

中期的資金繰りレポート

報告日: 2025年12月21日

1. 脱却すべき貸付システムの優先順位

現状の高コストな資金調達手段からの脱却を最優先事項とします。融資（銀行・信用金庫等）については返済スケジュール通りとし、ここでは短期・高手数料のシステムを対象とします。

優先順位	区分	名称	手数料/金利	備考
1 (最優先)	ファクタリング	日本中小企業金融サポート機構	手数料 10%	直ちに脱却を目指す
1 (最優先)	ファクタリング	大塚氏（個人）	手数料 3.5%	直ちに脱却を目指す
2	決済システム	請求書カード払いシステム	(手数料あり)	ファクタリング脱却後に着手

参考：継続返済する融資一覧

以下の融資については、既存のスケジュール通り返済を継続します。(返済日が土日祝の場合は翌平日)

返済日	支払先	金額	方法
毎月 6日	芝信用金庫	6万円	振込
毎月 20日	ホンマレイコ氏	15万円	引落
毎月 25日	アサックス	28万円	引落
毎月 26日	城南信用金庫	53万円	振込

2. 脱却後の優先的融資申請策

「利益を出して脱却する」を基本方針とし、以下の段階的アプローチを実行します。

Step 1: 利益創出による自己資金化

- まずは事業利益を確保し、外部資金への依存度を下げる財務体質を作る。

Step 2: 低金利ノンバンクへの切り替え

- ターゲット: GMOビジネスローン 等の低金利ノンバンク
- 目的: ファクタリング等の高コスト資金を、より条件の良いビジネスローンへ借り換える。

Step 3: 銀行融資への申請

- 申請条件: 月次営業利益が3ヶ月連続で黒字化した時点
- アクション: 条件達成後、即座に銀行プロパー融資等の申請を行う。

3. 注力すべき2つの要素

資金繰り良化および利益創出のため、以下のKPI改善に注力します。

① 広告コストパフォーマンスの改善

広告費を維持したまま、買取台数を増加させます。

項目	現状	目標
広告費	15万円 / 日	15万円 / 日（維持）
買取台数	25台 / 日	35台 / 日

② 粗利益の改善

1台あたりの粗利額および粗利率の向上を目指します。

項目	現状	目標
粗利額	15,000円弱	18,000円
粗利率	33%	36%

4. キャッシュアウト危機の際の緊急回避策

資金ショート懸念が生じた場合、以下の緊急策を実行しキャッシュを確保します。

- 新品・未開封品の買取強化（キャッシュ即時確保）
 - 買い取り額が高い競合他社と価格を合わせる、もしくは高く設定する。
 - 利益は望めない（薄利または赤字）としても、一時的にキャッシュフローを改善することを優先する。
- 買取価格の個別調整
 - お客様一人一人の買取額を細かく確認・精査する。
 - 状況に応じて適宜増額・減額を行い、適正な利益確保と成約率のバランスをとる。
- 支払いの遅延と交渉
 - 遅延可能な支払いについては、取引先について期限の猶予を検討する。
 - 重要:** 必ず取引先とコミュニケーションをとり、合意の上で遅延させること（無断遅延の回避）。