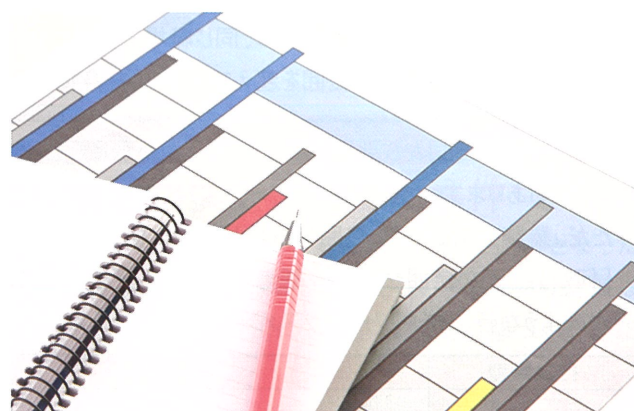


ご存知
ですか？

キャッシュ・コンバージョン・サイクル 資金繰り管理は大丈夫ですか？

AI、グローバル、少子高齢化といった社会の変化は企業の生き残りにも大きな影響を与えています。いつの時代もそうですが、先行き不透明な経済環境のなかで企業が生き残っていくためには、原理原則を再認識することが大切です。企業経営における基本の一つが資金管理です。

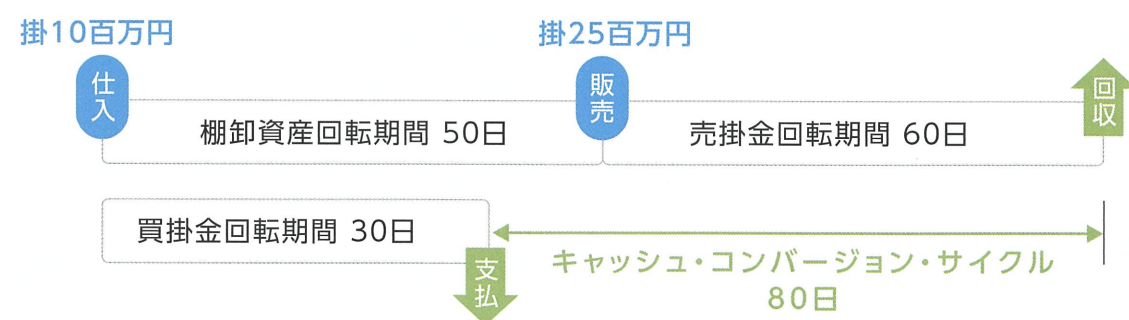
今回は、資金の効率性の把握や資金繰り改善の役に立つ、キャッシュ・コンバージョン・サイクルとその活用方法をご紹介します。



キャッシュ・コンバージョン・サイクルとは

ビジネスの基本サイクルは、現金が材料等に投下され、製造工程を経て販売されることで売掛金となり、最後に増額した形で現金として戻ってくるなどのプロセスです。これをキャッシュ・コンバージョン・サイクルと呼びます。皆様は日々の経営の中で、売掛金回収時期の交渉に苦慮されたり、在庫（棚卸資産）として倉庫に眠っている期間の短縮化に頭を悩ませたりというようなご経験はありませんでしょうか。これはすなわち、キャッシュ・コンバージョン・サイクルの検討をしていることに他なりません。以下で、その事実を分かりやすくご説明致します。

例えば、10百万円の材料を掛けで仕入れ、30日後に仕入代金（買掛金）を支払うとします。製造工程を経て仕入れから50日後に25百万円で販売したとします。但し、代金（売掛金）の回収は販売から60日後です。これをイメージで表すと下図のようになります。



表中の、商品・材料を仕入れてから販売するまでの期間を棚卸資産回転期間、仕入代金を支払うまでの期間を買掛金回転期間、販売してから売掛金を回収するまでの期間を売掛金回転期間といます。

そして、売掛金回転期間と棚卸資産回転期間を合わせた期間から買掛金回転期間を差引いたものがキャッシュ・コンバージョン・サイクルで、上図では80日となっています。もし、最初に現金が10百万円しかなかったとしたら、買掛金10百万円の支払後は現金残高がゼロとなるため、80日後の売掛金25百万円の回収前に1円でも何らかの支払義務が生じると、理屈上は資金ショートすることになるわけです。黒字倒産の典型的な例です。

キャッシュ・コンバージョン・サイクルの活用方法

もう少し詳しく、計算ロジックの観点から、キャッシュ・コンバージョン・サイクルの活用方法を見てみましょう。

仕組みと前述の例から見ても分かる通り、売掛金回転期間が短いほど、棚卸資産回転期間が短いほど、買掛金回転期間が長いほど資金効率は良くなるといえます。以下では各回転期間の計算式（右図）を分解して考えることで、具体的な改善方法の糸口を探りたいと思います。

$$\begin{aligned} \text{売掛金回転期間} &= \frac{\text{売掛金}}{\text{売上高}} \times 365\text{日} \\ \text{棚卸資産回転期間} &= \frac{\text{棚卸資産}}{\text{売上原価}} \times 365\text{日} \\ \text{買掛金回転期間} &= \frac{\text{買掛金}}{\text{売上原価}} \times 365\text{日} \end{aligned}$$

売掛金回転期間

売掛金回転期間を短くするには、売上高に対する売掛金の比率を小さくすることです。そのためには、交渉により回収期間を短くすることのほか、売掛金の支払が遅れている、あるいは、滞っている相手先を洗い出して支払いを促すことがあげられます。

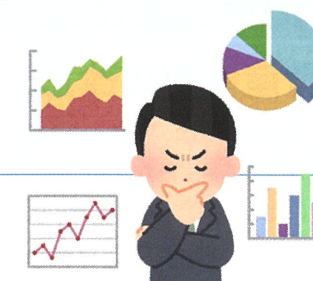
棚卸資産回転期間

棚卸資産回転期間を短くするには、売上原価に対する棚卸資産の比率を小さくすることです。そのためには、ジャストインタイム生産システムに代表されるような、工程間の仕掛在庫を最少に抑える工夫により、棚卸資産の保有残高を最少にすることがあげられます。また、過剰な在庫や販売不能の在庫は、回転期間を延ばしてしまうだけでなく、在庫管理コストを増大させますので、不良在庫等は処分の検討が必要になります。

但し、在庫がなかったために、販売の機会を逃してしまうケースもあるため、あくまで機会損失を生まない範囲での適正在庫であることが肝要です。

買掛金回転期間

買掛金回転期間を長くするには、売上原価に対する買掛金の比率を大きくすることです。そのためには、交渉により支払サイトを伸ばしてもらうこと、あるいは、コスト削減により売上原価を圧縮することがあげられます。



キャッシュ・コンバージョン・サイクルの活用方法は、上記を参考に皆様の現場の状況に合わせて工夫していただく必要があります。機会損失を回避し、収益性との兼ね合いで最適なキャッシュ・コンバージョン・サイクルのバランスをとることが大切です。

お問合せ先

AKJ Partners
税理士法人 AKJパートナーズ 福岡オフィス
米国公認会計士・税理士・脇屋・後藤

福岡市博多区住吉1-2-25
キャナルシティビジネスセンタービル9F
TEL.092-283-3350 / FAX.092-283-3351

