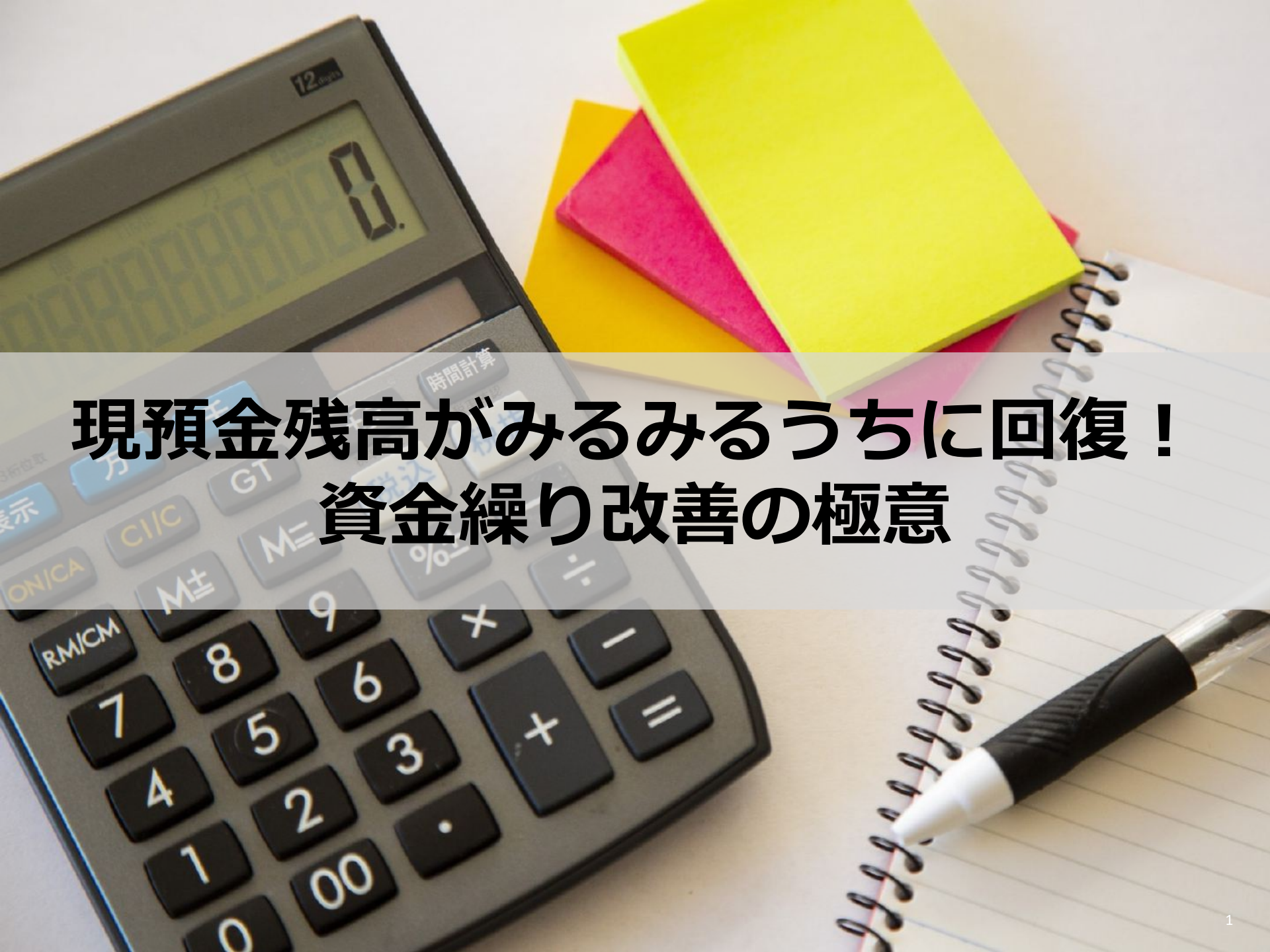


現預金残高がみるみるうちに回復！資金繰り改善の極意

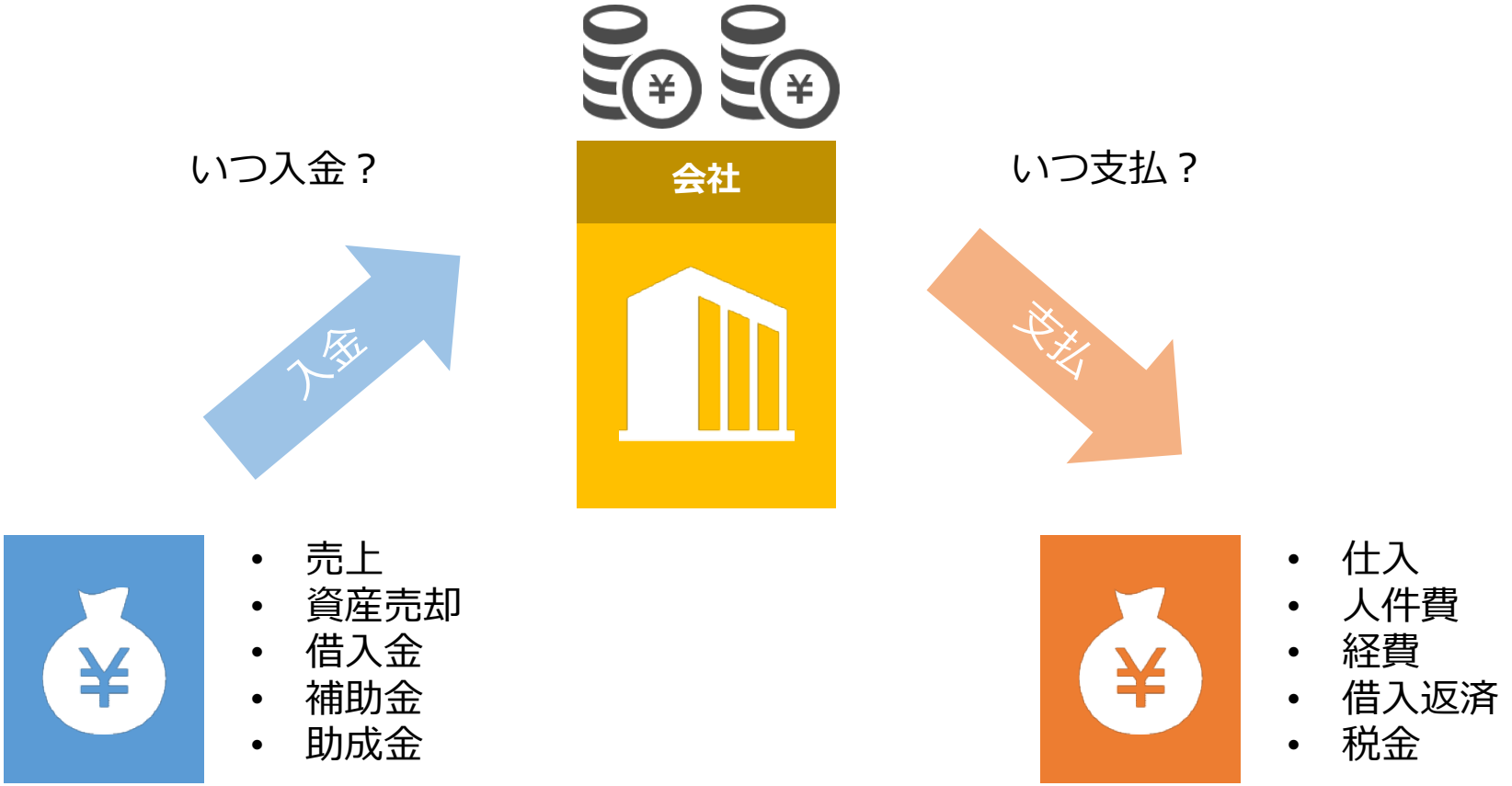
目次

1. 資金繰りとは
2. 資金繰りの必要性
3. なぜ資金繰りに窮するのか
4. 資金繰りを良くする方法
5. 資金繰りを改善する資金調達
6. コロナ時代の資金繰り手法
7. My CFOとは

©2021 IQOLA Inc.

1.資金繰りとは

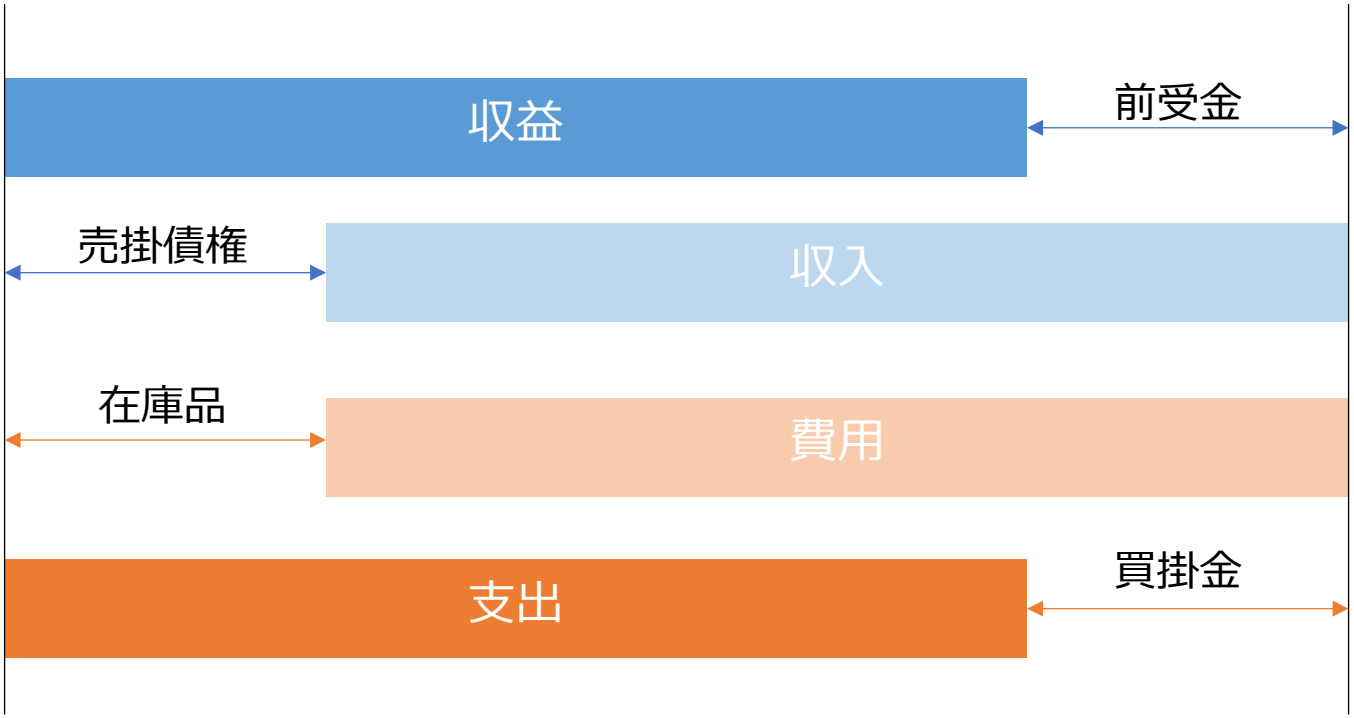
資金繰りとは会社の収入と支出を管理して、収支の過不足を調整すること。



©2021 IQOLA Inc.

1.資金繰りとは

資金繰りの第一歩は「収益と収入」「費用と支出」の違いを理解すること。



©2021 IQOLA Inc.

1.資金繰りとは

キャッシュフローは「過去」の資金変動であるのに対して、資金繰りは「将来」の資金の変化を表す。

キャッシュフロー計算書	**過去の成績表** 会社の「外部」へ現預金の状況や実績を明らかにするために作成
資金繰り表	**未来の計画表** 会社の「内部」で将来の資金繰りを上手く回すために作成

©2021 IQOLA Inc.

