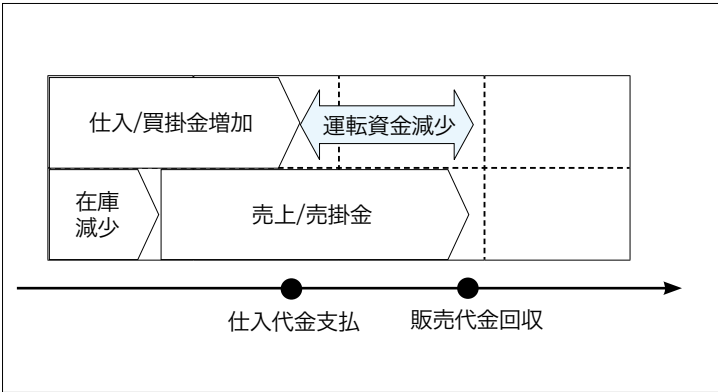


買入債務を増額する方法

危機時に買入債務を増やすのは難しい。特に現在のような危機下に買入債務を増やす、すなわち支払期間を延ばすのは仕入先に資金繰りのしわ寄せを回すことになり、あまり好ましいことではない。

取引先に迷惑をかけず、買入債務を増やす方法はアップルが行っているような製造委託をすることである

(図表12) 製造委託により在庫を減らし、買入債務を増やす効果



(図表12)。自社製造にこだわっていると、製造のためにさまざまな資産

を持たなければならない。機械設備、資材、中間材の在庫等が必要になる。

こうした資産を持つのを止めて製造委託をすれば、在庫も減る。機械設備をリースを使って委託先に売却すれば、資金も創出できる。

製造委託時の条件交渉で多少の支払期間を得ることができれば、買入債務も増加し、収支ずれは大きく改

善する。資金繰りを悪化させることなく売上を伸ばすことが可能になる。

この手法の最大のハードルは、自社が企画した製品をしっかりと製造

できる、充分に信頼できる製造委託先をみつけれられるかどうかである。製造能力はもちろん、財務内容も優良な安心して任せられる先でないといけない。

以上、収支ずれを改善し営業キャッシュ・フローを増やす方法に

ついて述べてきたが、営業キャッシュ・フローを増やすことは、自身

で資金を創出できるようになるだけではない。営業キャッシュ・フロー

が増えれば、借入れもしやすくなる。たとえば、取引先の倒産等の不慮の要因で急に資金が必要になった際には、増加した借入余力で資金調達ができるようになる。

第3章

日本と海外との違いにも留意 取引先を見極める 信用調査の利用方法

【1章のエッセンス】

●営業キャッシュ・フローを増やす手法を利用するには、基本的に販売先や仕入先が優良企業であることが前提になる。

●販売先や仕入先は世界に広がっており、日本企業だけでなく海外企業の信用度をしっかりと把握し、

優良な取引先を見極めていく必要がある。

●海外の信用調査会社の信用調査方法は日本の手法と多少異なるため、海外企業の見極めは難しいと感じがちだが、調査会社の特徴を把握し適切に使い分けること、時には各国当局が開示しているデータも活用することで、十分に優良

な取引先を見極めていくことが可能である。

ここまで、営業キャッシュ・フローを増やす方法を述べてきたが、その方法を実現するには、基本的に取引先が優良企業であることが前提になる。

販売先が優良企業であれば、売上