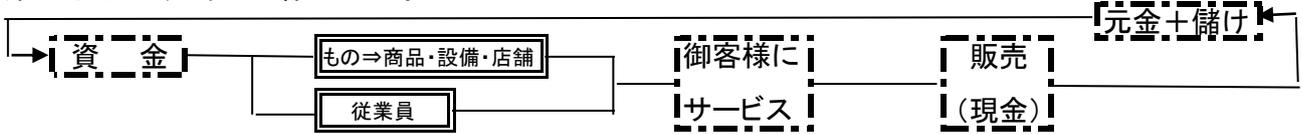


1. 商売は、お金がなくては叶えられない。

1 商売は、お金がなくては叶えられない。



2 会社のお金は、こうして増えていく。



3 儲けたお金は、こうして使われる



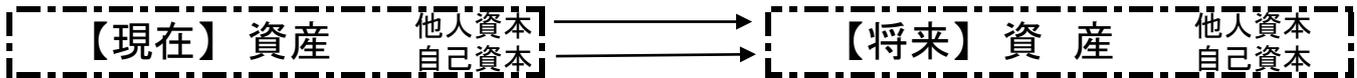
4 赤字は会社の財産を食いつぶす。



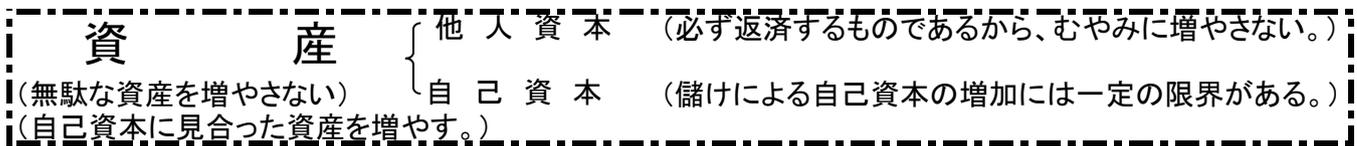
5 会社の資産はこうして支えられている。



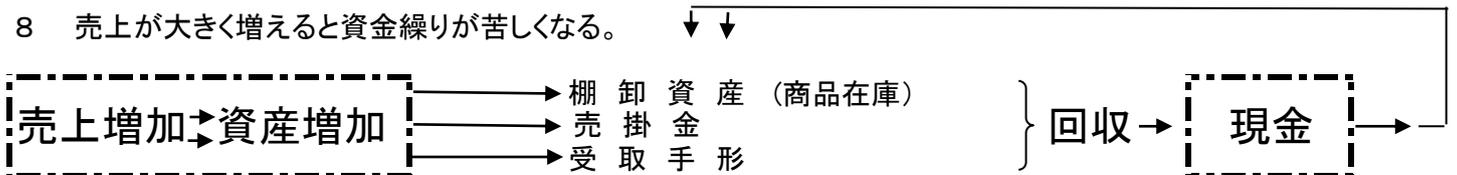
6 会社の成長は、自己資本が大きくなること。



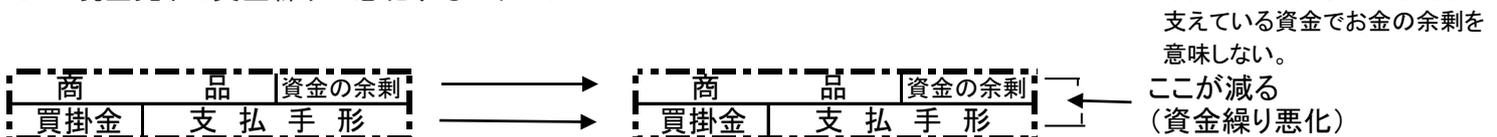
7 会社を成長させるには、資金繰りが必要。



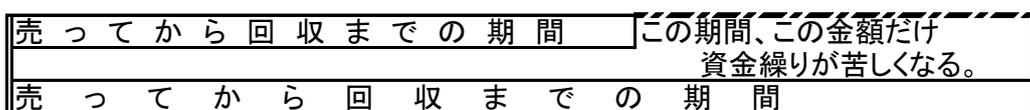
8 売上が大きく増えると資金繰りが苦しくなる。



9 現金売りで資金繰りが悪化するパターン



10 売上代金の回収が長引くと資金繰りが苦しい。

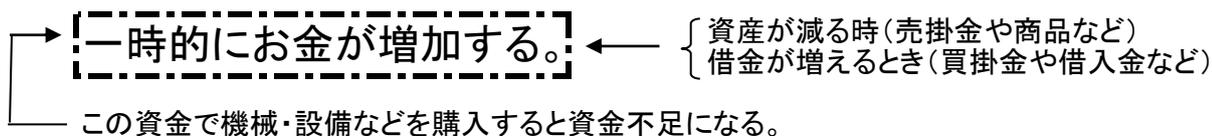


11 商品の在庫が増えると、資金繰りが苦しい。

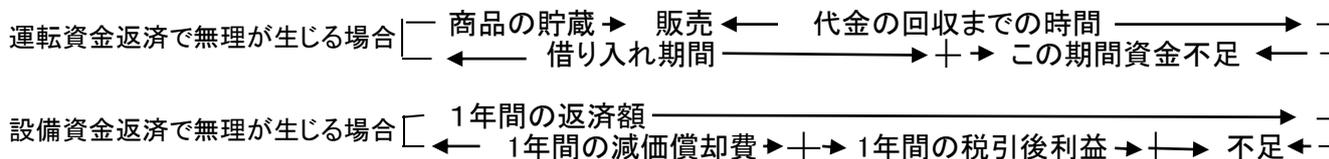




12 手元の現金で機械などを購入すると資金が足りなくなる。



13 借入金の返済に無理があると、資金繰りが苦しくなる。



14 キャッシュフローのしくみ

| | | |
|-----------------|------------------|-----------|
| 販 売 | 経 費 | 現金増加 高 |
| 販売商品の仕入代金(現金支払) | 人件費・家賃等販管費(現金支払) | 儲け(現金) |
| | 減価償却費(否現金払) | 税金1/2 |