1.資金繰りとは

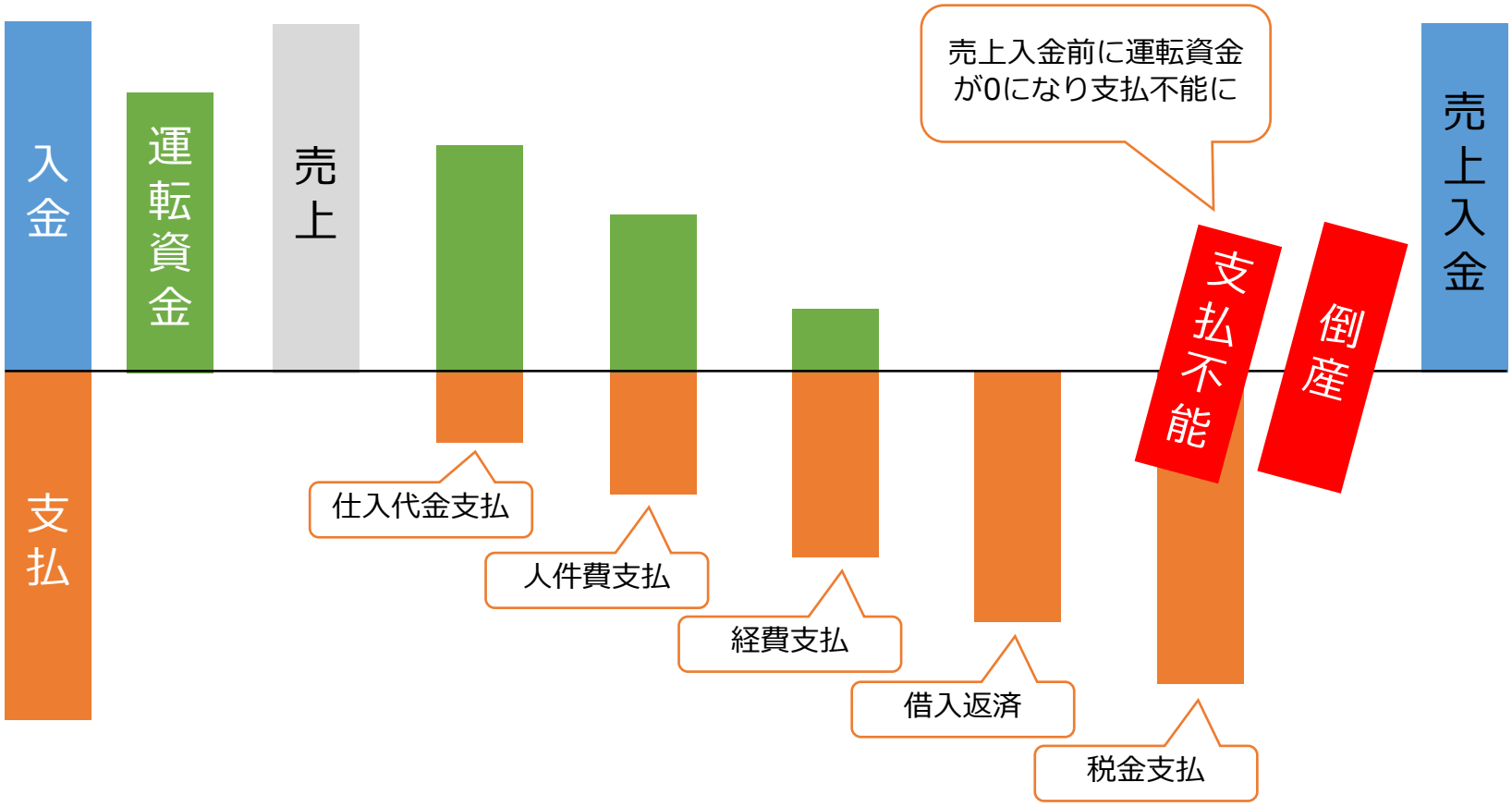
融資は資金調達費用が安い代わりに返済義務がある。出資は返済義務がない一方で、経営に関与される可能性がある。

	融資(debt)	出資(Equity)
返済の有無	あり	基本的になし (株式買取条項に注意)
担保・保証人	基本的にあり (銀行と交渉の余地)	なし
利払い	基本的にあり (実質無利子融資の存在)	基本的になし (出資契約による)
配当	なし	あり
経営関与	なし	あり
資金提供者の視点	返済可能性 (貸した金が返ってくるか)	将来性 (将来業績や株価が上がるか)

©2021 IQOLA Inc.

