

15

資金繰りは運転資金を確保する重要な仕事

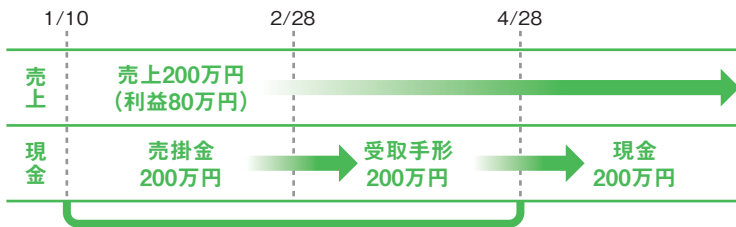
売上と現金サイクルには差がある

資金繰りとは、現金の出金と入金サイクルを管理して、運転資金に不足が起きないようにすることです。信用取引の場合、売上があがっていても現金があるとは限りません。その違いをとらえ、資金繰りの重要性をおさえます。

信用取引によって入金タイミングが後送りされる

会社の売上は、相手に商品を引き渡した時点で計上する実現主義（→P20）です。一方で、現金は信用取引（→P36）によって、商品の引き渡しよりも1ヵ月以上遅れて入金されることも珍しくありません。信用取引が増えれば、現金入金のタイミングはどんどん後送りされてしまいます。このタイムラグによって、帳簿上は売上があがり利益が生まれていても、現金がない状態が発生することもあります。

例 1月10日の200万円の売上（利益80万円）を2月28日に全額受取手形（4月28日支払期日）で受け取った場合。



この間80万円の利益が出ているにもかかわらず現金は1円も入ってきません。新たな仕入ができないばかりでなく、大きな支払があれば、黒字倒産の可能性も…。

資金繰りによって現金を管理する必要がある

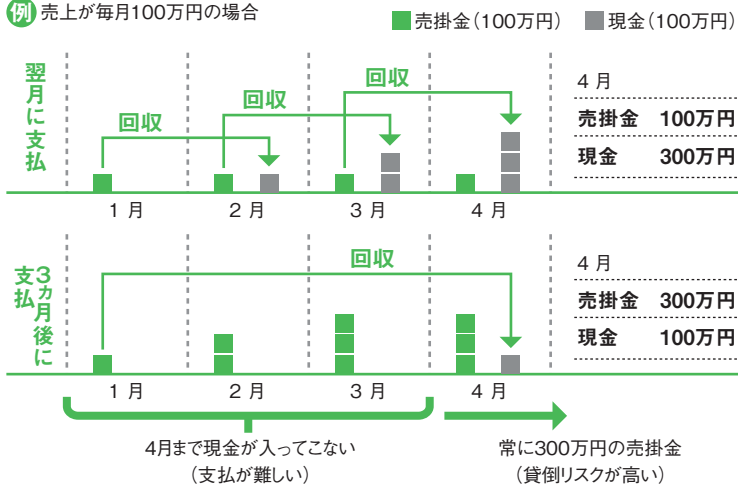
資金繰りは現金の回収を管理する

資金繰りの基本は、現金不足が起きないように現金の回収を管理すること、現金不足が起きそうなときに具体的な対策を練ることです。

売上から現金入金までの期間を短くする

売上から現金入金までの期間をできるだけ短くすることで現金不足を避けられます（支払サイトの短縮）。

例 売上が毎月100万円の場合



現金不足を起こさないために

- 売掛金はできるだけ短い期間で回収する
- 手形での代金受取はできるだけ避ける

現金不足が起きそうなときは

- 銀行からの借入
- 受取手形の割引（→P41）
- 売掛金の早期回収 **ベスト**

