

皆さんは
正しい選択ができますか？

資金繰りを楽にしたい！

3つのケースから学ぶ /

資金繰りを改善 するための方法とは？

ケース
1

資金の回収サイクル

「町の八百屋」はつぶれないのに、
「町の工場」がつぶれかけた理由は？

▶ 3 ページ

ケース
2

在庫の管理

資金繰りが楽になった！
そのヒントは娘の引き出しの中にあった

▶ 11 ページ

ケース
3

資金効率の管理指標

資金繰りに苦勞する母親とテスト結果に
泣く息子、その意外な共通点とは？

▶ 19 ページ

経営センスチェックとは？

経営に役立つ会計ノウハウを、①ストーリー形式の読みやすい記事と、②3択クイズで、楽しく学べる、③無料のWebコンテンツです。

毎月3、13、23日に最新記事を掲載。全10業種、210本を超える記事が読めます。

MJSのシンクタンク、MJS税経システム研究所がお届けしています。

<https://www.mjs.co.jp/topics/keieisense/>

だから今回このテーマを選びました

コロナ、異常気象、ウクライナ情勢、円安…現在、多くの企業が困難に直面している状況です。世の中が急速に変化していく中で、経営者が心配になるのは「資金繰り」です。

会社を経営していく上で「資金繰り」は永遠のテーマ！

そこで今回もVol.6にひきつづき「資金繰り」をテーマに、210本を超える経営センスチェックの記事の中から3本ピックアップしました。

今回ピックアップしたのは…

- 資金繰りを改善するために何をすべきかを知りたい
- 在庫をどうにかすることで資金繰りを改善したい
- 具体的な数字で運転資金を管理したい

このような問題や要望を抱える企業を舞台にした記事です。

例えば、いくら在庫は宝の山とは言っても、その山が大きくなればなるほど出ていく現金が増えて会社の資金繰りは苦しくなりますよね？ 資金繰りの改善をはかる上では、売掛金の回収や買掛金の支払いを適正な期間にするだけでなく、在庫を適正な量にすることも大事です。

皆さまが資金繰りを考える際に、一瞬だけでもVol.7で取り上げた記事を思い出してもらえれば幸いです。

あなたは全問正解できるでしょうか？

あなたの経営センスをチェックしてみましょう。今すぐトライ！

MJS 税経システム研究所 より



資金の回収サイクル

質 問

会社が成長する中、資金繰りが厳しくなりはじめたとき、
あなたが経営者なら次のうちのどの対策をしますか？

パターン 1

買掛金の支払いを
早めにする

パターン 2

棚卸資産が増え過
ぎないようにする

パターン 3

売掛金の回収は相
手の都合に合わせ
る



この質問をイメージして次ページ以降のストーリーをお読みください。

「町の八百屋」はつぶれないのに、 「町の工場」がつぶれかけた理由は？

売上が拡大する中、資金繰りも順調な「町の工場」

「みろく工業」は、東京の大田区にある小さな町工場です。たくさんの小さな工場が立ち並ぶ中、ひっそりと営業しています。みろく工業は、規模はまだ小さいながらも、その独自の加工技術により、売上高は順調に伸びており、資金繰りも順調です。銀行からの借入も余裕をもって返済できています。

今でこそ、資金繰りが安定してきたみろく工業ですが、ほんの数年前はまさに「つぶれかけた」のです。

数年前 ——なぜ「町の八百屋」はつぶれないのに、「町の工場」はつぶれるんだ？

それは、みろく工業の社長が、新しい取引先から受注を獲得して、陽気に会社に戻ってきたときのことで。青ざめた顔で経理担当が社長に告げました。



経理担当：社長、大変です！ 来週の支払いに必要な資金が足りません！



社長：そんなはずはない。先月は過去最高の売上だったから資金も十分にあるはずだ



経理担当：確かに先月は売上は多かったのですが…



社長：一体何が起きているんだ？ こんなに順調に売上も利益も増えているのに、お金が足りないなんてことがあるのか？



経理担当：あ～、どうしよう…。今すぐ銀行に行きますから、社長も一緒にお願いします！

その後、何とか銀行から融資を受けることができ、会社の倒産はまぬがれたのですが、社長は不思議でなりませんでした。



社長の心の声：<おかしいな～。「町の八百屋」はつぶれないって聞いたことがあるのに、なぜ同じような「町の工場」であるうちはつぶれかけたんだろう…。何か対策をしないと、また倒産のピンチが来るかもしれないぞ>