2.資金繰りの必要性

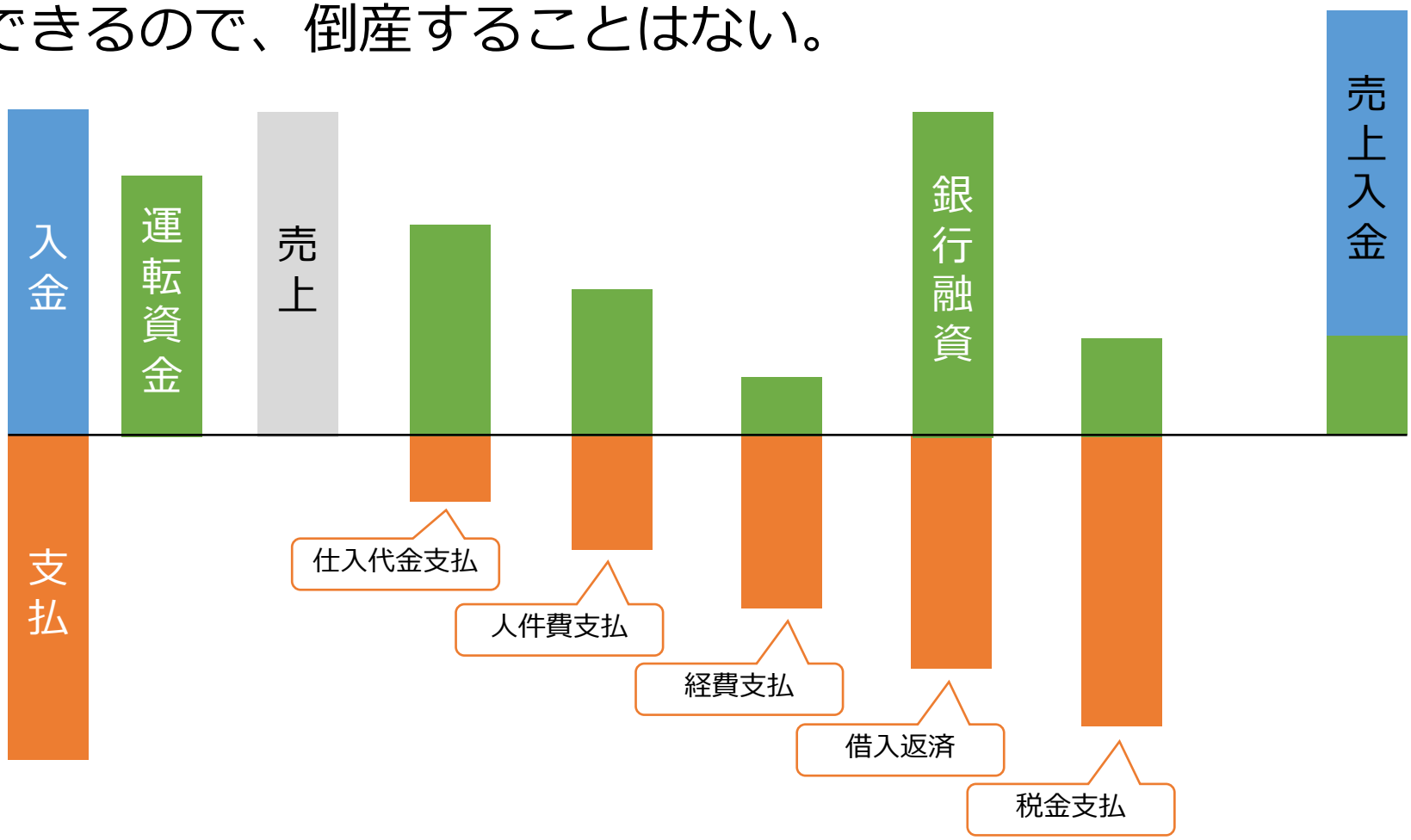
資金の枯渇はすなわち倒産を意味する。売上が上がっていても入金が追いつかずに支払不能となるケースが多い。



©2021 IQOLA Inc.

2.資金繰りの必要性

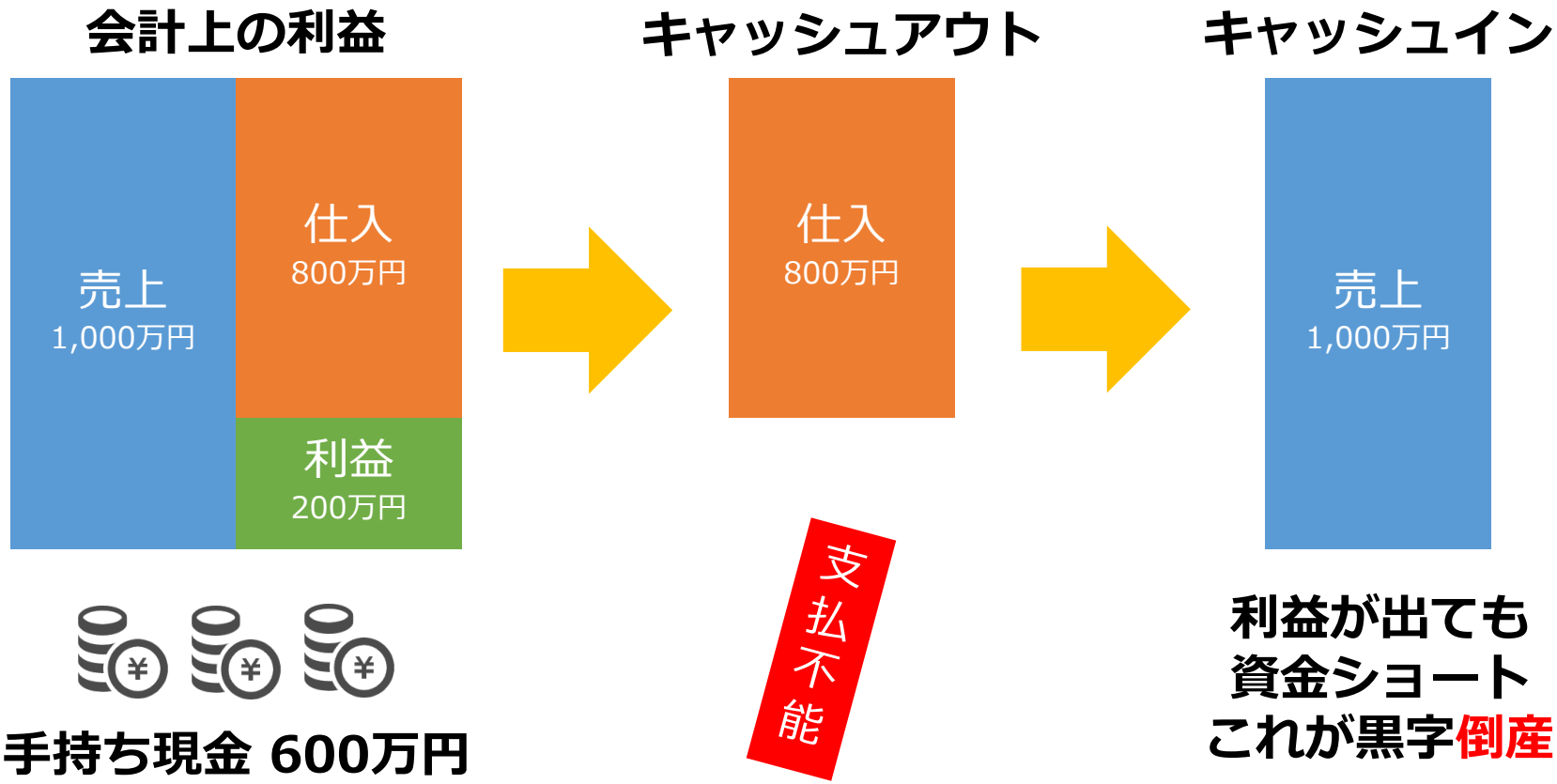
運転資金を補填するために銀行融資を受けていれば、事業を継続できるので、倒産することはない。



©2021 IQOLA Inc.

