融資計画　作成事例

設備投資型

高性能マシニングセンタ導入＋技能標準化＋人材育成

【本資料の位置づけ】
金融機関への融資相談で整理しておきたい情報を、架空企業の事例に沿ってまとめた参考資料です。特定の金融機関の正式様式ではありません。借入期間・金利・既存借入返済額・入出金時期など、元の経営計画にない項目は記載例上の仮定です。実際の融資では、申込先の指定様式・必要資料・審査に従ってください。

1. 融資計画概要

項目	内容
資金使途	立形マシニングセンタ 1 台の取得、外部操作研修
必要資金	25,500 千円（設備 25,000 千円＋研修 500 千円）
調達方法	自己資金 5,500 千円＋金融機関借入 20,000 千円
借入条件	設備資金 20,000 千円／7 年返済／元金均等／元金据置 6 か月／想定金利 年 2.0%
投資目的	加工能力・精度の向上、外注の内製化、短納期対応、技能標準化
返済原資	既存事業から生じる営業利益・減価償却費を中心とするキャッシュフロー
計画期間	2026 年 10 月～2029 年 9 月（3 年間）

B 社は、既存顧客から一定の受注がある一方、老朽化した設備が加工能力と納期対応の制約となっている。設備更新だけでなく、加工条件の標準化と若手育成を同時に進め、既存需要の取りこぼしを減らす計画である。

2. 会社・既存事業の概要

項目	内容
業種	精密金属部品等の受注加工
資本金	10,000 千円
従業員	12 名（うち製造部門 7 名）
主要顧客	産業機械メーカー・自動化装置メーカーを中心に約 30 社
主な受注	治具、工具保持具、装置組立用の精密金属部品等。5～100 個程度の多品種少量が中心
主要設備	立形マシニングセンタ 3 台、CNC 旋盤 2 台等
直近期業績	売上高 200,000 千円、営業利益 8,000 千円

顧客からは、少量対応、急な図面変更、短納期、安定した寸法精度が求められている。B 社は長年蓄積した加工ノウハウと小回りの利く対応を強みとする。

©経営革新実務サポート

3. 既存事業の課題

既存事業は黒字を維持しているが、受注を増やすうえで設備と技能の両面に制約がある。

課題	現状	事業への影響
加工時間	代表製品で 1 個約 60 分	繁忙期の追加受注を取り込みにくい
段取り	製品切替時に平均約 60 分	多品種少量の受注で稼働ロスが大きい
技能集中	難しい条件設定・異常判断が熟練者 2 名に集中	属人化し、若手への仕事移管が進みにくい
品質	再加工・不良率 約 3.0%	材料費・工数のロスが発生
設備停止	老朽設備で年間約 80 時間	納期余裕が減り、外注・受注辞退が発生
外注・機会損失	繁忙期に一部外注、短納期案件を断ることがある	既存顧客の需要を十分に取り込めない

4. 改善策と実施内容

取組	内容	狙い
設備更新	高性能マシニングセンタを導入し、15 年以上使用した旧型設備を更新	加工時間・段取り・停止時間の削減、精度安定
加工条件の標準化	主要 20 品目の加工条件表・段取りチェックシートを整備	熟練者の暗黙知を共有できる形にする
若手育成	若手 2 名に計画的な OJT を実施	主要加工を単独担当できる社員を 2 名から 4 名へ
運用改善	新設備の実績を標準書へ反映し継続更新	設備投資効果を継続的に定着させる

5. 設備投資後の見通し

管理指標	現状	導入後目標	改善
代表製品の加工時間	60 分	45 分	25%短縮
平均段取り時間	60 分	40 分	約 33%短縮
再加工・不良率	3.0%	1.5%	半減
年間設備停止時間	80 時間	20 時間	75%削減
主要加工を単独担当できる社員	2 名	4 名	2 名増

改善により、短納期案件や追加発注の取り込み、外注加工の一部内製化、不良・設備停止に伴うロスの削減を見込む。従業員数を大幅に増やさず、3 年後に売上高 220,000 千円、営業利益 12,000 千円を目標とする。

6. 投資効果を金額で確認する

改善要因	年間効果（3 年後の想定）	考え方
売上 20,000 千円増による限界利益増	＋7,000 千円	限界利益率 35%で試算
外注費削減	＋1,500 千円	外注加工の一部を内製化
再加工・材料ロス削減	＋600 千円	不良率低下による材料・工数削減
残業削減	＋400 千円	加工・段取り時間短縮
修理・設備停止関連費削減	＋500 千円	老朽設備の停止・修理の減少
改善効果合計	＋10,000 千円	
人件費増	▲4,000 千円	賃上げ・育成等
減価償却費増	▲2,000 千円	新設備の償却等
営業利益改善	＋4,000 千円	8,000 千円→12,000 千円

