

# 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. キヤッショアウト危機の際の緊急回避策

資金ショートの懸念が生じた場合、以下の緊急策を実行しキヤッショを確保します。

### 1. 新品・未開封品の買取強化（キヤッショ即時確保）

- 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、一時的にキヤッショフローを改善することを優先する。

### 2. 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。

### 3. 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）。