



シトシト降っていた雨もあがり、七色の虹が架かる季節、7月です！

私の大好きな月がやって参りました！

今月の事務所通信は、25年前の7月から日本の皆様にお世話になっております、田村がお送り致します。

「7」は「ラッキーセブン」とも言われます様に、世間的にも何だか雰囲気の良い数字ですよね。

他にも、「7」と言いますと、ロマンを抱く男が股にかけるのは「七つの海」ですし、心理学者のジョージ・ミラーによりますと、人間の短期記憶

(覚えてから約20秒間保持されるそうです。)は7±2個の情報しか保持できないらしいのです。……「7」って良いですね。

今月の事務所通信は、残念ながら「7」とはあまり関係ありませんが……経営とは切っても切れない関係を持つテーマで進めていきたいと思ひます！



今月のテーマ は「資金繰り」です！

資金繰りとは？

「資金繰り」とは、資金の「入り」と「出」のタイムラグの釣り合いをはかる手続です。

つまり、調達と運用の釣り合いをはかり、効率よく資金をまわしていくことです。

では、収入と支出の釣合いをはかるためには、どのように考えたらよいのでしょうか？

今月の事務所通信では、その基本的な考え方と、それを実行するのに役立つ道具(資金繰表)についてお話していきたいと思ひます。

なぜ資金繰りが必要なのでしょうか？

「黒字倒産」という言葉をご存知でしょうか。

いくら会社が利益を出していても、資金が滞ってしまえば「倒産」という最悪の結果に至ります。

支払手形や小切手を振り出している会社では、当座預金の残高が不足して決済が出来なければ不渡りが発生してしまいます。

つまり、会社を倒産させないために資金繰りはしっかりとする必要があります。

もう一つ、資金繰りが必要な理由としては、「資金の有効利用」が挙げられます。

「資金の有効利用」とは、“収入と支出を管理し、資金を可能な限り有効に使いたい”ということです。

資金繰りをしていると、資金が足りないと即借入申込みが必要と考えるしまうものですが、借入をすることだけが資金繰りというわけではありません。

つまり、資金繰りという行為の中には、売掛金回収、買掛金や経費の支払のタイミングをずらすという経営判断をすることも含まれています。

また、手形についても、「いつ割引くか」によって割引料の金額が増減します。会社にとって有利な方向に割引くのも資金繰りの

ひとつだと言えます。

さらに、会社の成長を促進するときにも資金繰りの重要性があります。

たとえば設備投資や事業拡大をするときに、大量の資金が必要となりますが、

このための借入金はいくら必要なのか？

どのくらいの期間で返済するのか？

という経営判断をするときに資金繰りは重要な経営情報となります。

利益と資金の関係～「勘定合って銭足らず」

「利益が出ていて黒字なのに資金繰りが厳しい」ということがよく起こります。

このような状況は「勘定合って銭足らず」と言われています。

では、何故このような状況が生じるのでしょうか？

商品を仕入れ、販売し、売上を計上してからその代金が入金されるまでの流れを見ていくと、

1. 商品の仕入れ 50万円 現金仕入の場合、資金が50万円流出
2. 商品を掛販売 100万円 売掛金と売上高を計上します。この時点で利益50万円が発生。

↑
この間は利益50万円は出ているが、資金は入っていない状態。

3. 翌月になり売掛代金回収 100万円 ここでやっと資金100万円が入ってきます。

2と3の間で、仮に人件費等の固定費10万円の出費があると、利益は出ているのにも関わらず、お金が足りていない状態、

いわゆる「勘定合って銭足らず」の状態に陥ります。

売上が大きく増えると、当然ながら売掛金も大きく増えるわけですが、売掛金が増加すると、利益は出ますが、資金は減ってしまいます。

この他、売上が増えると商品仕入れが増えて在庫も増えることもあります。

上記の例では、在庫を考慮していませんでしたが、実際に仕入れが発生すると在庫が存在するようになることもあります。

在庫が在るということは、仕入れが発生して現金で支払っているわけですから、その分資金がなくなっています。

在庫を売らないと資金は会社に入ってきません。

つまり、在庫が在るということは資金不足になっている状態なのです。

しかし、決算の時には在庫の金額は期末商品棚卸高として当期の仕入額から控除してしまうので、その分利益が増加する方向となります。

在庫の増加も、売掛金の増加と同じく、利益は出ますが、資金は減ってしまうのです。

このように、売掛金や在庫が増えれば「利益は出るが資金は減る」こととなりますが、当然、「売掛金が回収され資金が入ってくる」、

「在庫が売れてその代金が入ってくる」ことで、一時的な資金難は解消されることとなります。

利益の計算	
仕入れ 50	売上 100
他経費 10	
利益 40	

現金仕入・掛売上		
一時的 資金不足	現金支払 50	掛売上 100
	現金支払 10	
	利益 40	

資金繰表	年 月		年 月		年 月		年 月		年 月	
	予算	実績	予算	実績	予算	実績	予算	実績	予算	実績
前月繰越	120									
資金収入	現金預金売上(+)	150								
	売掛金回収(+)	70								
	受取手形期日入金(+)	60								
	前受金入金(+)									
	その他入金(+)									
	収入合計	280								
資金支出	現金預金仕入(-)	120								
	買掛金支払(-)	60								
	支払手形期日決済(-)	40								
	未払金支払(-)	5								
	人件費支払(-)	15								
	その他支払(-)	1								
	支出合計(-)	241								
	収支過不足	39								
財務収支	新規借入(+)									
	手形割引(+)									
	設備投資支出(-)									
	借入金返済(-)	50								
	次月繰越	109								

