

図表1 取引条件によって異なる入金額

単位：千円

		4月	5月	6月	7月	8月	9月
売上高		102,000	91,000	108,000	105,000	85,000	90,000
内訳	A社	70,000	49,000	58,000	54,000	49,000	57,000
	B社	26,000	33,000	36,000	29,000	28,000	27,000
	C社	6,000	9,000	14,000	22,000	8,000	6,000
4月に発生した売上102,000千円は、異なる条件によって次のように入金される。							
すべて同一条件の場合							
翌々月末		98,000	99,000	102,000	91,000	108,000	105,000
売上先によって条件が事なる場合							
A社 月末締め翌々月末				70,000	49,000	58,000	54,000
B社 20日締め翌月末		26,000	33,000	36,000	29,000	28,000	28,000
C社 月末締め翌々月10日				6,000	9,000	14,000	22,000
合計回収額	0	26,000	109,000	94,000	101,000	104,000	
売上高の半分を手形で回収した場合							
売掛金回収 50%を月末締め翌月末		51,000	45,500	54,000	52,500	42,500	
手形回収 50%を翌月末に受取り、期間3カ月		51,000	45,500	54,000	52,500	42,500	
手形期日落ち					51,000	45,500	
合計回収額					103,500	88,000	

(出所) 筆者作成

多くの業種では掛け取引が行われている。商品が販売するたび売上先に請求書を発行し、売上先はその都度支払ってくれるわけではない。両社で合意した条件が存在する。仕入もそうだ。

例えば月末締めの翌々月10日に振り込まれる条件なら、10月1日から10月31日までに売り上げた分をまとめて集計し請求書を発行、売上先からは12月10日に入金される。この取引条件は資金繰り予

簡易版でサポート

資金繰り表の作り方をアドバイスしよう



瀬野正博 有限会社エム・エヌ・コンサル

月次試算表などを用いて、簡易タイプの資金繰り表を作成する方法やその活用法について解説する。

融

資審査における必要資料として、代表的なのは決算書や試算表だ。資金繰り表も大切な資料の一つではあるが、作成が義務付けられていないため、特に中小企業では提出してもらえないことが多い。

資金繰り表は自社の資金繰りを管理する大切な資料であり、そこで、資金繰り表の作り方や活用方法をアドバイスできるようにしたい。

資金繰り表とは、現金収入や支出を項目別に通常は月単位で記入したもので、収支の差額がどのようになっているのか、また不足している場合はどのように資金を調達したのかをまとめた表である。

資金繰り表の書式をネットなどで調べると、取引先の多くが感じるの「難しそう」である。このような書式は、多くの企業が利用することを想定しているため、企業によ

っては無関係の項目も多い。極力、シンプルなものにして、取引先が難しい・面倒という気持ちを取り除くことも必要である。

資金繰り表は実績と予想の両方を作成する。これまでの収支はどう推移してきたか、今後はどのような見通しなのか、これから資金ショートしないかなど、予想作成はより重要である。

予想を作成する際に経営者から聞かれるのが、「予想なんて、作ってもどうせ当たらない」などの否定的な意見だ。そんなときは次のように、予想作成のメリットを説明しよう。

「私も将来の現預金残高は当たらないと思います。それよりも毎月の残高のすう勢を知ることが重要です。どの月で残高が少額またはマイナスになりそうか、大まかでいいの見通しを知るのです。そう

すれば、ゆとりを持って融資の申込みができますし、経営に集中できますよ」

取引条件は重要なので十分に確認する

資金繰り表を作成するには事前に次の資料や情報が必要である。資金繰り表は、現預金の動きを管理するものであるから、すべて税込経理で考える必要がある。

①月次残高試算表

月次貸借対照表から資産と負債の動きが把握でき、月次損益計算書からは毎月の売上や経費の推移が把握できる。試算表があれば実績分の作成は容易なので、ぜひとも提出してもらおう。

②売上および仕入の取引条件

最近では税理士事務所に依頼するよりも、会計ソフトを使った経理処理を社内で行うケースが増えたため、試算表の入手は容易になってきた。

想を作成する際に重要な情報であるからよく確認しよう。この取引条件だが、すべての売上が同一条件であることは稀だ(図表1)。売上先が少数ならそれぞれの入金予定を立てることも可能だが、売上先が多数の場合もあるだろう。

その場合は、シェアの高い売上先数社は個別に管理し、その他はまとめて同一条件で考えて構わない。売上先ごとの管理が難しいならば、保守的に一番悪い入金条件に統一してもいいだろう。

過去の実績から売上予想を行う

③売上予想

資金繰り表作成で最も重要かつ頭を悩ませるのは売上予想である。2〜3カ月前程度なら最近の来店客数、受注状況などからある程度の予想は立つだろう。しかし、それ以

コロナの影響による営業目

粛などで、売上が大きく落ち込んでいた期間もあるだろう。それらはあまり参考にならないのでコロナ前も参考にしよう。

④仕入予想

商品や原材料の仕入(業種