質 問

会社が成長する中、資金繰りが厳しくなりはじめたとき、あなたが経営者なら次のうちのどの対策をしますか？

パターン **1**

買掛金の支払いを早めにする

パターン **2**

棚卸資産が増え過ぎないようにする

パターン **3**

売掛金の回収は相手の都合に合わせる



解答は次のページへ

パターン 1



答え 買掛金の支払いを早めにする

みろく工業の資金繰りが厳しくなったのは、過去最高の売上の入金がある前に、仕入代金の支払いが来てしまったからかもしれません。ということは、買掛金の支払期間を短くしたら、資金繰りは一層悪化してしまいます。

支払期間を短くする代わりに仕入価格を下げるなど有利な条件を得られるのであれば良いかもしれませんが、資金繰りの観点からはむしろ買掛金の支払いは余裕があるほうが有利です。

パターン 2



答え 棚卸資産が増え過ぎないようにする。

実は、社長が行ったことはパターン2でした。売上が伸びて会社が成長する中、棚卸資産が増え過ぎないようにすると、なぜ資金繰りが楽になるのでしょうか…

パターン 3



答え 売掛金の回収は相手の都合に合わせる

みろく工業の資金繰りが厳しくなったのは、過去最高の売上の入金がある前に、仕入代金の支払いが早く来てしまったからかもしれません。ということは、売掛金の回収期間を相手の都合に合わせて長くしたら、資金繰りは一層悪化してしまいます。

回収期間を長くする代わりに販売価格を上げるなど有利な条件を得られるのであれば良いかもしれませんが、資金繰りの観点からはむしろ売掛金の回収は早くするべきです。

資金繰りを改善するには、 資金の回収サイクルに注目しなければいけなかった！

何とか銀行から融資が受けられることになり、安堵しながら帰宅した社長は、妻にその話をしました。妻は、結婚前はある企業の経理部で働いていたため、結婚後はみろく工業の経理を手伝って来ていました。しかしその後、会社の売上が順調に伸び出した頃から会社に姿を見せなくなっていたのです。



社長：いや～、危なかったよ。会社の資金繰りが苦しくて、どうなることかと思ったよ。町の八百屋はつぶれないって聞いたことがあるけど、町の工場がつぶれかかるって、どういうことだ？



妻：あなた、何言ってるのよ！ 町の八百屋がつぶれないのは、“町”だからつぶれないんじゃないかって、“八百屋”だからつぶれないのよ



社長：えっ、そうなのか？ 何だ、町にあるような小さな会社はつぶれないって意味だと思ってたよ



妻：違うわよ！ 八百屋さんっていうのはね、野菜を売ったときお客さんが現金をその場で払ってくれるでしょ。だから、資金の回収サイクルが早くて、資金繰りが楽なのよ



社長：へ～、君はさすが経理部で働いていただけあって詳しいね。で、資金の回収サイクルって何だい？



妻：事業を行うとき、まず材料や部品を買って製品を作るわよね。そして、その製品を売ると売掛金になるでしょ。その売掛金が回収されて資金となって、そこから買掛金の支払いが行われるでしょ。この資金の流れのことを言うのよ



