



ひまわり

NAOだより

編集発行人

NAO税理士法人

代表社員

赤堀 安宏

〒500-8335

岐阜市三歳町4-2-10

TEL 058(253)5411(代)

FAX 058(253)6957

7月

(文月) JULY

21日・海の日

日	月	火	水	木	金	土
.	.	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	.	.

ワンポイント iDeCo+ (イデコプラス)

中小企業の事業主が、iDeCoに加入している従業員の掛金に上乘せして、掛金を拠出できる制度。本制度を利用するには、企業型確定拠出年金などの企業年金を実施していない従業員300人以下の中小企業であることが要件。事業主掛金は全額損金算入でき、加入者掛金は全額が所得控除の対象となります。

7月の税務と労務

- 国 税／6月分源泉所得税の納付 7月10日
- 国 税／納期の特例を受けた源泉所得税（1月～6月分）の納付 7月10日
- 国 税／所得税予定納税額の減額承認申請 7月15日
- 国 税／所得税予定納税額第1期分の納付 7月31日
- 国 税／5月決算法人の確定申告（法人税・消費税等）、11月決算法人の中間申告 7月31日
- 国 税／8月、11月、2月決算法人の消費税等の中間申告（年3回の場合） 7月31日
- 地方税／固定資産税（都市計画税）第2期分の納付 市町村の条例で定める日
- 労 務／社会保険の報酬月額算定基礎届 7月10日
- 労 務／労働保険料（概算・確定）申告書の提出、納付（全期・第1期分） 7月10日
- 労 務／障害者・高齢者雇用状況報告 7月15日
- 労 務／労働者死傷病報告（4月～6月分） 7月31日

キャッシュ・コンバージョン・サイクル CCC

欧米ではスタンダードな経営指標である「キャッシュ・コンバージョン・サイクル」を取り入れ、資金繰りに困らない経営をしませんか。

キャッシュ・コンバージョン・サイクルとは「CCC (Cash Conversion Cycle)」の略で、仕入債務から売上債権回収までの日数のことです。商品仕入↓販売↓代金回収という企業活動のプロセスにおいて、売上の入金よりも先に商品購入代金を支払う場合、その期間は社内にある現金が減少している状態であるため、できるだけ早く商品を販売し売上代金を回収しなければ

資金繰りが厳しくなります。そのタイムラグを埋め合わせるためには、一定のキャッシュが必要になります。これを運転資金と言います。運転資金が増えると資金調達で新たに現金が必要となり、逆に運転資金が減ると余分な資金調達が不要となり少ない現金で経営できるようになります。

CCCの計算方法

CCCの計算方法は、【図1】のとおりです。

欧米企業ではこれを四半期決算ごとに算出するケースが多いようですが、日本企業は年間が一般的であるため年間で対象にした算出方法でそれぞれ詳しく見ていきましょう。

① 売上債権回転日数

売上が生じてから実際に代金を受け取るまでの期間です。売上債権とは、売上として計上しているものの実際には代金を受け取っていない金額のことです。主に売掛金と受取手形ですが、勘定科目にこだわらず売上債権とみなすものは加算します。商品販売前に受け取っている前受

