

経営一転語 3 「支払手形0作戦」

今回は、「支払手形0作戦」をご紹介します。

支払手形というのは金利のつかない資金調達方法だとして、平気で発行している方もいらっしゃるのではありませんか？しかし、支払手形で仕入れる仕入商品には、「金利分」が含まれていると思った方がいいでしょう。

しかも、借入金では、会社は、即倒産しませんが、支払手形が落ちないと、金融機関取引停止になり、会社は即倒産します。倒産リスクを軽減するために、支払手形を減らすことは非情に重要です。

その手法を紹介します。最初に、得意先を取引高に応じてA,B,Cの3ランクに分けます。次に、Aクラスは「現金払いにするので金利分だけ下げてくれ」と話を持ちかけても、おそらく相手にしてくれません。それでまず対象から外します。

そして、B,Cランクの支払先に対しては全ての支払先に対して、10万円以下は全て現金払いにします。さらに2ヶ月目からは20万円以下を現金払いにします。以上の事情を銀行に説明し、あらかじめ了解を取っておき、資金を借りるめどをつけておきます。こうするとどんどん支払手形は減っていきます。そうすると次のようなメリットがあります。

1. 即時に倒産するという危険がなくなる。
2. 銀行の信用が高まる。
3. 仕入れ先の絶大な信用を勝ち取る。
4. 協力会社の信頼が高まり、製品や工事に対する無理を聞いてくれるようになる。
5. 社長が仕事に専念できる。
6. 社員が社長の態度を感じ取り、堅実に仕事をするようになる。

補足ですが、反対に「受取手形を減らす」ということも大事です。受け取った手形の発行会社が倒産してしまったら不渡り手形となってしまい、資金（売掛金）の回収ができなくなってしまいます。こういう事態は何とか避けて、倒産リスクを少しでも少なくしなくてはなりません。手形取引を減らすことは、資金の流れが短期化しますので、スピード経営ができます。さあ、実践あるのみです。やってみましょう。

<演習課題>

1. 支払手形や受取手形が貸借対照表にある場合は、減らして0にしましょう。