社長：なるほど…、分かったような、分からないような…



妻：資金の回収サイクルを早くして、資金繰りを楽にするためには、売掛金と棚卸資産を減らして、買掛金を増やせばいいわけ。分かる？



社長：…



妻：まったく…、会社の売上が伸びているって聞いていたから安心していただけ、やっぱり私がないとダメみたいね。じゃあ、もっと詳しく説明するわよ！

それから、社長は夜通し妻のレクチャーを受けることになりました。おかげで社長は資金の回収サイクルの意味が分かりました。

翌朝、社長はすぐに幹部を集め、売掛金の回収期間が長い取引先や、買掛金の支払期間が特に短い取引先を洗い出し、各担当者に個別に交渉し改善するよう指示を出しました。また在庫についても、売上が増えたからと言って安易に仕入量を増やすことをやめ、適切な在庫水準について検討をはじめました。こうした取り組みの結果、資金の回収サイクルがうまく回っていくようになっていったのです。



ワンポイント解説

「資金の回収サイクル」

会社が事業を行う際、「資金 → 棚卸資産 → 売掛金 → 買掛金 → 資金」という具合に資金が回ります。これを資金の回収サイクルと言います。

在庫を圧縮して棚卸資産を減らしたり、売掛金の回収を早めて売掛金を減らしたり、また買掛金の支払期間が長くなったりすれば、回収サイクルが短くなり、会社の資金繰りは楽になります。

資金の回収サイクルの違い——工場（製造業）と八百屋のケース

(1) ある工場（製造業）のケース

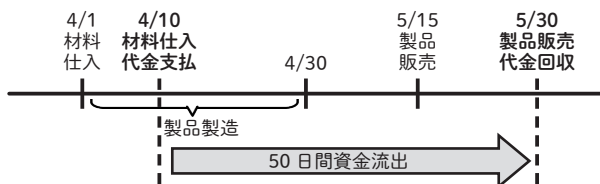
<前提条件>

4月1日に材料を仕入れ、4月10日に仕入代金を支払。

4月1日に製造を開始し、4月30日に製品完成。

完成した製品を5月15日に販売し、代金を5月30日に回収

このケースでは、4月10日に材料仕入代金の支払いが生じ、5月30日に製品販売代金を回収するまでの50日間、資金が流出している状態が続いています。

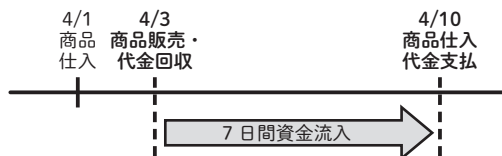


(2) ある八百屋のケース

<前提条件>

4月1日に商品を仕入れ、4月10日に仕入代金を支払。

4月1日に店頭で商品を並べ、平均3日で商品を販売し、代金を直ちに現金回収。



このケースでは、平均的に3日間で商品を販売し直ちに現金回収している一方で、商品仕入代金の支払いは4月10日なので、販売代金を回収した後に商品仕入代金の支払いを行うことができ、7日間資金が先に流入している状態となっています。こうした状態を繰り返している限り、資金繰りに余裕がある状態を維持できます。

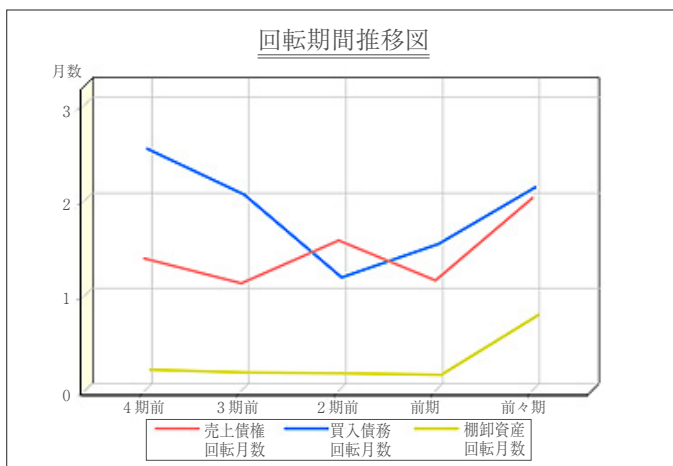
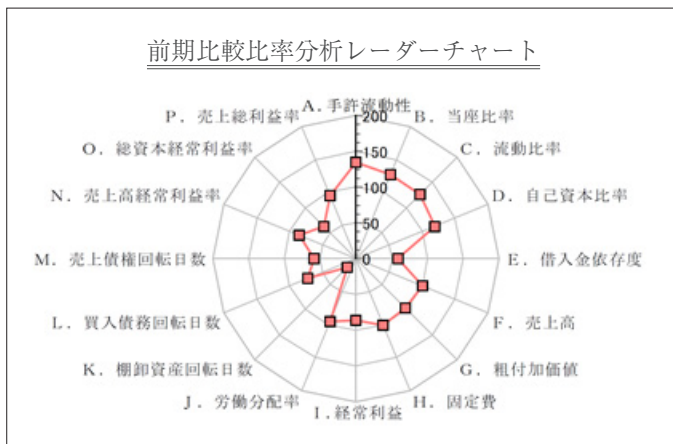
【関連情報】