資金繰り表の作成

それでは、実際に資金繰り表を作成していきたいと思ひます。

まずは、上記の資金繰り表の水色部分に、月初の現金預金の残高を記入します。続いて、上から順番に資金収入と支出について記入をしていきます。

以上の記入が済みましたら、[収入合計－支出合計] を収支過不足(緑色の欄)に記入します。

仮に、収支過不足の欄が前月繰越額を上回る負数だった場合には、「資金がまわらない」であろうという状態を表していますので、借入や手形の割引等で資金を準備する必要があることが、資金繰り表から分かるのです。

上記の例では、営業収支では39だけ収入の方が多いのですが、借入金の返済資金を賄うまでには至っていない事が分かります。

売上増と資金繰り難

売上が増えていっているのになぜ資金繰りが厳しくなるのでしょうか？

現金売上ならば、売上増に比例して資金増になり、それほど影響は無いと思ひます。仕入れた商品をすぐに売って、即現金で買う事が出来れば、

仕入れた商品の代金の支払時期にはその現金をで支払えば良い為、資金繰りはなんとかなります。

しかし、掛売上や受取手形入金ならば、代金回収は1ヶ月後、若しくはそれ以降の現金回収となります。

仕入代金の支払時期は、案外早目に来てしまいます。 その時には現金が手元に無い為、資金難に陥ってしまいます。

これでは、売上が増えても支払が増えるだけで資金繰りは悪化していきます。

つまり、売上による現金入金と仕入れによる現金支払いのズレ、いわゆる収支ズレの発生が、

資金繰りを厳しくしているのです。

では、一体どうすればいいのでしょうか？

資金繰りを良くする為には、まず収支ズレを発生しないように対策をたてるわけですが、

まず1つめは、得意先から現金・振込で支払って貰えるよう交渉することです。

また、受取手形は交渉により、出来るだけ少なくしてもらう様にすると資金繰り面では効果があります。

2つめは、仕入れ代金の支払いを売上代金の回収日より後にすることです。つまり、売上代金が翌月末入金なら、仕入れ代金を翌月末以後に支払うことです。

3つめは、仕入先に対して、支払手形で払えるか交渉することです。支払手形の期日は、

当然今回の取引で受け取った受取手形の期日より後に設定することがポイントです。

ただし、会社の安全性を考えた場合には、支払手形は無い方が安全ですので、熟慮が必要となります。

4つめは、「この商品の受注ができれば……」、「この商品の代金を現金で回収してから……」、

「……それから仕入れ代金を支払う」という支払条件を仕入先と約束しておくことです。

仕入先にとっても受注が増えるための努力をしていますから、検討してもらう余地はあるのではないのでしょうか。

会社の資金の流れは、人間の血液の流れにたとえられますが、血液の流れが滞ると病気になり、最後は死に至ります。

それと同じように、会社の資金の流れが滞るとさまざまな問題が発生し、最後には倒産に至ります。資金繰りは倒産を防ぐための最大の

健康管理であるのです。

会社の健康管理の為、担当者もサポートさせていただきますので、お気軽にご相談下さいませ。

(将軍の日)

毎月開催中の**利益計画書作成セミナー：「将軍の日」**

今月の開催日は**7月15日(木)**です。

昨年将軍の日に来られたお客様で、

今年も将軍の日にお越し頂いている方もおられます。

まだ将軍の日にお越し頂いていないお客様、

一度将軍の日に参加してみませんか？

開催日	対象者	申込期限
7月15日(木)	5・6・7・8月決算法人様	7月9日(金)
8月19日(木)	6・7・8・9月決算法人様	8月10日(金)
9月16日(木)	7・8・9・10月決算法人様	9月10日(金)



(参考)
資金繰表・資金運用表の作り方とその応用 羽原伊久雄・高島允也 税務研究会出版局
資金ぐりの見かた立てかた 小川雅人 高橋書店

(7月のスケジュール)

日	曜日	
12	月	*源泉所得税 納期特例 ・特別徴収住民税(6月分) 納付期限
15	木	*所得税予定納税減額申請 *利益計画書作成セミナー：将軍の日
31	土	*5月決算法人の確定申告・納付期限 *11月決算法人の中間申告・納付期限 *6月分の社会保険料の納付期限 注)31日が土曜日の為、納付期限は8/2(月)となります。