金は売上債権から除きます。

売上債権＝売掛金＋受取手形－前受金

売上債権回転日数＝年平均売上債権÷年間売上高×365日

② 棚卸資産回転日数

仕入れた商品が販売されるまでの期間で、在庫として資産を保持している期間のことです。棚卸資産＝製品＋原材料＋仕掛品等

棚卸資産回転日数＝年平均棚卸資産÷年間売上原価×365日

※ 建設業と製造業の場合の売上原価には注意が必要です。

なぜなら損益計算書の売上原価には労務費と経費が含まれているからです。製造原価報告書の中の原材料と外注費を算出して売上原価とし、棚卸

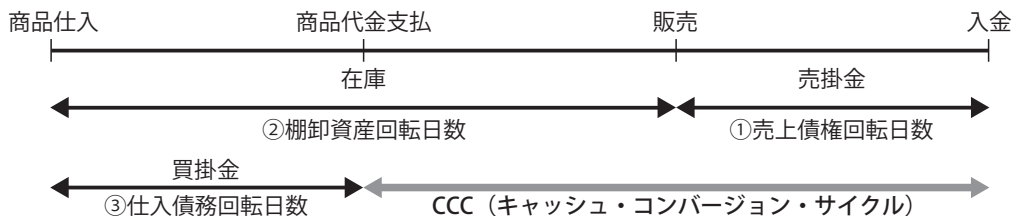
資産回転日数を求めましょう。

③ 仕入債務回転日数

商品や原材料を仕入れてから代金を支払うまでの期間です。この期間が長ければ長いほど手元のキャッシュがない状態が短いため、資金繰りはよくなります。仕入債務は主に買掛金と支払手形の2種類ですが、勘定科目にこだわらず仕入債務とみな

【図1】 CCCの計算方法

CCC＝売上債権回転日数＋棚卸資産回転日数－仕入債務回転日数



(例) ① 販売した商品代金は35日目に支払われた→売上債権回転日数35日
 ② 商品を仕入後30日目に販売した→棚卸資産回転日数30日
 ③ 商品仕入の20日後に代金を支払→仕入債務回転日数20日
 CCC＝35日＋30日－20日＝45日

すものについては加算します。
代金支払前に支払った前払金は仕入債務から除きます。
仕入債務Ⅱ買掛金＋支払手形－前払金
仕入債務回転日数Ⅱ年平均仕入債務÷年間売上原価×365日
例は、【図2】のとおりです。

◎ 計算例

【図2】具体的な計算例

(単位：千円)

売上債権：20,000 棚卸資産：5,000 仕入債務：4,000
売上高：100,000 売上原価：50,000

売上債権回転日数＝20,000/100,000×365＝73日
棚卸資産回転日数＝5,000/50,000×365＝36.5日
仕入債務回転日数＝4,000/50,000×365＝29.2日

CCC＝73日＋36.5日－29.2日＝80.3日

CCCは短い方が良い！

① 必要な運転資金が少なくて済む

CCCの日数が長いと多くの運転資金が必要になり、借入などで補わないといけません。資金調達負担が大きくなり資金効率は低下、財務的な負担が大きくなります。

② 投下資本利益率(ROIC)や自己資本利益率(ROE)が良くなる

CCCが悪くなると売上を上げるために多くの現金が必要になり、利益率が変動して悪化します。

つまり、CCCがプラスの企業は、売上拡大するほど運転資金が逼迫し借入及び金利負担が増加する一方、CCCがマイナスの企業は、売上拡大するほど運転資金が潤沢になり積極的な投資戦略が可能となります。

CCCを短くするには

(1) 在庫削減

在庫管理を徹底することで在庫数を減らし、在庫日数を短くする。具体的には、需要予測の

精度を高めるための分析や在庫の定期的な棚卸を行うことが挙げられます。

(2) 売掛金回収期間の短縮

相手先と取引条件を見直し、売掛金の回収期間を短縮することでCCCを短縮できます。具体的には、クレジットカード決済の導入、顧客との契約書の見直しや支払方法の変更など、良好なコミュニケーションをとる等が挙げられます。

(3) 買掛金の支払期間の延長

仕入先への支払いを遅らせることで支払期間が長くなり、CCCは短くなります。仕入先と取引条件の緩和を申し出て買掛金の支払い期限を伸ばすことなどで改善策を検討しましょう。ただし、信頼関係が損なわれる可能性があるため、適切なバランスを心掛けましょう。