MJSの財務会計システムでは、資金の回収サイクルに関連する棚卸資産・売上債権・仕入債務に関する各種の分析帳票をご用意しています。ご興味のある方はコチラもご覧ください。

◆ MJSLINK DX（財務大将）

<https://www.mjs.co.jp/products/mjslink/accounting/>

下記は経営分析帳票の例です。





在庫の管理

質 問

業績は安定しているものの、倉庫に置ききれないくらいの在庫を抱えて資金繰りが厳しくなってきた「MJS 部品工業」。あなたが経営者なら次のうちのどの行動をとりますか？

パターン 1

在庫保管スペースを確保することを優先し、倉庫を借り増す

パターン 2

販売見込みの乏しい在庫を思い切って処分する

パターン 3

製造する製品をしばらくぼり込む



この質問をイメージして次ページ以降のストーリーをお読みください。

資金繰りが楽になった！

そのヒントは娘の引き出しの中にあった

やっと資金繰りが楽になった！

「MJS 部品工業」は各種の工業用部品類を製造する会社で、多品種少量生産に対応しており、業績も安定しています。今でこそ資金繰りに余裕ができましたが、1年前はそうではありませんでした。ちょっとその頃の様子を見てみましょう。

1 年前 —— 在庫の山は宝の山？

1 年前、MJS 部品工業の社長は、自社の工場の様子を眺めています。社員たちは在庫の置いてある辺りを駆けずり回っており、とても忙しそうです。所狭しと積み上がった在庫の山、それを見て社長は思いました。



社長の心の声：<うちの会社も成長したもんだ。こんなにたくさんの製品を製造できるようになったんだなあ。在庫の山は宝の山だ。皆も忙しく働いてくれているし。今後は本当に楽しみだ>

社長が、工場から引き上げて本社に戻ると、経理担当がやって来て言いました。



経理担当：社長。今日、X銀行に行ってきました、今月末の追加資金の融資をお願いしてきました。何とか融資はしてもらえそうなのですが、利率アップを要請されました。確かに最近借入額は増えていますが…。銀行の担当者は在庫が増えていることを懸念していて、これ以上の追加融資は慎重に考えたいとのことでした



社長：何でだ？ うちの業績が悪いわけでもないし、在庫は宝だろ。それが融資と何の関係があるって言うんだ！

質 問

業績は安定しているものの、倉庫に置ききれないくらいの在庫を抱えて資金繰りが厳しくなってきた「MJS 部品工業」。あなたが経営者なら次のうちの行動をとりますか？

パターン 1

在庫保管スペースを確保することを優先し、倉庫を借り増す

パターン 2

販売見込みの乏しい在庫を思い切って処分する

パターン 3

製造する製品をしぼり込む



解答は次のページへ

パターン 1



答え 在庫保管スペースを確保することを優先し、倉庫を借り増す

在庫が増えて倉庫に置ききれないのであれば、倉庫を借り増して、在庫保管スペースを確保することが考えられます。ただし、倉庫を借り増せば経費負担が増えることになり、資金繰りも一層厳しくなりかねません。