2.資金繰りの必要性

黒字でも倒産する企業が後を絶たない。その原因は入金と出金の予測を見誤ることによって起こることが多い。



©2021 IQOLA Inc.

2.資金繰りの必要性

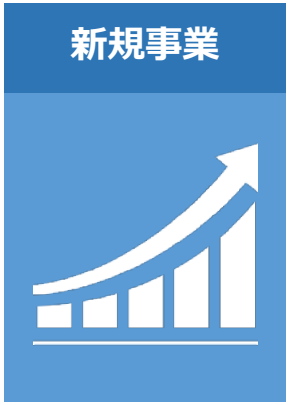
資金は企業が成長するために必ず必要であり、資金が潤沢であればあるほど、成長のための打ち手が増える。













©2021 IQOLA Inc.

2.資金繰りの必要性

資金には保険としての性格もある。特に10年に一度経済危機が起きている現在、保険として資金を厚めに持つ必要がある。

リーマンショック(2008)



リーマンブラザーズの破綻により全世界に金融危機が発生。金融業界の不況が他業界に波及することで、全業界が影響を受けることになった。

東日本大震災(2011)



M9.0の超巨大な地震が日本を襲い、東日本を中心に甚大な被害が出た。特に生産停止や物流網の混乱など、製造業に大きな影響が発生。

新型コロナウイルス(2020)



全世界的なウイルスの流行により、オフライン主体の業界(飲食業など)に大きな影響が出た。一方で、IT業は比較的堅調に業績が伸びていった。



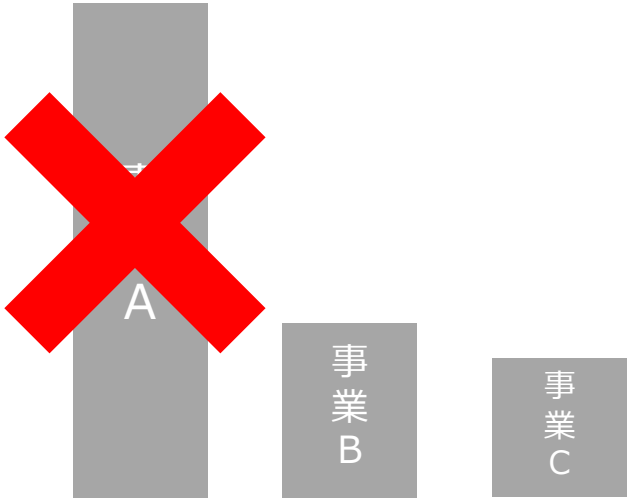
豊富な資金は**緊急事態時の保険として機能**する

©2021 IQOLA Inc.

3.なぜ資金繰りに窮するのか

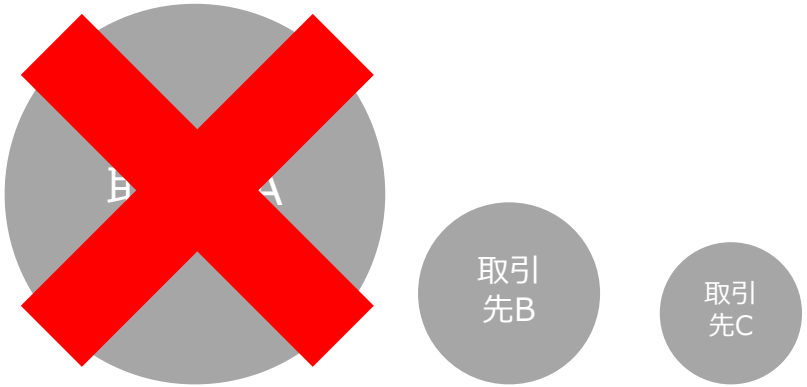
特定の事業や得意先に依存すると、何かあった時のリスクが非常に高い。

特定の事業



事業Aの業績が悪化すると、他の事業で収益を賄うのが難しくなる。

特定の取引先



取引先Aとの取引が打ち切りになると、業績が一気に悪化する。

©2021 IQOLA Inc.

3.なぜ資金繰りに窮するのか

損益計算書ばかり気にしていると、儲かっていても資金の減少に気づけないことが多い。

	区分	当事業年度（自　平成16年4月1日至　平成17年3月31日） 金額（千円）		百分比（%）
	Ⅰ　売上高		8,739,310	100
	Ⅱ　売上原価			
	1　商品・製品期首たな卸高	107,794		
	2　当期製品製造原価	6,973,898		
	合計	7,081,692		
	3　商品・製品期末たな卸高	149,336	6,932,356	79.3
①	売上総利益		1,806,954	20.7
	Ⅲ　販売費及び一般管理費			
	1　運賃諸掛費	380,386		
	2　広告宣伝費	113,522		
	3　給料賃金、諸手当	137,797		
	4　退職給付費用	8,413		
	5　減価償却費	24,826		
	6　貸倒引当金繰入	3,939		
	7　その他の費用	276,745	945,628	10.8
②	営業利益		861,326	9.9
	Ⅳ　営業外収益			
	1　受取利息	10,810		
	2　有価証券売却益	87,994		
	3　為替差益	32,665		
	4　雑収益	36,340	167,809	1.9
	Ⅴ　営業外費用			
	1　支払利息	500		
	2　有価証券評価損	122,489		
	3　雑損失	13,468	136,457	1.6
③	経常利益		892,678	10.2
	Ⅵ　特別利益			
	固定資産売却益	162,457	162,457	1.9
④	税引前当期純利益		1,055,135	12.1
	法人税、住民税、及び事業税	432,000		
	法人税等調整額	△10,925	421,075	4.8
⑤	当期純利益		634,060	7.3
	前期繰越利益		306,006	
	中間配当額			199,793
⑥	当期末処分利益		740,273	

