

## 資金繰り計画における入出金の予測

**Q.** 資金繰り計画を立てるにあたり、毎月の入出金をどのように予測すればよいのか？

**要旨** 資金繰り計画の作成にあたっては、各月の入金と出金を把握する必要があります。経常的な入出金に加え、固定資産への投資や納税といった多額の資金が必要となる時期を把握し、資金破綻が起こらないようアドバイスする必要があります。

### 解説

#### 1. 入金を予測する

入金は、経常的なものと非経常的なものに大別されます。

経常的なものの代表は売上の入金ですが、これも現金取引によるものと掛け取引によるものに分類されます。現金取引であれば月内での売上と入金は等しくなりますが、掛け取引の場合、売上後に月を超えての入金となります。掛け取引の場合の売上から入金の期間は、業種・業態によってある程度は把握可能ですが、会社毎に特徴があり必ずしも一定ではありません。また、手形取引が多い会社の場合、振り出しから決済すなわち現金化までの期間が長く、注意が必要となります。さらに、相殺についても確認が必要です。売上と仕入が同時に起こるような取引先の場合、実際に現金がやり取りされず、契約した取引金額より少ない入金となるからです。

一方、非経常的な入金は災害による保険金の受け入れや各種補助金の受け入れなどが該当します。入金が確実なものは計画に反映すべきですが、そうでないものについては計画に織り込まないことで保守的な計画とすべきでしょう。

#### 2. 出金を予測する

まず、月々大きく増減しない出金を把握します。例えば、従業員の給与の固定部分や事務所の賃料、光熱費などがこれに該当します。

次に売上の増減に左右される出金、つまり変動性のある出金を把握します。仕入代金や外注費用等が主な原価性のある費用としての出金となりますが、過去の実績や現在の取引条件などから出金計画を立てます。この際には、売上入金と同じく支払い時期に注意しなければなりません。

固定資産の購入など投資計画がある場合、資産の購入時期や金額にも注意し、確実に資金計画に反映させます。さらに、会社の大きな支出の一つともいえる納税については、決算確定時のものだけでなく、法人税・消費税の予定納税の金額と時期を確認し、計画に織り込むことが重要となります。

# 将来予測には精度の高い 資金繰り計画が必要

## ＜ご提案のポイント＞

- ・入出金を把握し、精度の高い資金繰り計画を作成することで、将来を予測した資金管理を行うことができます。
- ・設備投資や納税など一時的に多額の出金がある場合、金融機関と情報共有しておくことで、よりスムーズなサポートを進めることが可能となります。

## 1. より精度の高い資金繰り計画をつくる

資金が枯渇すれば、どれだけ利益がでていても企業活動はそこで停止してしまいます。資金が枯渇しないことが企業活動の前提ということになりますが、資金が枯渇しない状態であっても、その後の資金の動きが分かっている状態とそうでない状態とは大きな差があります。

経営者の資金繰りの心理的負担を減らす意味でも、より精度の高い資金繰り計画を作成する必要があります。経営者が常に資金繰りに頭を悩ませている状態では、経営に集中できません。会社の永続的な発展のためにも経営者は経営に集中すべきです。

## 2. 資金が必要になる際の事前準備をする

会社が活動していく中で、通常の営業活動とは別に多額の資金を必要とすることがあります。例えば、現在の生産効率を上げるための設備の購入や施設の大規模修繕、毎年の決算後の税金の納付や法人税・消費税の一部を前もって納付する予定納税などがこれに該当します。

将来必要となる資金を計画的に積み立てておくことができれば問題ありませんが、別途資金を積み立てていくことができるほどの余裕をもった経営をすべての中小企業ができていくわけではありません。そのため、まとまった資金が必要な時にその手当をどのように行うか考えることとなりますが、資金繰り計画で資金が必要な事実が事前に把握できていれば、あらかじめ準備することが可能となります。自社で資金調達するのであれば有価証券などの資産を売却したり、積立型の保険を解約するなどの計画を立てることで、外部に頼らない資金調達を無理なく行うことができます。

単独に必要な資金が獲得できない場合、投資などの計画を見直すことや、金融機関などからの借入も検討すべきでしょう。金融機関に融資を依頼する場合でも、通常の営業活動とそれ以外の活動における入出金を高い精度で予測した資金繰り計画表が作成されていれば、スムーズなサポートが期待できるでしょう。