

▼ここがポイント！

環境変化を踏まえた運転資金の融資提案

図表1 経常運転資金発掘のアプローチ方法

発掘ポイント	背景	具体的な質問例
売上の急増・新規取引先の開拓	インバウンド回復、EC拡大	最近、新たな取引先の増加はありませんか？
仕入価格や物流コストの上昇	原材料・燃料費高騰、円安	仕入条件に変化はありませんか？
人手不足による外注比率増加	人件費上昇	外注費・人件費の推移はどうなっていますか？
B to B取引での回収サイト・支払サイト変動	取引先寡占化、商習慣変更	売掛金回収期間は変化していませんか？
新規設備投資後の運転資金	立ち上がり期間の運転資金不足	投資効果の回収スピードは、どれくらいを予定していますか？

図表2 経常運転資金のヒアリングポイント

質問ポイント	具体的な質問例
融資の目的は何か	仕入れと売掛サイトの差による運転資金不足はありますか？
売上推移はどうか	直近3カ月の売上動向を教えてください。昨年と比べてどうですか？
売掛金・買掛金サイトの確認	売掛金の回収、買掛金の支払条件に変化はありますか？
在庫状況の確認	在庫回転日数に変化はありますか？その理由は何ですか？
利益率の確認	売上増加は利益確保につながっていますか？
資金繰り表の確認	今後6カ月の資金繰り表の提出をお願いできますか？

図表3 A社の状況

科目	金額	備考
売掛金	8,000万円	年商4.8億円／回収約2カ月
在庫	2,000万円	回転約1カ月
買掛金	2,500万円	仕入れ3億円／支払い約2カ月
必要運転資金	7,500万円	(8,000万円 + 2,000万円 - 2,500万円)

既存運転資金枠：6,000万円

不足1,500万円=今回の経常運転資金適正融資額

(出所) 図表1～3ともに筆者作成

POINT

- ▶ 売上増、コスト上昇、サイト変動、外注増等の変化に着目して案件を発掘する
- ▶ 経営者へのヒアリングにより、案件の妥当性と経常運転資金の適正な融資額を判断する

▶ 売上増、コスト上昇、サイト変動、外注増等の変化に着目して案件を発掘する
▶ 経営者へのヒアリングにより、案件の妥当性と経常運転資金の適正な融資額を判断する。

対応している金融機関について
は、「証書貸付1500万

すが、いかがでしょうか

経常運転資金を証書貸付で

対応している金融機関について
は、「証書貸付1500万

円（期日一括／利息分割）
もしくは「証書貸付1500
万円（5年元利均等・元金均
等分割返済）」などの提案を

▼ケーススタディ

運転資金の融資提案は このように進めよう

行政書士事務所長
岐阜県よろず支援拠点
チーフコーディネーター
Y's 経営サポート代表
中小企業診断士

運転資金需要の発掘方法や適正な融資額の見極め方、融資提案のポイントなどについてケース別に解説する。

忙しい食品卸売業A社

A 社の経営状況は、食品卸売業という業種柄、コロナ禍の頃は大変な苦境に立たされたものの、現在はインバウンド需要の回復により

現在の時流としてはインバウンド回復、DX、人手不足、仕入価格上昇、回収サイ

ト長期化等がみられる。この

飲食店向け卸売が増加してい

る。

こうした背景を考えると、売上は伸びているものの、資金繰りがタイトになつていることが想定される。そこで、経常運転資金の融資案件を発掘するため、A社社長にヒアリングを行つた。

社長の話では、主要取引先として特に大型飲食チェーンが増えたため、売掛サイトが45日から60日へ延長になつたものの、一方で仕入先は現金で30日払いの厳しい条件であり、経常運転資金が必要にな

る。

はじめて、営業現場でのアプローチは、図表1に示すとおりだ。こうした点に変化があれば、運転資金ニーズが発生している可能性が高いといえる。

次に、取引先へのヒアリングポイントを図表2にまとめた。基本となるのは、案件の妥当性と融資の必要性である。

「御社は、インバウンド回復プローチは、図表1に示すとおりだ。こうした点に変化があれば、運転資金ニーズが発生している可能性が高いといえる。

売上「コスト・サイトの変動から需賀を発掘

金の基本式である「売上債権+棚卸資産+仕入債務」にあてはめると、必要運転資金（7500万円）が算出できる。