当期に稼いだ売上については教えてくれるが、**売上のうち、どのくらいの入金があったのかについては教えてくれない。**

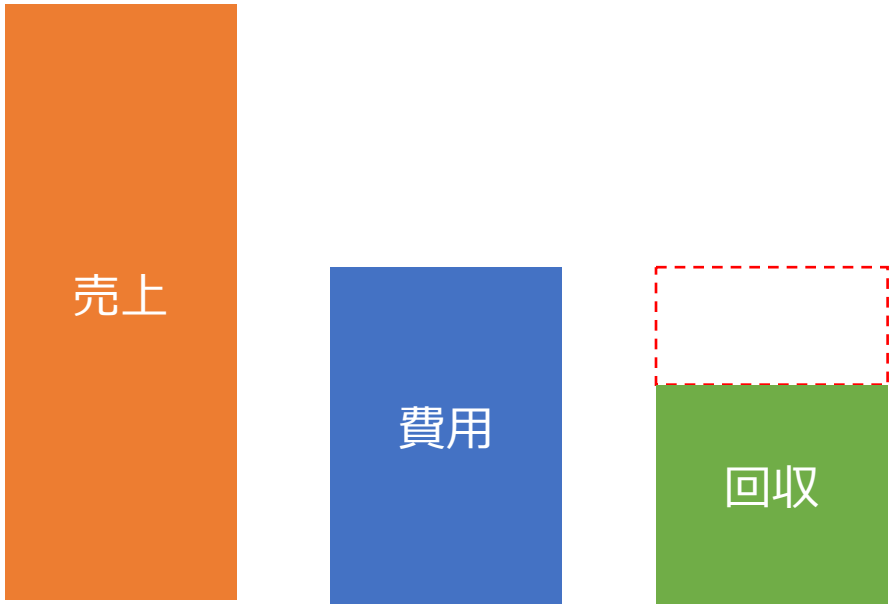
収益や費用の中には評価損益など、**現預金の増減とは全く関係ない項目が含まれている。**

当期に稼いだ利益(当期純利益)については教えてくれるが、**当期に増えた現預金残高については教えてくれない。**

©2021 IQOLA Inc.

3.なぜ資金繰りに窮するのか

売上を上げることに躍起になり、その後の「回収」がおざなりになっている中小企業が多い。



費用を下回った分だけ
現預金残高が減少している

©2021 IQOLA Inc.

4.資金繰りを改善する方法

資金繰りを改善する方法は大きくまとめると4つしかない。



入金を増やす



入金を早くする



支出を減らす



支出を遅くする

©2021 IQOLA Inc.

4.資金繰りを改善する方法

売上を上げなくても「入金を増やす」方法はたくさんある。



売掛金の年齢表を作成する

売掛金の発生日別に売掛金をリストアップしたもの。時間が経過すればするほど回収は難しくなるため、優先的に回収すべき売掛金や債権が一目でわかる。



取引先の与信管理を行う

売上が上がったとしても支払ってくれなければ意味がない。そこで、取引先の支払能力を確認するために、信用調査と与信枠の設定を行うことで、難なく売上を回収することができる。



取引に際して前渡金・着手金をもらう

リスクの高い取引先の場合は、前渡金や着手金をもらうことを検討。売上の一部をもらっておくことで、仮にトラブルがあったとしても、被害を最小限に食い止めることができる。

©2021 IQOLA Inc.

4.資金繰りを改善する方法

「入金を早くする」ことで手持ちの資金が大幅に改善する。



請求書を即時に発行する

請求書は月末締めで発行する会社が多いが、請求書を発行できる事実が発生し次第請求書を発行してしまう手法。請求書が早く発行された分だけ入金も早まる。



契約書に遅延損害金の条項を盛り込む

仮に契約期日までに入金がなされない場合は損害金を支払うべき旨を契約書に盛り込む。取引先に対する牽制にもなるし、万が一遅延が発生した場合には利息を取ることができる。



日頃から銀行に将来の資金需要を伝える

銀行は融資を申し込んですぐにお金を貸してくれるわけではない。そこで、日頃からいついつに資金需要が発生するか伝えておくことで、迅速に融資が実行される基盤を整えることができる。

©2021 IQOLA Inc.

4.資金繰りを改善する方法

経費や税金の無駄な支出を抑えることは資金繰り改善の一丁目一番地。



合理的な節税を行う

資金金の額を減らすことで法人税などの優遇を受けることができる。また、回収が見込まれない資産を損金に落としたり、投資の前倒しを行うことでも合理的な節税を行うことができる。



相見積もりを取る

中小企業の場合、懇意にしている取引先がいくつかある一方で、懇意にしているが故に市場価格よりも高い金額で契約しているケースが散見される。一度冷静になって相見積もりを取ることをお勧めする。



役員への貸付をやめる

社長への個人的な貸付だけでなく、社長の個人利用分は「役員貸付金」として計上される。これらは会社のキャッシュフローを痛めるだけでなく、銀行からの評価が非常に下がる点で注意が必要。

©2021 IQOLA Inc.

