



ホーム・ガーデニング（株）の資金計画

銀行への融資申請

1999年の新年早々、ホーム・ガーデニング株式会社(HG社)・経理部長の鈴木さんは、正月気分にも浸れず、来週早々メインバンクの神奈川銀行(地銀の中位行であった)に提出しなければならない融資申請書類を作っていた。銀行の融資担当が「Yes」と言ってくれるような内容にして、融資額や融資条件をまとめなければならぬのである。

威勢のいいアイデアマンの小野社長は、資金繰りのことになるといつも決まって鈴木さんにこう言って、逃げ出すのであった。「経理はわからん。君に任せる!」

銀行との折衝は、鈴木さんの専決事項といっても良いほどで、小野社長が製品開発や得意先開拓、それに新設備投資などを言い出すたびに、最近では胃が痛くなる思いだった。

HG社の業績と資金繰り

HG社は、家庭用のガーデニング用品のメーカーである。わずか10年ばかり前に小野社長が独立して設立し、ガーデニング・ブームに乗って順調に業績を伸ばしてきた。最近の財務業績は、付属資料1~2の通りである。

同社はD I Y店やスーパーに直接販売し、また中小小売店向けには卸ルートを使っていた。最近では通信販売が伸びてきており、通販会社向け売上が全体の10%を占めるようになってきた。

趣味の家庭用ガーデニング用品は、最近の自然志向の高まりから市場全体としては好調と見られていたが、しかし業界の内情はおよそ数万社の中小企業がひしめいており、競争もますます激しくなっており、ありきたりの製品では付加価値も低く、最近の不況期の中でメーカーや小売店の倒産も多かった。

このケースは、慶應義塾大学ビジネススクール助教授・山根節が、クラス討議のための資料として作成した。(1999年5月作成)