パターン 2



答え 販売見込みの乏しい在庫を思い切って処分する

MJS 部品工業の社長が選択したのはパターン 2 でした。販売見込みの乏しい在庫を思い切って処分したからといって、資金繰りに影響はなさそうにも思えますが、MJS 部品工業ではこれが資金繰り改善に大いに貢献したのです。どういことかというところ…

パターン 3



答え 製造する製品をしぼり込む

製造する製品をしぼり込めば、今の倉庫でも十分在庫を保管できそうです。ただし、MJS 部品工業は多品種少量生産の戦略をとっているため、製造する製品をしぼり込めば売上も落ちるでしょうし、工場の稼働率も下がるでしょう。不採算の製品なのか分からないまま製品をしぼり込むのは危険かもしれません。

ターニングポイントは、娘のムダ遣いに気付いたことだった

ある日、社長が家に帰ると、ちょうど妻が小学生の娘をたしなめているところでした。



妻：あんた、またお小遣い足りなくなったの？



娘：だってー、絵具とのりと消しゴムを買わないといけないんだもん



妻：何言ってるのよ。この前買ったばかりじゃない！ まだあるはずでしょ？



娘：えー、もうなくなっちゃったよ



妻：本当に使い切ったの？



娘：うっ、うーん



妻：なくしたんじゃないの？ 引き出しの中とかリビングの棚とか、探してみたの？

あちこち探し回ったところ、なかったはずのものが、散らかり放題の引き出しの奥や棚に置いてある箱から、ぞくぞくと出てきたのでした。それだけでなく、ガラクタも山のように出てきました。

そんな様子を見ていた社長は工場の様子を思い浮かべて気になり出しました。



社長の心の声：＜本当に在庫の山は宝の山なのか？ 工場で駆けずり回っていた社員、あれって忙しいからなのか？＞

早速、翌日から調査をさせることにしました。その結果、今まで見ていなかったいろいろなムダが明らかになってきたのです。

例えば、材料が整理されていないために、現場担当者は、必要な材料が見当たらない

いとすぐに購買部門に購入を依頼してしまっていました。また、多品種少量生産に対応するため、注文が来るか分からない製品在庫をついつい持ち過ぎてしまうということも生じていました。いつか売れるかもしれないからと売れる見込みの乏しい製品在庫をいつまでも抱えていたり、在庫が見つからないことが多いために余裕をみて多めに製品を製造していたりといったこともありました。工場内で社員が駆けずり回っていたのも、多品種にわたる在庫の中から目当ての製品がなかなか見つからなかったためでした。

その後、売れる見込みの乏しい製品在庫を思い切って処分するとともに、在庫の整理整頓を進めていきました。定期的に**実地棚卸**を実施することにしたり、滞留在庫を処分するルールを決めたりしました。そして、いかげんだった在庫の受け払い記録も IT を活用してしっかりと整備することになりました。

その結果、在庫であふれかえていた工場内が見違えるようにすっきりしました。正確な在庫受け払い記録を付けたことで、必要な分だけ発注・製造することが徹底され、ムダな在庫保有がなくなり、資金繰りにも余裕ができてきたのでした。



ワンポイント解説

「実地棚卸」

実地棚卸とは、存在する在庫について実際に数量などをカウントし、在庫の在り高を確かめる手続きのことを言います。事業年度末や月末など一定時点において実施します。実地棚卸をして帳簿在庫数との差異を調査することで、期中の在庫受け払い記録の誤り、不良在庫の存在や在庫の盗難・紛失が見つかるといった効果があります。

資金繰りにも重要な影響を及ぼす棚卸資産を しっかり管理しよう！

棚卸資産は、売上債権や仕入債務と並んで資金繰りに大きな影響を及ぼす項目であり、その管理はととても重要です。日頃から棚卸資産の整理整頓を行い、定期的に実地棚卸を実施するとともに、滞留在庫の把握にも努めましょう。