4.資金繰りを改善する方法

支出を遅くすることでも資金繰りの改善が図れる。実質的に取引先から「お金を借りる」効果がある。



請求書の支払い日付を変える

請求書の締め日を発行日基準から到着日基準に変更することにより、1ヶ月まるまる支払い期日が遅くなることが多い。また、振込期日を翌々月末にするよう交渉する。



法人カードで決済を行う

銀行振込の場合は即時にキャッシュアウトが生じる一方で、法人カードを使えば、締め日にもよるが最大で2ヶ月弱まで支払い期日を延ばすことが可能となる。



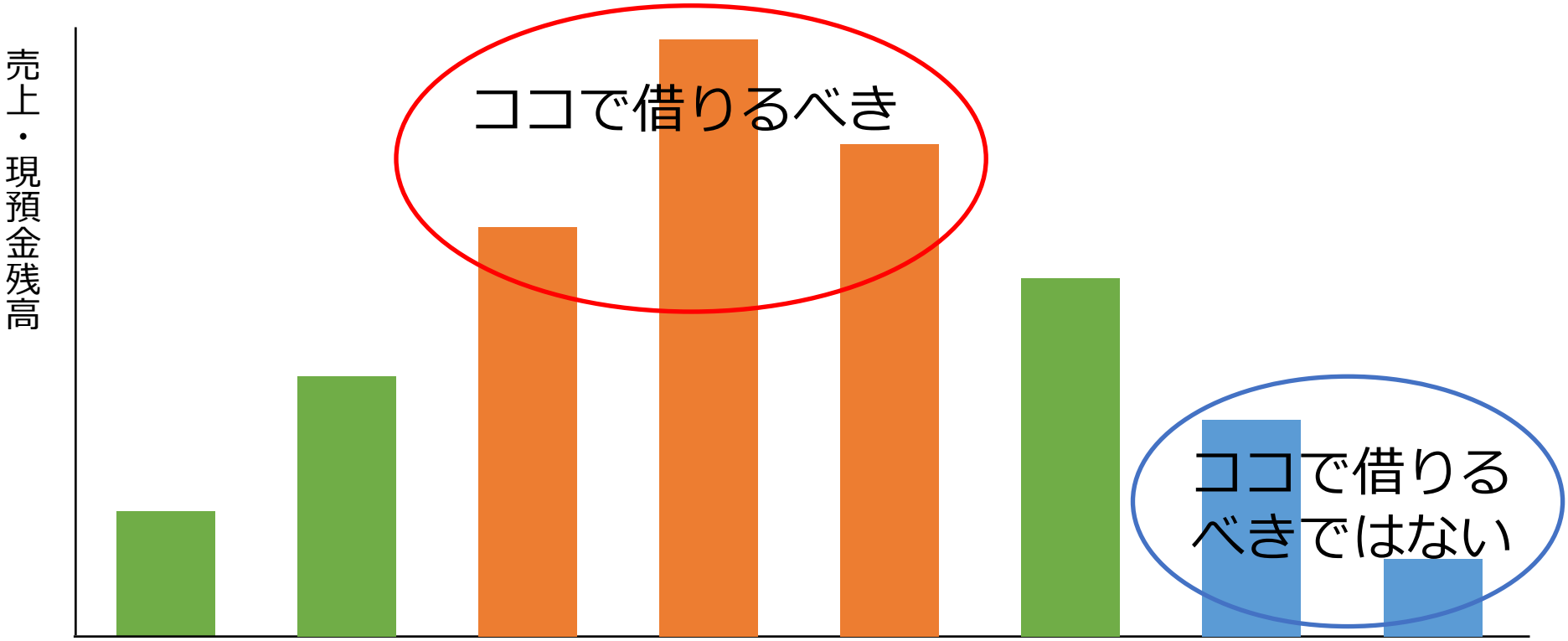
購入ではなくリース契約にする

機械設備や車両などの固定資産は購入すると一括してキャッシュが出ていってしまうが、リース契約にすれば支払を遅らせることができるだけでなく、企業によってはリース債務を計上しなくてもよい。

©2021 IQOLA Inc.

5.資金繰りを改善する資金調達

銀行融資は業績が良い時に借りるべし。お金がなくなってから銀行に駆け込むようでは遅い。



©2021 IQOLA Inc.

5.資金繰りを改善する資金調達

金利や手数料は高くなってしまうが、銀行融資以外の資金調達手段も知っておくことで調達の選択肢が広がる。

ABL　資産を担保とした融資

売掛債権や動産を「担保」にした融資。換金価値があれば在庫(商品や原材料)も対象となる。ファクタリングに比べて利率・手数料が安い。

ファクタリング　売掛債権の売却

売掛債権を「売却」して現金化する資金調達手法。2社間ファクタリングと3社間ファクタリングがあり、手数料が大きく異なる。

リースバック　設備を売却して再リース

機械設備などをリース会社に売却してまとまった資金を調達し、リース会社から当該設備のリースを受ける手法。対象資産を使い続けながら、資金を調達することができる。

ノンバンク融資　銀行以外からの借入

銀行以外の金融機関から受ける融資。銀行よりも審査が厳しくないというメリットがある一方、手数料は高め。また、一度ノンバンクから借りると銀行から借りにくくなる。

©2021 IQOLA Inc.