15 会社の活動予測を把握することが資金繰り。



16 資金繰りは、安全を第1に考える。



18 日々の支払を円滑に行うための手順



19 日繰表を作る

| 月度 | 日付 | 摘 要 | 入 金 | 出 金 | 残高(円) |
|----|----|--------------|-----------|-----|-----------|
| 1 | | 前月よりの繰越金 | | | 4,430,045 |
| | | 入金出金の内容を記入する | ※単位は千円か万円 | | |

20 日繰表を作る(入金の欄の記入)

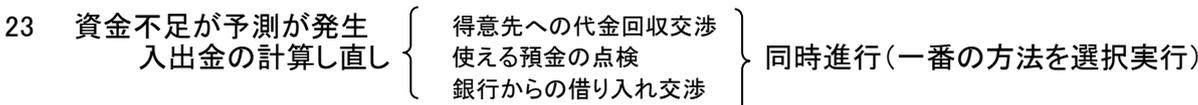
| 日付 | 摘 要 | 入 金 |
|----|--|-----|
| 1 | 前月よりの繰越金 | |
| | ● 受取手形の決済入金 ● ABC商事売掛金入金 ● 社長貸付金回収 ● 売掛金回収(合計も可) | |

21 日繰表(出金の欄の記入)

| 日付 | 摘 要 | 出 金 | 残 |
|----|---|-----|---|
| 1 | 前月よりの繰越金 | | |
| | ▲ 公共料金の支払い ▲ 諸経費支払 ▲ 支払手形決済 ▲ S銀行手形決済 ▲ 業者定時払 | | |

22 日繰表で発生する資金不足の原因

売上代金の回収遅れ・入出金の時差・予定外の資産購入



※手だてのポイント { 得意先への代金回収交渉 → 手形が現金にならないか
 使える預金の点検 → 眠っている定期預金・普通預金がないか
 銀行からの借り入れ交渉 → 預金担保の借入は・返済進行担保の余裕 }

24 月別資金繰表

前月繰越金は、現金・

預金(普通・当座・定期)で(月度) 前月繰越金

担保の預金は含まない。

+ 1か月間の入金予定 - 1か月間の出金予定 = (月度) 前月繰越金

25 月別資金繰表(会社の表情に合ったものを作る)

| 項目 | 式 | 月 | 月 | 月 | 月 | 月 |
|-------|-----------|---|---|---|---|---|
| 前期繰越金 | ① | | | | | |
| 入金 | | | | | | |
| 合計 | ② | | | | | |
| 出金 | | | | | | |
| 合計 | ③ | | | | | |
| 収支戻 | ② - ③ | ④ | | | | |
| 財務 | 銀行借入 | ⑤ | | | | |
| 務 | 銀行返済 | ⑥ | | | | |
| 収支戻 | ⑤ - ⑥ | ⑦ | | | | |
| 翌月繰越金 | ① - ④ + ⑦ | ⑧ | | | | |

26 売上代金の回収の見積もり

(月度) 前月末の売掛金 + 当月売上予想 - 当月回収予定

{ 手形回収分 } ← 当月末の売掛金
 { 現金回収分 } ← この部分が【月別資金繰表】の入金

27 年間売上予測からの月別売上予測を見る

| | 6月 | 7月 | 8月 | 省 | 4月 | 5月 | 合計 | A/B = 売上予測比 |
|-------|--------|--------|--------|---|--------|--------|---------|-------------|
| X年度実績 | 20,000 | 21,000 | 33,000 | | 18,000 | 33,000 | 253,000 | |
| Y年度実績 | 32,000 | 33,000 | 41,000 | | 21,000 | 31,000 | 281,000 | |
| | 0.625 | 0.636 | 0.805 | 略 | 0.857 | 1.065 | 0.900 | |

28 仕入金額の見積もり

| 売 | 売 | 上 | 上 | 原 | 予 | 粗 | 想 | 利 | 益 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 売 | 上 | 上 | 上 | 原 | 予 | 粗 | 想 | 利 | 益 |

売上予測を比率で見て、仕入金額を予測し、適正な仕入計算をする。 ※ 売上高と仕入高のバランスをとる。

29 仕入代金の支払い

商品の購入 { 購入と同時に現金で支払う → 現金仕入れ
 1か月まとめて支払う → 現金支払い
 支払手形支払い
 受取手形を裏書きして支払う }

30 諸経費を見積る

経費の出金 { 人件費 → 毎月～給料・福利厚生費 → 年～賞与・保険料・社員旅行の経費
 諸経費 → 毎月～地代家賃・広告費・接待費・交通費・修繕費・通信費等 → 年～税金等諸会費等 }

※過去の実績から増減を常に図る