【留意点】
上記の改善額は融資計画を説明しやすくするために記載した数値です。実際の申込では、外注費・不良・残業・停止時間・受注残などの実績資料があることが望ましい。

©経営革新実務サポート

7. 必要資金と調達方法

使途	金額	調達
立形マシニングセンタ	25,000 千円	自己資金 5,000 千円＋借入 20,000 千円
外部操作研修等	500 千円	自己資金 500 千円
合計	25,500 千円	自己資金 5,500 千円＋借入 20,000 千円

設備代金は 2027 年 2 月に支払う想定とし、借入は支払前の 2027 年 1 月に実行する。設備購入に自己資金を使い切らず、材料仕入・人件費など通常の運転資金を手元に残す。

8. 借入条件・既存借入

項目	条件
既存借入残高	45,000 千円（記載例上の仮定）
既存借入の年間元利返済	約 4,200 千円（初年度の目安）
今回借入	20,000 千円
返済期間	7 年
元金据置	6 か月
想定金利	年 2.0%
返済方法	元金均等返済
借入後ピーク残高	約 65,000 千円
3 年後借入残高	約 48,000 千円を想定

【留意点】
既存借入と今回借入を合算して返済可能性を確認する。今回借入だけを見て「返せる」と判断しないこと。

9. 3 年間の収益・返済計画

項目	現状	1 年後	2 年後	3 年後
売上高	200,000	205,000	212,000	220,000
営業利益	8,000	9,000	10,500	12,000
減価償却費	6,000	7,500	8,200	8,000
EBITDA 相当	14,000	16,500	18,700	20,000
既存借入元利返済	4,200	4,000	3,800	3,600
今回借入元利返済	-	約 800	約 3,200	約 3,100
返済前後の余力（概算）	-	約 11,700	約 11,700	約 13,300

（単位：千円）

【補足】
EBITDA 相当は「営業利益＋減価償却費」の簡易表示。返済後余力は税金・設備更新・運転資金増減等を控除する前の概算であり、実際の返済余力は資金繰り表と合わせて確認すること。

10. 返済原資の考え方

返済原資の中心は、既存事業から継続して生じる営業利益と減価償却費である。設備投資により売上増・外注削減・不良削減等が計画どおり進めば、営業利益は 3 年後に 12,000 千円まで増える。設備投資の効果が遅れた場合でも、既存事業の収益を含めた会社全体のキャッシュフローで返済可能な見通しである。

©経営革新実務サポート

11. 初年度 12 か月の簡易資金繰り

月	営業収支	借入入金	設備・研修支払	既存返済	新規返済	月末現預金
10 月	1,000	0	0	350	0	20,650
11 月	1,000	0	0	350	0	21,300
12 月	1,000	0	0	350	0	21,950
1 月	1,000	20,000	0	350	33	42,567
2 月	1,000	0	25,000	350	33	18,184
3 月	1,000	0	500	350	33	18,301
4 月	1,000	0	0	350	33	18,918
5 月	1,000	0	0	350	33	19,535
6 月	1,000	0	0	350	33	20,152
7 月	1,000	0	0	350	33	20,769
8 月	1,000	0	0	350	271	21,148
9 月	1,000	0	0	350	271	21,527

（単位：千円）

期首現預金 20,000 千円、営業収支は簡略化した仮定。設備代金支払後の 2 月が資金残高の谷となるが、月末現預金は約 18,184 千円を維持する想定である。実際には売掛金回収サイト、仕入支払サイト、税金・賞与等を月別に反映する。

12. 計画未達時の確認と対応

想定するずれ	早期に見る指標	対応例
受注増が計画より遅い	受注件数、受注残、設備稼働率	外注内製化を優先し固定費負担を抑える。追加採用・追加投資を後ろ倒しする
設備効果が想定より小さい	加工時間、段取り、不良率、停止時間	加工条件を見直し、メーカー支援・操作研修を追加する
利益が計画を下回る	月次営業利益、粗利率、外注費	価格・加工条件・外注範囲を見直す
資金残高が想定より低い	月末現預金、売掛金回収、在庫	回収条件・在庫量を見直し、必要に応じ金融機関へ早期相談する

13. 金融機関への説明時に揃える資料

- 直近 3 期の決算書、直近試算表
- 設備見積書・仕様書・導入スケジュール
- 既存借入の返済予定表
- 外注費、不良、残業、設備停止等の実績資料
- 受注残、短納期案件、追加発注等の売上根拠
- 初年度 12 か月の資金繰り表
- 経営力向上計画および関連資料（利用する場合）
-

【留意点】
設備が欲しいという説明だけでなく、「なぜ必要か」「投資で何が改善するか」「利益・キャッシュがどう増えるか」「既存借入を含めて返せるか」「設備代支払時にも資金が残るか」について、因果関係をわかりやすく説明すること。

©経営革新実務サポート