MJSのシステム（「販売大将」）では、在庫の受け払い管理や分析をしやすいとする帳票の他、実地棚卸業務に役立つ帳票もご用意しています。ご興味のある方はコチラもご覧ください。

◆ MJSLINK DX（販売大将）

<https://www.mjs.co.jp/products/mjslink/sales/>

下記は実地棚卸関連の帳票の例です。

10000 株式会社○○商事(2014年)
202001月

月末棚卸記入リスト

2020年1月31日
数量単位:バツ
【商品別商品コード】

コード	商品名	当月在庫数	単位	在庫単価	当月在庫総	棚卸数量	棚卸単価	棚卸金額
000000010	野菜100g	27,400	本	60	1,644,000			
000000020	野菜20g	17,051	本	60	1,023,060			
000000030	野菜50g	84	個	36,500	3,021,000			
000000040	野菜100g	57	個	24,500	1,399,500			
000000050	消しゴムA278	10,203	個	65	663,195			
000000060	消しゴムB204	16,214	個	78	1,264,692			
000000070	七色スタスタ	132	台	43,700	5,768,400			
000000080	七色スタスタ	182	台	62,500	11,384,500			

10000 株式会社○○商事(2014年)
202001月

商品棚卸表

2020年1月31日
数量単位:バツ
【商品別商品コード】

コード	商品名	単位	在庫数量	在庫単価	在庫金額	棚卸数量	棚卸単価	棚卸金額	差異数量	差異単価	差異金額
000000010	野菜100g	本	27,400	60	1,644,000	0	0	0	0	0	0
000000020	野菜50g	個	84	36,000	3,024,000	0	36,000	0	0	0	0
000000050	消しゴムA278	個	10,203	65	663,195	0	65	0	0	0	0
000000060	消しゴムB204	個	16,214	78	1,264,692	0	78	0	0	0	0
【 総合計 】			53,901		6,595,887	0		0	0	0	0

● MEMO ●



資金効率の管理指標

質 問

中堅調理器具メーカーの「キッチン用品 MJS」は、資金繰りの管理に苦勞をしています。運転資金が不足して資金繰りが厳しくならないよう、余裕を持って管理するため、あなたが経営者なら次のうちどの経営指標を重視しますか？

パターン **1**

売掛金や手形の回収に関する経営指標

パターン **2**

過剰在庫に陥らないような経営指標

パターン **3**

資金効率に関する総合的な経営指標



この質問をイメージして次ページ以降のストーリーをお読みください。

資金繰りに苦勞する母親とテスト結果に泣く 息子、その意外な共通点とは？

運転資金の管理に余裕を持って対応している！

「キッチン用品 MJS」では、月次決算を基礎として運転資金をうまく管理しています。最近では日常の資金繰りにもずいぶんと余裕ができています。しかし数カ月前はそうではありませんでした。ちょっとその頃の様子を見てみましょう。

数カ月前 —— 運転資金の管理に苦勞していた…

ある日、キッチン用品 MJS の社長と経理部長とが、なにやら深刻な表情で話し合っています。



社長：経理部長、うちの運転資金の管理はどういう状況かしら。決済日や月末の資金繰りがなかなか改善しないようだけど



経理部長：この前は、全社一丸になって、支払期間が短い仕入先について支払条件の見直し交渉を進めましたし、それ以外の項目についても集中的に対応する期間を設けて取り組んではいるのですが…



社長：改善強化月間ね。確かに、期間中は皆でその対象項目の改善に注力しているのに、やり方がうまくいってないのかな…

質 問

中堅調理器具メーカーの「キッチン用品 MJS」は、資金繰りの管理に苦勞をしています。運転資金が不足して資金繰りが厳しくならないよう、余裕を持って管理するため、あなたが経営者なら次のうちのどの経営指標を重視しますか？

