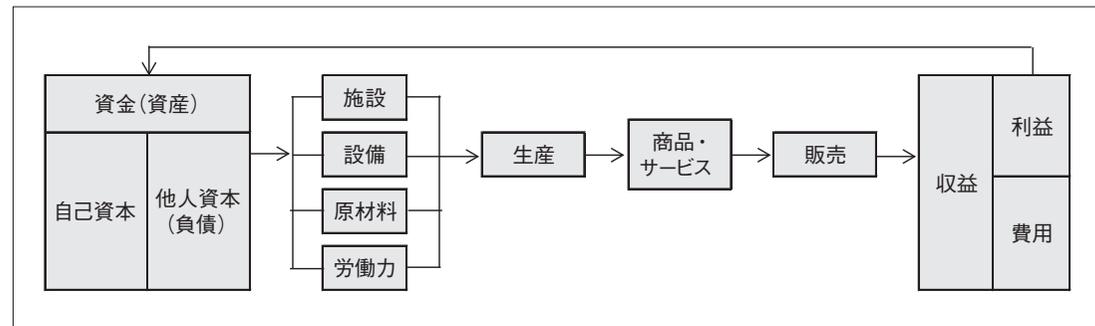


図表1 企業活動の基本的な流れ



遅れをとることになる一方で、積極的すぎると過剰設備などのリスクを背負うことにもなりかねない。渉外担当者としては、工場拡張の要因を十分把握するとともに、その程度についても慎重に検討することが不可欠である。

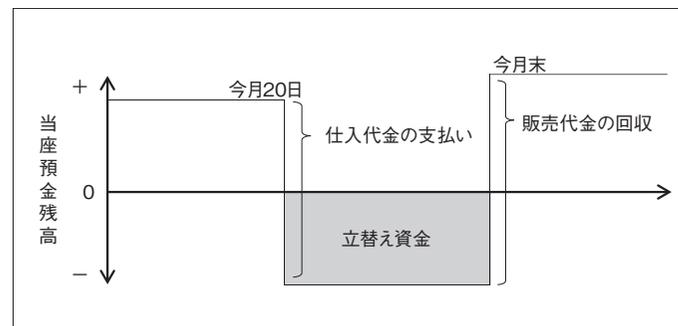
**自己資金に余裕がないと
経常運転資金ニーズが発生**

2. 運転資金

① 経常運転資金

企業が普通に販売を続けていく中で「経常的」に必要な「経常運転資金」という。図表2は、ある企業の1カ月間の支払いと回収のスケジュールを簡単に表したものである。この図で見ると、この企業は毎月20日に原材料などの仕入代金を支払っている。一方、実際の販売代金を回収できるのは月末であるから、回収までの間、この企業は資金を立て替えていることになる。この立替え行為は、企業がこの仕入先と販売先を相手に販売を行う限り継続的に発生する。これに必要な資金を経常運転資金といい、企業

図表2 経常運転資金の発生メカニズム



POINT

- 仕入代金の支払いから販売代金の回収までの間の立替え資金が企業の「経常運転資金」
- 増加運転資金の発生要因には、売上高の増加、売上債権の増加、棚卸資産の増加、買入債務の減少の四つがある

にこれを賄う余裕がない場合には資金ニーズが発生する。

② 増加運転資金

企業活動が順調に推移し、売上が右肩上がりが増加する場合には「増加運転資金」が発生する。増加運転資金が発生する要因は、①売上高の増加、②売上債権(受取手形・売掛金)の増加、③棚卸資産の増加、④買入債務(支払手形・買掛金)の減少の四つである。売上増加に伴う仕入れ・販売の増加だけでなく、回収・支払い条件の変化によっても発生する点に注意しよう。

取引先から増加運転資金の申込みを受けた場合は、ヒアリングの時点で、四つの要因のどれに該当するのか、所要額はその条件変化に対して適正か、といった観点からもチェックすることが重要である。また、具体的な申込みがない場合においても、取引先との日常会話の中から増加運転資金の兆しをつかむことは可能であり、他行庫に先がけた融資提案を行ううえでも重要なポイントである。

Q & A 企業の資金ニーズに関する 基本知識を押さえよう

企業活動に伴う資金ニーズの発生メカニズムや融資との関係等をQ&A形式で解説する。

杉本光生 中小企業診断士

1 企業のお金の流れと 資金ニーズの発生は どういう関係にあるの？



A

企業活動は、企業の活動指針となる基本的な考え方(企業の経営理念(経営理念))に沿った活動で

針、価値観など)を示す「企業理念(経営理念)」に沿った活動である。企業活動の目的は、利益を上げ、健全な経営の下で半永久的に企業を存続することだ。

基本的な企業活動の流れは図表1のようになる。これは大きく以下の4項目(ステップ)に分かれ、それぞれにお金の流れが分けて回る。

① 生産・販売活動を行うために必要な資金(施設・設備・原材料・労働力)を準備する

② 準備した資金を使って商品・サービスを生産する

③ 商品・サービスの販売・提供などにより得た収益から、労働者に対する賃金や原価などの費用を支払い、利益(または損失)を得る

④ 利益が出た場合は、投資者に配当金を分配するなどし、残りの利益は企業が存続するために活用する(次年度の企業活動の資金などにする)

**設備資金はリスクが高く
発生要因の把握が重要**

では、企業活動から発生する資金ニーズについて見ていこう。

1. 設備資金

設備資金は、図表1の生産・販売活動を行うために必要な資金(施設・設備)に関連する資金ニーズである。例えば、工場を拡張するケース。工場拡張の要因には以下の三つが考えられる。

① 増産によるもの

売上が好調で、今後さらに増加が見込まれる場合、従来よりも生産能力をアップさせるために行うケース

② 外注を内製化するためのもの

従来、外注に依存していた部品を、コスト削減などの理由から内製(自社生産)に切り替えることによって行うケース

③ 戦略的なもの

新製品の開発、新規分野への進出など、従来の設備では対応できない場合に行うケース

設備資金への対応に関しては、消極的すぎると他行庫との競争に