6.コロナ時代の資金繰り

コロナ時代の資金繰りは4つのポイントを意識する。



売上より回収を重視



無駄な経費を削減



早めの銀行融資

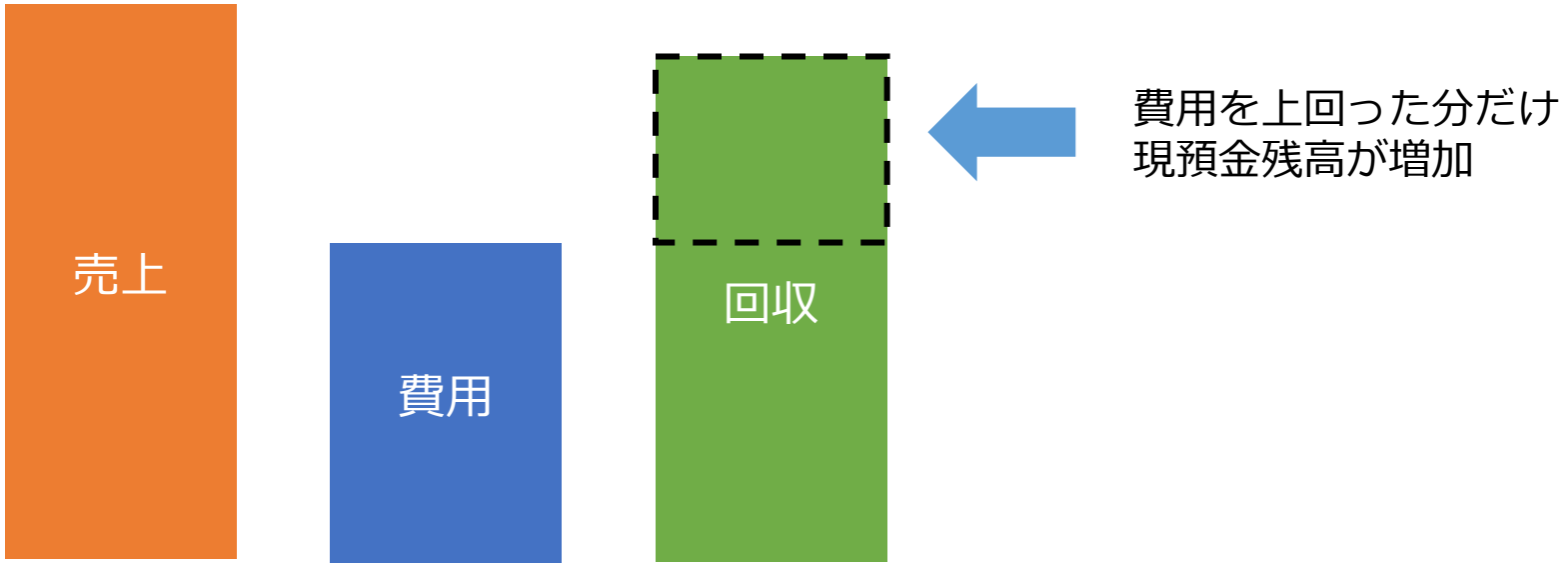


補助金・助成金の活用

©2021 IQOLA Inc.

6.コロナ時代の資金繰り

まずは売上を増やすことよりも回収を最大化すること。回収することで初めて現預金残高が増える。



©2021 IQOLA Inc.

6.コロナ時代の資金繰り

固変分解を行った上で無駄な経費を削減することで、筋肉質な組織を実現。

変動費　**売上に比例して増減する経費**

- 売上原価
- 荷造運賃
- 外注費
- **旅費交通費**
- **接待交際費**

← 削減の余地アリ

固定費　**売上と関係なく発生する経費**

- 給与手当
- 法定福利費
- **地代家賃**
- **保険料**
- 減価償却費

← 削減の余地アリ

販管費を月次別にみていくと、無駄な経費が見つけやすい。
損益分岐点を下げるために、固定費を中心として削減する。

©2021 IQOLA Inc.

6.コロナ時代の資金繰り

銀行が貸したくなるタイミングで借入を行うことが肝。手遅れになってはいけない。



売上が伸びている



営業利益が黒字



現預金が月商の3ヶ月以上

©2021 IQOLA Inc.

6.コロナ時代の資金繰り

いくつか注意点があるものの、補助金・助成金をうまく活用することで資金調達ができる。

	補助金	助成金
管轄	経済産業省 / 地方自治体	厚生労働省 / 地方自治体
目的	日本経済や地域経済の活性化	雇用や労働環境の改善
金額	数十万～数億円	数万～数百万円
受給要件	補助事業に採択される必要 (採択率は補助金毎に異なる)	要件を満たしていれば給付
申請期間	随時 (予算が切れたら終了)	数週間から1ヶ月程度
注意点	実際に補助金をもらうまで かなりの時間がかかる	社員を雇っていないと 使えない助成金が多い

©2021 IQOLA Inc.

7.My CFOとは

中小企業の資金繰りと財務戦略を適正化する外部CFOサービス。経営意思決定を数値面から支える。

資金繰りの適正化



経験豊富な公認会計士が最適な資金繰りの方法をアドバイスすることで、**みるみるうちに現預金残高と資金繰りが改善していきます。**

心強い財務参謀



自社CFOを雇い入れる場合は年収1,000万円以上の待遇を用意することが通常です。弊社では、**財務の専門家である公認会計士を中心とした財務コンサルタントが御社の財務戦略を月額10万円からサポート**します。

全国どこでも対応



地方で生まれ育ち、東京・シンガポールで実力を磨き上げた公認会計士が日本全国どこでも御社の財務戦略を支援いたします。**オンライン中心のサービスなので、御社の場所を問わず支援が可能です。**

©2021 IQOLA Inc.

7.My CFOとは

中小企業のニーズに応じて4種類のプランを用意。最低10万円から財務の関するアドバイスを受けることができる。

プラン	Basic	Standard	Plus	Gold
プラン概要	定期的に財務に関するアドバイスを受けたい	いつでも財務に関するアドバイスを受けたい	財務だけでなく経営意思決定の相談もしたい	金融機関面談の同席をしてほしい
月額料金	10万円	20万円	30万円	50万円
資金繰り・資金調達アドバイス(月1回Zoom面談)	○	○	○	○
月次試算表をもとに資金繰り表の作成	○	○	○	○
資金繰りや財務戦略アドバイス(チャット・メール無制限)		○	○	○
月次で財務状況の予実分析財務レポートの作成		○	○	○
経営意思決定に関するアドバイス(チャット・メール無制限)			○	○
銀行面談の同席と交渉				○

©2021 IQOLA Inc.

7.My CFOとは

代表者プロフィール



藤井 伸雄

公認会計士 / シンガポール国立大学MBA
横浜国立大学経済学部卒業
兵庫県丹波市出身

監査法人及び東証一部上場のコンサルティング会社にて会計監査業務、財務・ビジネスデューデリジェンス業務に従事。

学生時代に家業の生花業を手伝い、トラックに乗せられて花の配達に精を出す中で、資金繰りの重要性を実感。

幼少期の経験と公認会計士の知識を活かして、資金繰りを改善したい中小企業に貢献するため当サービスを立ち上げ。

ご連絡・ご相談はこちらまで

TEL : 070-8331-7415

MAIL : nobuo_fujii@iqola.jp

©2021 IQOLA Inc.


My CFOで
今すぐ資金繰りを改善しましょう！