

財務 VOL.17

お金を残すために④: 資金繰り予定表の活用

前号まで2回にわたり、資金繰り予定表の作成における基本的な内容についてご説明いたしました。

漠然と収支状況は把握されていると思いますが、予定表を作成し数値として顕在化しますと、より一層正確に現状を把握することができますので、是非とも作成なさって下さい。

では、今号では資金繰りの最終回として、作成した資金繰り予定表の活用についてお話したいと思います。

【収支分岐点売上の把握】

資金繰り予定表は、色々な活用法が考えられるのですが、どのように活用するとしても目的は「資金が不足しないように収支を改善する」ということです。

そして、様々な活用法の中でも最も効果がえられるものが、予定表から「収支分岐点売上」を把握することであり、それにより毎月の売上目標が明確となるのです。

ちなみに、収支分岐点売上とは、収支が±0となる売上金額のことであり、基本的には、「毎月の固定費の支出額 ÷ (1 - 変動費率)」で計算する事が出来ます。

収支がマイナスになっている場合は、上記の計算式を応用しますと、「不足金額 ÷ (1 - 変動費率)」で現状足りない売上金額がわかるのです。

【売上目標を達成するには・・・】

それでは、毎月の収支が100万円のマイナスになっているA医院を例に見ていきましょう。

ちなみに、このA医院の変動費率は20%でしたので、毎月の不足金額は、

$$100\text{万円} \div (1 - 0.2) = 125\text{万円}$$

ということになり、この医院は収支分岐点売上まであと125万円もの売上を増やさないとはいけません。

1ヶ月で125万円と聞くとかなり厳しい数値に見えますが、この売上を上げるために必要な患者数を計算すると、少し現実的な数字として捉えていただけるかと思います。

となりますと、この125万円を患者一人当たりの単価で割れば必要な患者数がわかりますので、先ほどのA医院ですと、患者一人当たりの単価が750点程度でしたので、

$$125\text{万円} \div 7500\text{円} = 166.66\text{・・・}$$

となり、1ヶ月で170人ほどの増患をしなくてはなりません。

そして、A医院の平均診療日数は毎月20日でしたので、先ほどの170人を20日で割った8.5人が125万円の売上を上げるために必要な1日あたりの増患数となります。

このように、1日あたりの増患数という数字まで目標値を落とし込みますと、具体的な対応策を考える事ができるようになり、より達成できる可能性が上りますし、金額で示すよりもスタッフとの目標共有を図れるのではないのでしょうか。

不足する売上額があまりに多額の場合には、短期間で効果が出やすい経費削減や、医療原価の低減等、支出を減らすことを併せて行っていただくことは言うまでもありません。

【その他には・・・】

これまでに医療機器等購入の際に、キャッシュで支払おうか、金融機関から借入して支払おうか、リースにしようか・・・、などとお悩みになったことはありませんか？

もちろん、上記の選択肢の中で金利等も含めた支払総額が一番少なくなるのはキャッシュの一括払いですが、キャッシュで支払うと資金残高が心許なくなる、という理由でつこんだ検討をすることもなく、割賦販売や借入等にされるようなケースです。

後に検証した結果、仮にキャッシュで支払っていても資金的に問題はなかったというケースが少なくありません。

そうなりますと、金融機関等へ支払う利息分は無駄な支出ということになりますよね。

ですので、このような時にも予定表を活用なさって下さい。

この場合、予定表の毎月の資金残高が、「購入する機器の見積もり額 + 1～2ヶ月分の医療原価と固定費」以上となっておれば、キャッシュで購入しても問題ないという判断を下せます。なぜならば、1ヶ月の支出に耐えうるお金が無いと、月中に資金がショートしてしまう可能性があるからです。

【予定表は毎月作成しましょう】

何度も繰り返してお伝えしますが、お金が無いと医院の運営の存続は望めませんので、お金の管理は損益よりも非常に重要なものです。

ですので、予定表の作成は毎月行う必要があります。

資金的に問題が無いと、毎月予定表を見ても代わり映えないので、一見意味が無いように思ってしまうのですが、予定表は転ばぬ先の杖ですので、イザというときに必ずお役に立てるツールです。

急に多額の資金が必要になった時にも適格な判断・対応ができるよう、常日頃から作成しておくものとお考えください。このようなことから、弊社ではすべての顧客に毎月6ヶ月先までの予定表を作成し、お渡ししております。

■ 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！