パターン **1**


売掛金や手形の回収に関する経営指標

パターン **2**

過剰在庫に陥らないような経営指標

パターン **3**

資金効率に関する総合的な経営指標

 解答は次のページへ

パターン 1



答え 売掛金や手形の回収に関する経営指標

確かに、売掛金や手形の回収の状況に注意し、売上債権回転日数をしっかり把握し、それを短縮する努力は普段から進める必要があります。しかし、そればかりに注力しても全体として運転資金の効率が向上するとは限りません。

パターン 2



答え 過剰在庫に陥らないような経営指標

確かに、メーカーでは特に製品在庫の状況に注意しておかねばなりません。棚卸資産回転日数をしっかり把握し、過剰在庫に陥らないようチェックする必要があります。しかし、そればかりに注力しても全体として運転資金の効率が向上するとは限りません。

パターン 3



答え 資金効率に関する総合的な経営指標

キッチン用品 MJS の社長が選択した行動はパターン 3 でした。それでは、一体どんな経営指標を使ったのでしょうか…。

CCCを積極的に活用したことにより資金効率が向上!

ある日のこと、キッチン用品 MJS の社長が帰宅すると、中学生の息子がテスト結果のことで話しかけてきました。



息子：今回の期末テスト、数学こんなに良かったんだよ。ほら



社長：あら、ほんとね。中間テストの雪辱を果たしたって感じかな？
頑張ってたもんね



息子：うん、ありがとー。国語もまずまずでしょ？



社長：ってことは、今回の期末テストは成績大幅アップね！



息子：いや、それがさ。前回悪かった数学の勉強に時間を使い過ぎちゃったみたいで、英語がガタ落ちしちゃって…。前よりも総合点は落ちちゃった



社長：それは残念。こちらが上がればあちらが下がり…、行ったり来たりしてるってわけか…



息子：今度は総合点上がるように頑張ってみよう！

そのとき社長は思ったのです。



社長の心の声：<行ったり来たりしてるって、うちの会社も同じじゃないの。うちも「総合点」を見る必要があるんじゃない？>

それまでキッチン用品 MJS では、一定期間、資金繰りに関わる特定の項目に集中的に手を打つ対応をしていました。その結果、仕入債務の管理の改善に取り組むと皆がそればかり見て、在庫管理の方がおろそかになり在庫が滞留してしまう。在庫の管理に注力すると皆がそればかり見て、今度は売上債権の回収が遅れてしまうといった具合でした。

この日、息子との会話にヒントを得た社長は、運転資金管理に関しての「総合点」が何なのか疑問に思いました。そして、ある日、取引銀行の担当者から、分かりやすいと評判の経営者セミナーがあると聞き、早速参加してみることにしたのです。

そのセミナーでは、講師が運転資金管理のための経営指標として「CCC」というものを紹介していました。最初はどこかの会社のPRかと思いましたが、CCCとはキャッシュ・コンバージョン・サイクル（Cash Conversion Cycle）の略称であり、キャッシュ化速度とも呼ばれている経営指標だということが分かりました。

CCCというのは、企業が原材料や商品仕入れなどに資金を投入してから、最終的にキャッシュ化するまでの日数を表す指標で、「キャッシュ投入→商製品→販売→キャッシュ回収」のサイクルにかかる日数がどれ位なのかの目安になるようなのです。CCCは、棚卸資産・売上債権・仕入債務といった運転資金に影響する資産・負債をそれぞれ単独で管理するのではなく、総合的に考えることができる経営指標だということでした。

その後、キッチン用品 MJS では CCC を使った運転資金の管理をすることにしました。その結果、どこかが良くなるとどこかが悪くなるといった状況に変化が現れ始めました。そして、少しずつ資金繰りに余裕ができてきたのです。

CCC を使った運転資金管理を始めたことで、3カ月前は55日だったCCCが50日にまで短縮できました。おかげで運転資金の管理が計画的となり、資金繰りも徐々に安定してきました。そして現在も、資金効率の向上のため、CCCを活用しながら継続的に努力を続けているところです。



ワンポイント解説

「CCC」(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)