(4) 売上の増加

売上増加はCCCを短縮するだけでなく企業の利益や成長に繋がります。新規顧客獲得や既存のリピート購入促進等、積極的に取り入れることが大切です。

(5) 資金調達

状況に応じて資金調達を行う

ことも必要です。銀行融資や社債発行、投資家からの出資などが挙げられます。

CCC改善のポイント

① 自社のCCC速度を把握しましょう。一般的には30日、90日が望ましいとされていますが、業界や業種で異なるため、同業他社と比較して判断してみてください。

② 週単位で把握し業務プロセス自体を見直しましょう。

③ 四半期ごとの状況を把握し中期目標を設定しましょう。

④ 四半期の結果を全社に開示し、各部署で改善できるところはないかレビューを行ってください。

⑤ CCCの結果を経営陣と現場で共有して課題を早期発見し、事業の健全性を維持しましょう。

◆ CCCは、財務指標として企業経営に欠かせない数値です。是非、参考にしてCCCを短縮し資金効率の安定化を目指してください。

消費潮流とイマーシブ

消費の潮流は、モノを持つこと自体に価値を見出した「モノ消費」、物質的に豊かになることで新しいコトの体験が価値となる「コト消費」、その場でしか味わえないトキを楽しむ「トキ消費」と変化してきました。コロナ禍を通してトキ消費のデジタル化が進み「体験の価値」を再認識したといえます。

昨今、「イマーシブ」という言葉を耳にします。イマーシブは「没入感」という意味があり、参加者がある世界観に深く入り込める体験が重視され、イマーシブな体験をマーケティング活動に取り入れる企業も増えています。ニッセイ基礎研究所ではイマーシブを「傍観型」と「非傍観型」の2つに分類しています。劇やVRのように自分から何かをする必要のないものが「傍観型」、謎解きコンテンツや脱出ゲームのようにコンテンツを成立する当事者となって能動的

に動く必要があるものが「非傍観型」です。

注目すべきは「非傍観型」のトキ消費で、既存のモノやコンテンツの新たな運用や組み合わせが決め手となって生まれる参加型の体験消費といえます。たとえば、高級ホテルが運営する「ナイトプール」や「ナイトピクニック」は猛暑を避けるために生まれた体験サービスですが、昼間と違う雰囲気味わえたりお酒も堪能できたり、おまけに日焼けしないという利点もあります。

また、モノの提供にとどまらず体験価値に外食やメーカーも注目しています。昨年、外食チェーンの物語コーポレーションが運営する「焼肉きんぐ」で、食べ放題コースにまるか食品の「ペヤングソースやきそば」を加えたところ、アレンジ情報が一気に拡散し多くの消費者が支持しました。

デジタル時代はすさまじい情報量と、その情報の流れるスピードが速いため、今後ますます既存のモノ・サービスに一工夫が不可欠です。

室内熱中症に 気を付けよう

総務省消防庁によると、令和6年5月から9月における熱中症での救急搬送患者は全国で9万7578人と過去最高となり、120人が死亡、2178人が3週間以上入院と、調査開始以来最も多い搬送人員数となっています。

発生場所は4割が住居、つまり室内熱中症です。高齢者の中

には「電気代がかかる」「人工的な風が不快」という理由でエアコンの使用を控える方も多く、一般的に暑さを感じにくくなるため高温や脱水症状に気づかない方も少なくありません。

室内熱中症を防ぐには、①空調を調整する、②こまめに水分補給、③窓に断熱カーテンやすだれをつける、などです。この夏も厳しい暑さが予想されます。室内が気温と湿度の高い環境にならないよう注意しましょう。

ビジネスパフォーマンスに 間欠的断食

近年、注目を集めている健康法の1つに間欠的断食があります。間欠的断食とは、食事の量は普段と変えず、食事を抜く期間を周期的に差し挟むダイエット方法です。最も実践しやすいのは「16：8法」で16時間の断食時間と8時間の食事可能時間を設けます。朝を抜くだけで実践できます。もう一つは「5：2法」で週に5日間は通常の食事をし、残り2日間で男性では600キロカロリー、女性では500キロカロリー程度カロリーを減らす方法で、在宅勤務中に実践しやすい方法です。いずれも効果的に行うには水分補給は非常に重要です。

また、断食後の食事は良質なタンパク質や野菜などバランスよくとることが満腹感の持続に繋がり効果的です。体重減少、血糖値の改善、心臓病の予防だけでなく、脳機能の向上や食後の眠気を回避など、ビジネスパフォーマンスの改善に効果があるとして支持されています。