

売上が集中する期間の資金管理

Q. 特定の月に売上が集中する場合、資金繰り管理で留意すべき点は何か？

要旨 損益上、売上高が売上原価を上回っていれば、売上総利益（粗利益）はプラスとなりますが、資金の流れは必ずしも損益と一致しません。その場合に危惧されるのが資金ショートであり、損益上黒字となっている場合でも起こる可能性があります。

多くの業種には繁忙期（売上が集中する時期）と閑散期があります。閑散期では売上自体が少なく、資金が不足しそうなイメージとなりますが、実際には繁忙期周辺でも資金の不足が起こります。原因は売上債権の回収と買入債務の支払いのタイミングのずれによるものです。このずれを把握し、資金繰り計画を立て資金不足を防ぐサポートを行います。

解説

1. 現金取引と掛取引

会社における繁忙期の資金不足は、売上代金の入金前に仕入代金を支払わなければならないことが原因となります。掛け取引による入出金時期のずれが招く問題であるため、売上と仕入がそれぞれ何カ月サイトの取引であるのかを把握する必要があります。

特に手形取引の場合、売上計上の数カ月後によく現金化されるので、資金繰り計画では重要視すべきものです。まず繁忙期付近の損益を予測し、把握した入出金のサイトを組み合わせて資金繰り計画を立てることで、より実態に即したものとなるでしょう。

2. 他の資金流出との重なりに注意

多くの会社は、決算月の翌々月に税務申告期限を迎えます。実態として、この税務申告期限の月に納税しているケースがほとんどであり、多額の納税資金を必要とします。通常の運転資金だけを考慮した場合に資金繰りには問題がなくても、納税のための資金流出が重なることで資金繰りが悪化することがあります。設備投資等のように支払い時期をある程度選択できるものでもないため、繁忙期付近と申告期限が重なる会社にはより注意する必要があります。

また、従業員への賞与についても、特定月に多額の資金支出を伴うため、注意すべきです。

売上債権の回収と買入債務の支払いのタイミングを把握

＜ご提案のポイント＞

- ・特定の期間に売上が集中する場合には、売上代金の入金はいつになるのか、必要な支払いがいつ発生するのかを確認することが重要となります。
- ・仕入の支払いが先行して資金が不足すると予測される場合、売掛金や受取手形といった債権が数カ月後に現金化されるまでの間に不足する資金がどのくらいであるのかを把握し、必要な対応をとる必要があります。併せて、他の資金支出についても検討する必要があります。

1. 回収・支払い期間の確認

損益計算書には1年や1カ月という期間を区切り、売上や仕入として発生した金額が記載されます。しかし、損益計算書からは資金の移動を読み取ることはできません。計上した売上が3カ月後に入金となったり、計上した仕入の支払いが翌月であったりするからです。金額が小さい場合はさほど問題ありませんが、売上が集中する時期に対する仕入等は金額が大きくなりやすく資金が不足する要因となります。この場合であっても、支払いの前に必要資金の手当があれば資金不足となることは避けられるため、特に大口の取引先からの入金や出金時期については把握する必要があります。

2. 不足資金の把握

資金繰り計画においては、繁忙期に必要となる仕入資金のように、定期的に必要となる資金である「季節資金」がいくらであるかを把握することが重要となります。時期のずれによる入金額と支払額の差が不足する資金ということになりますが、この際に注意すべきはその他の資金支出です。夏や冬、あるいは決算月に賞与を支給する会社も少なくありませんが、これも季節資金です。もし、売上が集中する期間付近での賞与支給が予定されるのであれば、仕入資金と賞与資金の両方を季節資金として備えるべき金額となることに注意が必要です。

売上が集中する期間の不足資金については、金融機関からの借入で賄うことも一般的です。自前で資金繰りを成り立たせることができる場合は問題ありませんが、入金されるまでの短期間の借入で済み、入金後一括で返済できるため融資を利用する企業も少なくありません。

融資を申し込む際には、なぜ資金が不足するのかの説明資料としての資金繰り計画表の作成が必要なのは言うまでもありません。