

小売業における「商売」の技術 (第6回)

小売業における資金繰り

Forum-K 主宰 上條 資男
経営コンサルタント



今まさに不景気のどん底です。政府の発表では“底をついた”とのことですが、今夏のボーナスは史上最低の水準であり、我々中小零細の小売業にとっては、まだまだ景気の回復は望めないところと言えます。

そこで今回は、資金繰りについてお話してまいります。小売業が他の産業と違うのは“日銭商売”と言うことです。つまり仕入れ支払いは手形の場合もあるでしょうが、日々の売上はそのほとんどが現金で入ってきます。

だから基本的には資金繰りに苦労することのない商売の筈です。

だからなのでしょう。小売店で資金繰りを上手にやっている処というのがなかなか見えてきません。そしてまた、小売業に適した資金繰りと言えるような手法もなかなか見当たりません。銀行などに聞いてもわかりで、製造業や他産業に適するものは沢山ありますが、日銭商売である小売業向けには、じっくりこないものばかりです。

かつて私は、資金繰りで大変苦労した経験があります。つまり倒産寸前のところまで追いやられてしまったのです。でも、それをどうにか乗り越えて、株式上場までに漕ぎ着けた、そのきっかけは資金繰りだったのです。

一般的な(つまり他産業の)資金繰りは、月単位の“表”になっています。(下表参照)

【月次・資金繰り表】

科目	前年残 実績(千円)	1月 実績(千円)	2月 実績(千円)	3月 実績(千円)
前月繰越残高				
売上				
現金売上				
売掛(クレジット)入金				
売上入金計				
経常				
仕入				
現金支払分				
買掛分支払				
仕入支払計				
常				
営業				
社員給与・手当等				
パート給与(雑給)				
社会保険料等				
水道光熱費				
車両関係費				
事務用品・消耗品				
地代家賃・賃借料				
他の取替費				
雑費・その他				
営業支出計				
経常収支戻				
財務				
財務収入				
財務支出				
財務収支戻				
消費税・事業・住民税等				
当月収支戻				
次月繰越額	0			

でもこれでは、日銭商売の小売業にとっては、月単位ですから大雑把すぎて日々の売上の変化などには

適さないことが、実際に使って見て判りました。

そこで私が考え、実際に使っていた資金繰り表が、下表です。

(注、実際のものより若干簡素化してあります)

000/00月期【日次・資金繰り表】

(単位=千円)

日付	曜	売上高(現金)			支出計		収入計		預金等 余剰資金	繰越残高
		日計	累計	昨対	項目	金額	項目	金額		
00/1日	日	1,550	1,550	99.8					5,000	14,118
00/2日	月	563	2,113	107.0	仕入支払(A社)	5,605			5,000	9,076
00/3日	火	597	2,710	95.3	仕入支払(B社)	3,651			5,000	6,022
00/4日	水	700	3,410	99.3					5,000	6,722
00/5日	木	709	4,119	106.9					5,000	7,431
00/6日	金	553	4,672	106.6			クレジット入金	46	5,000	8,030
00/7日	土	528	5,200	102.8					5,000	8,558
00/8日	日	1,170	5,620	101.7					5,000	9,728
00/9日	月	831	6,451	103.5	電気料支払い	236			5,000	10,323
00/10日	火	745	7,221	104.0	家賃支払い	1,056			5,000	10,012
00/11日	水	983	8,604	104.9	事務用品	34			5,000	10,961
00/12日	木	531	9,135	110.9					5,000	11,492
00/13日	金	497	9,632	106.4					5,000	11,989
00/14日	土	463	10,095	109.8			売掛入金	363	5,000	12,815
00/15日	日	1,376	10,572	99.9	社員給与	1,850	預金利息	73	5,000	12,414
00/21日	日	523	21,602	105.2	仕入支払(C社)	7,683			5,000	14,767
当月総計		21,602	105.2		月間計	20,115	月間計	712	5,000	14,767

表そのものは単純なものですし、パソコンでExcelの表さえ作れば、誰でもが簡単に作れます。さらに使ってみると判りますが、非常に見やすく使い易く、なにしろ専門知識がなくても誰でもが作れるし、使いこなせる“しろもの”です。

これを半年先まで作ります。注)半年先まで作るのがポイントです。半年先まで資金繰りの状況が把握できていれば、あなただって商売に専念できますし、あらゆる対策を講じることもできます。

予想は文字の色を変えて入力しておき、実績は黒色などと色分けをします。

そして売上が最近では昨対で90%なら、日々の昨年の売上実績に90%を掛けて予想(但し、曜日で合わせます)すれば良いし、経費もそのほとんどが予想できるものです。作表した結果、繰越残高欄が赤色になった時が資金繰りがショートする時ですから、早めに手を打つことができます。つまり資金ショートするのは月末と限らないのです。

銀行だって、貸さないのではなくて、切羽詰って申し込まれるから時間がなくて手続きできないのです。早めに、半年も前から申し込んでおけば貸せない時でもこちらの身になって手続きしてくれるものです。

資金繰りさえキチンと出来ていれば、倒産することはあり得ないのでから…、是非、明日と言わず、今日からあなたの店の“資金繰り”に取り組んで見てください。