

財務 VOL.15

お金を残すために②:資金繰りとは(前編)

前号にて、お金は“個人用”と“事業用”とに分けて管理する、ということをご説明いたしました。

今まで分けて管理されていなかった先生にとっては、各種引落の変更等、ご面倒な事が多いかもしれませんが、お金の流れを把握する為にも是非とも実行なさってください。

それでは今号からは、前号にてお伝えしておりましたように、資金繰りの基本的な内容についてご説明いたします。

【資金繰りとはお金の出入りを管理すること】

資金繰りとは、資金が不足する状態を回避するために、ある一定期間のお金の出入りを管理することを指します。

管理するためには、今後予定されるお金の流れを把握しなくてはなりません、いきなり今後の予定といっても、「いつどんなお金が必要となるのか?」がよくわかりませんので、まずは過去の資金繰り実績を作成し、そこから自院の特徴を掴んだうえで、未来の予定をたてるようにしましょう。

その際に、預金を事業用と個人用に分けておきまないと、事業用や個人用の様々な入出金があり、非常にわかりにくい状態となってしまいますので、前号ではお金を分けることの重要性を指摘させていただきました。

そして、資金繰りの予定を作成することにより、資金が不足することが前もってわかれば短期的に借入をする、もしくは支払のタイミングを変更する、等々の対応策を事前に取れるようになるのです。

通常は1ヶ月単位で管理していくものですが、常に資金が逼迫している状態では、半月もしくは一週間単位で管理することもあります。

この一定期間の入出金の金額を表にまとめたものが“資金繰り予定表”と呼ばれるものとなります。

ただし、表にまとめる際に、漠然と入金と出金の2つに分けるだけでは、どんな性質のお金の入出金かが不明であり、一体何が原因でお金が増減しているのか、資金繰りを改善するにあたってどこにメスをいれるべきか、が分からなくなってしまう。ですので、それぞれのお金の性質ごとに、

- | | |
|----------|---------------|
| 1. 営業収支 | (営業収入、営業支出) |
| 2. 財務等収支 | (財務等収入、財務等支出) |
| 3. 個人収支 | (個人収入、個人支出) |

と大きく3つに分けていただき、さらに、それぞれの項目内で細分化して集計するようにしてください。

【営業収支とは】

“営業収支”に分類されるお金は、その名の通り、医院が営業した結果増減したお金を指し示すものです。

ですので、ここでプラスになっていませんと、借入金の返済はおろか、生活費すらも捻出出来ない状態ですので、お金を管理する以前に医院経営を根本的に見直さなければなりません。

では、営業収入にはどんなものが該当するのかというと、窓口で受け取ったお金や、2ヵ月後に入金する診療報酬、または市町村からの委託収入等の入金を指します。

そして、それらを分かりやすいように細分化するのですが、例えば、入り口ごと(現金か預金か)に分けると、

- | | |
|------------|-------------------|
| ① 窓口収入入金 | … 窓口で受け取った現金 |
| ② 未収入金等の入金 | … 預金に入金される診療報酬 |
| ③ その他収入 | … ②以外で預金に入金される売上等 |

のようになります。

上記はあくまで一例ですので、1つにまとめてもよいですし、もっと細分化しても問題ありません。

しかし、あまり細分化してしまいますと、管理するのが煩雑となってしまいますので、適度な分類に留めることをお勧めいたします。

次に、営業支出に該当するものは、薬品仕入等といった売上原価の支払金額や、給与や家賃等といった諸経費の支払金額を指します。

そこで、これらを分類するならば、

- | | |
|----------|----------------|
| ① 薬品等の支払 | … 売上原価の支払 |
| ② 人件費支払 | … 給与や社会保険料等の支払 |
| ③ 利息支払 | … 借入金利息の支払 |
| ④ 諸経費支払 | … 上記以外の諸経費の支払 |

のようになりますが、営業収入同様に、先生が管理・分析しやすい分類をなさってください。

そして、先程の営業収入から、この営業支出を差引いた金額が“営業収支”となるのです。

貴医院の営業収支はいかがでしょうか?

次号では、財務等収支・個人収支の説明をさせていただいたうえで、この資金繰り表を活用した資金管理方法をご説明いたします。

■ おしらせ

レポートの内容は、基本的に弊社が体験した経営上の課題を分かりやすく解説し、少しでも日々の経営に役立てて頂けるように作成しておりますが、「もっと詳しく知りたい」・「こんな話題も取り上げて欲しい」等のご要望がございましたら、**倶楽部会員専用メールアドレス**にてお問合せ下さい。また、「具体的な相談に乗って欲しい」というご要望がございましたら、「**無料経営相談**」をお申込み下さい。詳しくは、<http://now.amcp.biz> をご覧下さい!