・商品の品不足

を見越して大量に仕入れたために、棚卸資産が一時的に増加しているケースもある。これも中長期的な視野により行った結果なので、マイナスではなく、むしろプラス評価ができるだろう。特に相場物の仕入れには経験とノウハウが必要なので、このような果敢な選択のできる経営手腕は強みといえるだろう。

最後に無形固定資産について解説する。今まで特許権や商標権などに代表される無形固定資産はあまり注目されてこなかった。誤解を恐れずに言うと、その理由は金融機関に知識が足りなかったからだ。専門的な価値が分からなかったのだ。しかし近頃は、特許庁が発行する「知財ビジネス評価書」等を活用して、資産を目利きし直す動きも広がっている。

⑦と⑧はマイナス評価をせざるを得ないが、④はプラス評価ができる。「売掛金の増加＝悪」というように画一的に判断するのではなく、「育てる目利き」を意識して実態をヒアリングしたい。

特許権や商標権などの無形固定資産にも着目

次に棚卸資産を検証しよう。こちらも売掛金と同様に、増加すると資金繰りを圧迫することになる。しかも劣化・陳腐化しやすいため、売掛金よりも不良性の判断を厳しくするのが一般的である。しかし、棚卸資産を積み増しておくことがその企業の強みになる場

▼こんなトークでヒアリング

