

存するのではなく、きちんと取引先
に赴いて、実情を把握することであ

る。先方も取引維持のために、足元
の決算情報や操業状態、今後の計画

等の情報を細かく提供してくれるは
ずである。

第4章

リース、子親ローン等 自社資産・子会社を 活用した資金調達方法

も有効な資金調達方法である。

【この章のエッセンス】
● 自社資産や子会社資産を資金化する
ことでも資金を創出することが
できる。

● 自社の固定資産をリース会社に売
却し、その資産をリースで利用し
続けるセール&リースバックを使
えば、営業を継続しながら多額の
資金調達ができる。

● 海外子会社が持っている資産、た
とえば売上債権を売却する、資
産をセール&リースバックすると
いった手段を駆使すれば、海外子
会社でも資金が創出できる。海外
子会社がもともと持っている余剰
資金とあわせて、配当や子親ロー
ンで日本本社に吸い上げる。これ

ここまで営業キャッシュ・フロー
を増やす形での資金調達について述
べてきたが、自社資産や子会社を活
用した資金調達方法もある。自社資
産を活用した資金調達方法で代表的
なものは、リースを使う方法である。

セール&リースバック

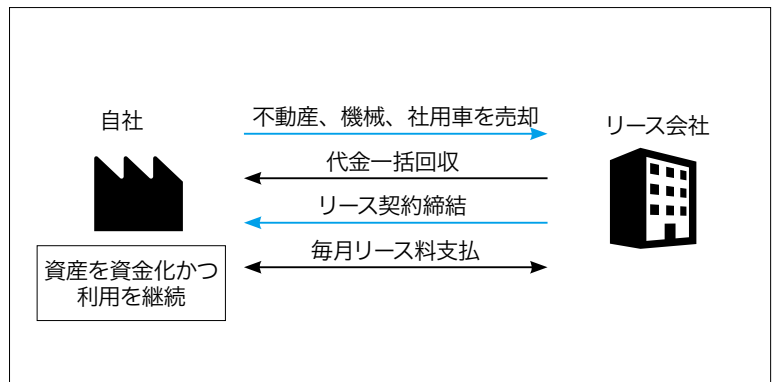
自社の固定資産をリース会社に売
却し、その資産をリースで利用し続
ける方法である(図表16)。固定資産
を売却することで、資金調達ができ
る一方で、その資産を継続利用でき
ることができするため、さまざまな資
産を資金化できる。活用範囲の広い

資金調達手段である。対象資産は不
動産、機械設備、社用車等が多い。
そのメリットと留意点は次のように
整理できる。

【メリット】

- ・ 不動産や機械設備、社用車等をその
まま利用できる。通常操業に必要な
資産は売却できないが、この方式で
あれば資金化が可能である。
- ・ たとえば、本社不動産は実際に売却
してしまつと移転を余儀なくされ、
取引先に「何かあったのか」と勘繰
られるリスクがあるが、この手法で
あれば不動産登記を確認されでも
しない限りわからない。
- ・ まとまった資金が調達できる。その
後リース料が毎月発生するが、その

(図表16) セール&リースバック



金額は小さい。
【留意点】

・ リース会社が資産を利用できるわ
けではないため、通常の場合、単な
る売却よりも売却額すなわち調達
できる資金は少なくなる。
・ 銀行借入金利よりはリース料が高
くなる。ただ、これは管理上の諸コ
ストがリース料として一括請求さ
れるからと考えることができる。た
とえば、社用車のセール&リース
バックの場合、メンテナンス費用、