



「こうした先が仕入代金を支払う直前になってお金がないと金融機関に相談するケースが少なくない」

「決算書上の売上は100万円なのに20万円しか現金がないことをきちんと把握していないから慌てることになるんだ」



「もちろん企業の資金繰りは前月からの繰越分などもあるからこのように毎月で考えるのではなく毎月見ていくことが必要だけ銀行職員にはお金の入りと出の状況を把握し資金繰りに問題がないか把握することが求められるんだよ」

「ただ、取引先の資金繰りなんてどうやって把握するんだよ？」

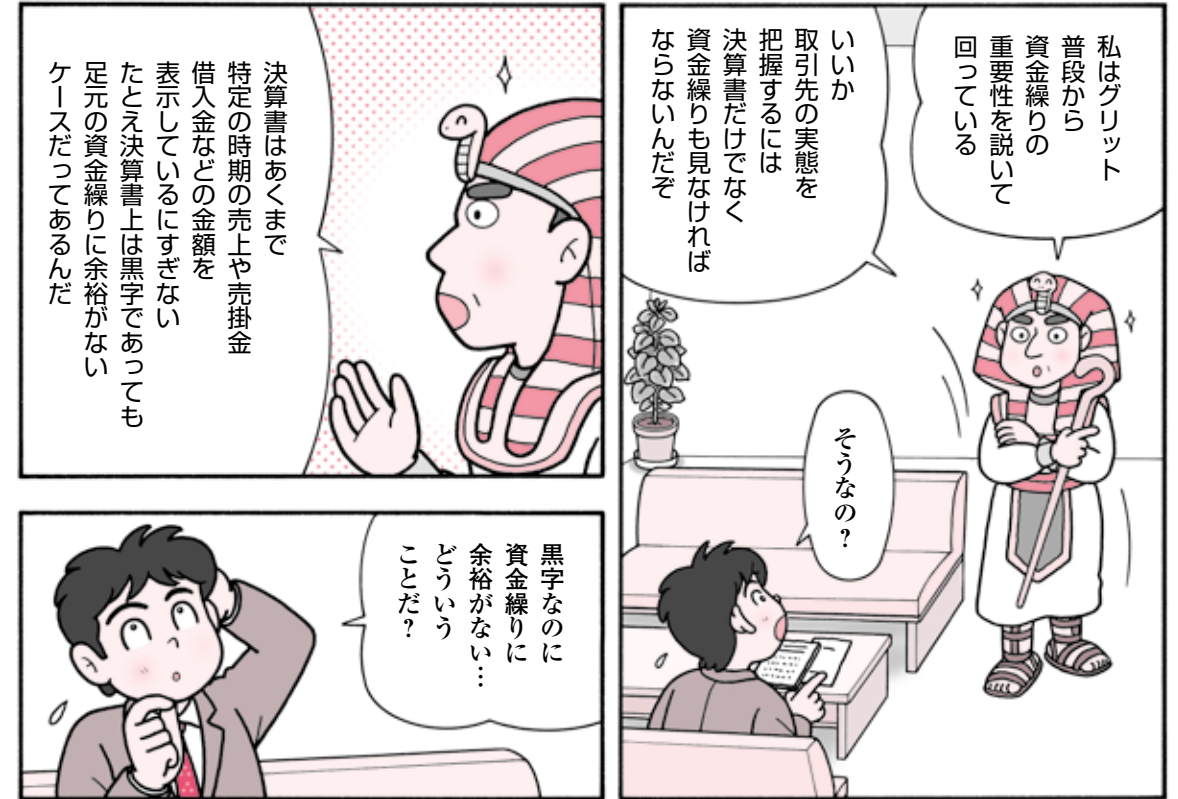


「代表的なものとして『資金繰り表』がある。決まったフォーマットはないけど前月から繰り越された現金の残高、どんな先から入金があり、どんな用途でお金が出ていくのか、これらの結果、当月の残高がいくらになるかが月ごとに記載される」

「2種類あって過去の資金繰りについて記載されたものを『資金繰り実績表』、今後の入出金の予定について記入するものを『資金繰り予定表』というよ」



「資金繰りは重要だと分かったけど、そもそも資金繰り表を作っている先って多くないよね」



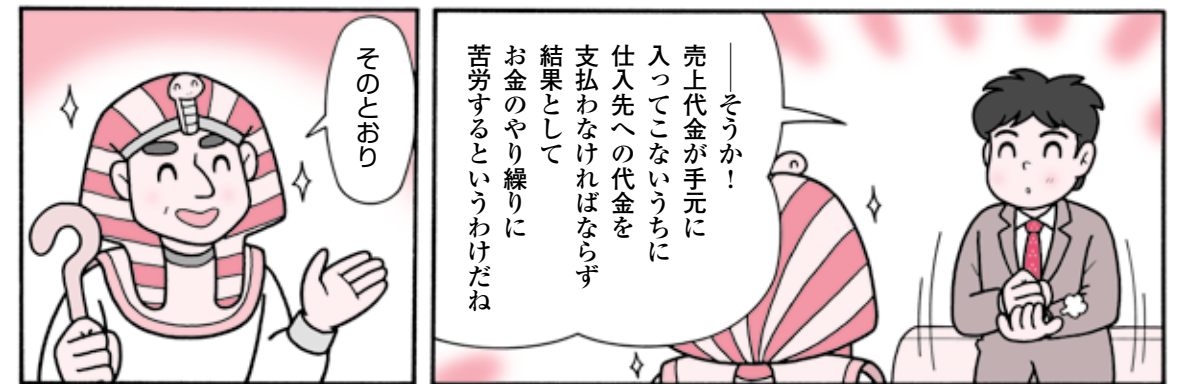
「私はグリット普段から資金繰りの重要性を説いて回っている。いいか、取引先の実態を把握するには決算書だけでなく資金繰りも見なければならぬんだぞ。そうなの？」

「決算書はあくまで特定の時期の売上や売掛金、借入金などの金額を表示しているにすぎない。たとえ決算書上は黒字であっても足元の資金繰りに余裕がないケースだってあるんだ。黒字なのに資金繰りに余裕がない... どういうことだ？」



「例を挙げてみよう。ある企業が100万円の製品を売ったとする。決算書上の売上は当然100万円だが、ところがこうした売上はすべてが現金で支払われるとは限らない」

「例えば20万円は現金、残りの80万円は翌月末払いの売掛金だとして、現金20万円の入金分しかお金がない場合、50万円の仕入が発生したらどうなる？」



「そうか！ 売上代金が手元に入っていないうちに仕入先への代金を支払わなければならず、結果としてお金のやり繰りに苦労するというわけだね」

「そのとおり」