CCC は次のように定義されます。

$$\text{CCC} = \text{棚卸資産回転日数} + \text{売上債権回転日数} - \text{仕入債務回転日数}$$

(注) 棚卸資産回転日数 = 棚卸資産 ÷ 1 日当たり売上高 (または売上原価)

$$\text{売上債権回転日数} = \text{売上債権} \div \text{1 日当たり売上高}$$

$$\text{仕入債務回転日数} = \text{仕入債務} \div \text{1 日当たり売上高 (または売上原価)}$$

仕入債務の支払いから売上債権の回収までの期間が短期化しているかどうかを把握する指標で、CCC の適正な日数については業種等によって異なります。

Let's Try!

自社の CCC を算出してみよう！

以下に当てはめて自社の CCC を計算してみましょう。

	棚卸資産 回転期間 ①	売上債権 回転期間 ②	仕入債務 回転期間 ③	CCC ①+②-③
B/S 上の残高 A	(※ 1)	(※ 2)	(※ 3)	-
売上高 B	(※ 4)		(※ 4)	-
回転期間 A ÷ (B ÷ 365 日)				

(※ 1) 棚卸資産 (商品・製品・仕掛品など) 残高を記載してください。

(※ 2) 売上債権 (売掛金・受取手形など) 残高を記載してください。

(※ 3) 仕入債務 (買掛金・支払手形など) 残高を記載してください。

(※ 4) 売上高の代わりに売上原価を使う場合もあります。

CCC を 3 期分以上計算し、比べてみて下さい。短くなっていますか (改善)・長くなっていますか (悪化)? また、その原因は棚卸資産・売上債権・仕入債務のどこにありそうですか?

制作

MJS 税経システム研究所 会計システム研究会

齋藤 真哉（さいとう しんや）

座長 横浜国立大学大学院教授

長谷川 恵一（はせがわ けいいち）

顧問 早稲田大学商学大学院教授

山内 暁（やまうち あき）

客員研究員 早稲田大学商学大学院教授

目時 壮浩（めとき たけひろ）

客員研究員 早稲田大学商学大学院教授

片山 覺（かたやま さとる）

客員講師 早稲田大学名誉教授

望月 明彦（もちづき あきひこ）

客員研究員 望月公認会計士事務所代表、公認会計士

石王丸 香菜子（いしおうまる かなこ）

客員講師・執筆者 石王丸公認会計士事務所、公認会計士

中島 努（なかじま つとむ）

上席研究員 公認会計士

制作者について詳しく知りたい方は MJS 税経システム研究所のページをご覧ください。

<https://www.mjs.co.jp/outline/zeikei/concept/>

経営センスチェック Selection バックナンバーのご案内

バックナンバー

[vol.1 コロナ対策編](#)

[vol.2 業務効率アップ編](#)

[vol.3 予算作成編](#)

[vol.4 決算業務編](#)

[vol.5 人材定着編](#)

[vol.6 資金繰り編①](#)

WEBでご覧の方のみ
各号タイトルを
クリックすると
PDFファイルが
開きます！



経営センスチェック特別版のバックナンバーは、

左の QR コード、または下記 URL よりご覧いただけます。

<https://www.mjs.co.jp/outline/zeikei/activities/works/>

(MJS 税経システム研究所のページ > 活動内容 > 制作物のご紹介)



他の記事も読んでみたい方は
こちら！

毎月 **3** のつく日に更新！ >>

経営センスチェック 検索

<https://www.mjs.co.jp/topics/keieisense/>

最新記事と
バックナンバーは
こちらから！



Twitterで
最新情報をお
届け中！



株式会社ミロク情報サービス 税経システム研究所

〒163-0648 東京都新宿区西新宿 1-25-1 新宿センタービル 48 階

TEL 03-5326-0383 FAX 03-3343-5810

本誌の内容に関するお問い合わせは、お問い合わせフォームまでお願いいたします。

https://www.mjs.co.jp/form/zeikei_info