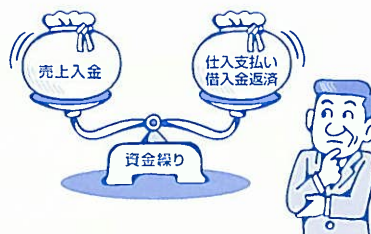


# 資金繰り感覚を身につけよう!

## —利益と資金の落とし穴

厳しい経営環境が続くなか、売上や利益の確保もなかなか難しい状況にあります。このようなときは、日常の取引において、売上や仕入、利益のほうに目が向きがちで、代金の回収や支払条件など資金繰りの視点からの判断がおろそかになりやすくなります。



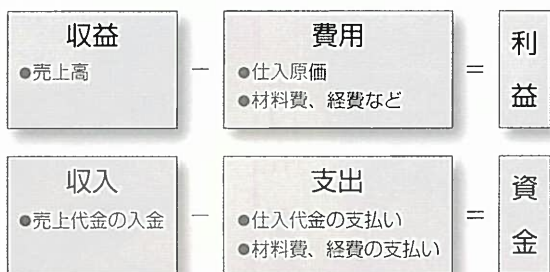
### 取引と資金の動きに注意

#### —利益と資金は一致しない

売上があり、帳簿上は利益がでていながらもかわらず、実際には現金がなく、そのため仕入代金の支払いや借入金返済ができなくなってしまうことがあります。これが、帳簿上の利益と実際の資金との違いからくる「勘定あって銭足らず」の現象です。

現金商売であれば、「売上(収益) = 収入(資金)」ですが、ほとんどが掛取引などの信用取引であるため、売上と実際の入金時期にズレが生じ、「売上(収益) = 収入(資金)」にならないのです。そのため、売掛金の回収条件が、翌月、翌々月払いと先に延びれば延びるほど、それだけ資金不足が大きくなります。

#### ◎利益と資金は一致しない



### 売上が増えると

#### 資金繰りが苦しくなる

売上が減って資金不足になることはありますが、「売上が増えると資金繰りが苦しくなる」というのは、感覚的にわかりにくいと思います。これも利益と資金が一致しないことからくる現象です。設例で見てみましょう。

#### 設例1 売があっても資金が不足

(1) A社の当月の営業結果から、損益計算書、資金繰り表は次のようになります。

- 売上 1,000万円 代金翌月入金
- 仕入 600万円 代金翌月払い
- 経費 300万円 代金当月払い

損益計算書		資金繰り表	
売上	1,000	売上入金	0
仕入	600	仕入支払	0
経費	300	経費支払	300
利益	100	資金	-300

A社は当月の売上が1,000万円、利益が100万円ありますが、売上代金の入金が翌月になるため、経費の支払い300万円分の資金不足が生じています。つまり、売上、利益という損益と、資金の有無は別の問題であることに注意しなければなりません。

さらに、A社が翌月に売上を伸ばしたときの資金の動きを、(設例2)で見てみます。

#### 設例2 売が増えて、資金不足も拡大

(2) 翌月、A社は、売上高を2,000万円に伸ばし(新規1,000万円は入金を3か月後にした)、仕入先とも交渉の末、当月払いを条件に値引をしてもらいました。

- 売上 2,000万円 1,000万円は翌月入金  
1,000万円は3か月後入金  
(今月は先月分の入金が1,000万円ある)
  - 仕入 1,000万円 代金当月払い  
(今月は他に先月分の支払いが600万円ある)
  - 経費 300万円 代金当月払い
- 翌月の損益計算書と資金繰り表は次のとおりです。

売上	2,000
仕入	1,000
経費	300
利益	700

売上入金	1,000
仕入支払	1,600
経費支払	300
資金	-900

(設例2)では、翌月の売上は2,000万円、利益は700万円と前月と比べて大きく増加しましたが、資金不足は900万円と大きくなっています。これは、先月仕入分の600万円と今月仕入分1,000万円(当月払い)の合計1,600万円の支払いが必要であるにもかかわらず、売上入金が1,000万円(先月分)しかないためです。

## 売上、利益だけでなく 入金、支払いにも注意

(設例2)から、次のことがわかります。

- 売上は大きくなったが、回収するまでの資金不足も大きくなった。
- 仕入代金を値引きしてもらうために、代金を当月払いとしたことで、資金が必要になった。

売上、利益を伸ばすことは大切なのですが、資金のことを考慮しないと、資金ショートが起きる可能性があります。

そこで次の(設例3)では、(設例2)と異なり、(設例1)を受け、翌月にA社が、売上を少し値引きする代わりに回収サイトを短くしたり、反対に仕入値引きを受けない代わりに支払サイトを延ばすなど、資金繰りを考慮し

て仕入、販売を行ったときの資金の動きを見えます。

### 設例3 資金繰りを改善した例

翌月、A社は売上1,950万円(うち売価1,000万円を950万円に値引き)で翌月入金とし、仕入についても値引きなしの1,200万円で翌月払いとしました(先月の営業結果は設例1のとおり)。

- 売上 1,950万円 翌月入金  
(今月は先月分の入金が1,000万円ある)
- 仕入 1,200万円 翌月払い  
(今月は他に先月分の支払いが600万円ある)
- 経費 300万円 代金当月払い

売上	1,950
仕入	1,200
経費	300
利益	450

売上入金	1,000
仕入支払	600
経費支払	300
資金	100

(設例2)と(設例3)を比較すると、翌月の利益は(設例3)のほうが小さいですが、仕入代金の支払いが翌月払いであるため、資金は100万円のプラスになっています。

つまり、(設例3)では、利益を確保しつつも、資金ショートを避けるために、支払いを見直したということです。

このように売上だけでなく、資金繰りに関する判断をおろそかにしないように、日頃から、入金と支払いのバランスに注意することを心掛け、より一層、資金繰り感覚を養っていきましょう。

## かんたん 経営チェック 29



一定の期間における支払能力を確認しておきたいが…?

社長

経営環境が厳しいので、資金ショートをおこさないためにも支払能力をチェックしておきたいのですが。

所長  
(会計事務所)

経常収支比率を確認してください。これは、経常支出(仕入代金や人件費その他の経費の支払い等)に対する経常収入(売上代金や営業外収入の入金等)の割合を示すものです。この比率は100%以上であることが原則で、100%を下回ると、その不足分を借入金等でまかなわなければなりません。

$$\text{経常収支比率(\%)} = \frac{\text{経常収入}}{\text{経常支出}} \times 100$$

◎参考：主要業種別の経常収支比率(%)

全産業	建設業	製造業	卸売業	小売業	宿泊業 飲食サービス業	サービス業 (他に分類されないもの)
104.9	103.3	106.9	102.2	102.6	107.1	106.0

(注)TKC経営指標平成21年版(黒字企業平均)より