

# 一橋大学リーダーシップ・プログラム (HFLP) Cコース

## 「グローバル企業の財務マネジメント」

### 事前配布資料 (3)

#### グローバル企業財務担当者のための演習問題

2017年11月3日

有限責任 あずさ監査法人

グローバル財務マネジメント

栗原 宏

## 演習 1 「資金繰り表の作成」

あなたは販売会社の財務担当者です。  
別紙の：

- ・前提条件
- ・売上・仕入・経費予測

に従って、資金繰り表 (Cash Flow Projection)を  
完成させてください。

## 前提条件

( k = thousand )

### 支払・回収条件

売掛金回収条件：月中売上の50% 売上後60日

月中売上の50% 売上後90日

買掛金支払条件：仕入後30日

未払費用支払条件：費用計上後30日

### 投資

6月末支払予定： USD 3,000 k

12月末支払予定： USD 2,000 k

### 期初債権・債務残高

売掛金： USD 10,000 k

1月売上：USD 1,000 k

2月売上：USD 4,000 k

3月売上：USD 5,000 k

買掛金： USD 3,000 k

未払費用： USD 400 k

現金 (Cash) : USD 2,600 k

借入：なし

## 演習 1 「資金繰り表の作成」

### 売上・仕入・経費予測

( USD thousand )

#### 【売上予測】

	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	total
Sales Forecast	4,400	5,000	4,800	6,400	4,600	5,400	5,800	6,400	9,000	7,800	8,400	8,600	76,600

#### 【仕入予測】

	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	total
Purchase Forecast	3,000	2,800	3,200	5,000	6,800	8,800	9,800	6,200	4,000	3,800	5,600	4,800	63,800

#### 【経費予測】

	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	total
Expense Forecast	300	400	400	400	300	800	700	600	600	400	300	500	5,400

# 演習 1 「資金繰り表の作成」

## Cash Flow Projection

Cash In	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
Proceeds from Sales													
Proceeds from Others													
Total Cash In													

Cash Out	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
Payments for Purchase													
Expense Disbursements													
Investment													
Total Cash Out													

Net Cash Flow from Business													
-----------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

<b>Cash Balance</b>													
---------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

## 演習 2 「資金繰り表の分析」

演習 1 で作成した資金繰り表を分析し、財務担当者として気が付いた点をあげてください。(3つまで)

また、財務担当者として取るべきことがあれば、それを理由とともに述べてください。

### 演習 3 「資金繰り表の分析」

資金繰り表を見て気が付いた点：

①
②
③

財務担当者としてとるべきこととその理由：

--

## 演習 3 「キャッシュフローの分析」

演習 1 で作成した資金繰り表を分析し：

- ・フリーキャッシュフロー
- ・投資キャッシュフロー
- ・営業キャッシュフロー

をそれぞれ求めてください。

また、営業キャッシュフローをさらに分析し、気が付いた点があれば述べてください。

### 演習 3 「キャッシュフローの分析」

キャッシュフローの内訳:

①フリーキャッシュフロー =

②投資キャッシュフロー =

③営業キャッシュフロー =

営業キャッシュフローを分析し、気が付いた点:

## 演習 4 「為替ヘッジのついでケーススタディ」

### 子会社Aの財務担当者の迷い

- ・子会社Aでは8月にUSD 5millionの商品をドル建で販売した。
- ・回収条件は90日後払いなので、11月末に全額入金する予定。
- ・この売上は8月の月中平均レート@105で計上した。
  
- ・一方、11月にはUSD 5millionの設備の購入を行う予定があり、支払は同月末になる見込み。
  
- ・通常であれば売上計上と同時にドル売予約(輸出予約)を行って採算を確定するが、入金と同じ月の内に同額の支払予定があるので、今回はドル売予約を行うか迷っている。

8月末の時点において、子会社Aの財務担当者はどのような行動を取るべきでしょうか。理由とともに述べてください。

## 演習 4 「為替ヘッジについてのケーススタディ」

### 子会社Aの財務担当者取るべき行動

取るべき行動:

その理由:

## 演習 5 「実務上求められる判断についての ケーススタディ」

1. 取引先Aは支払が遅れがちで、常に滞留債権が残っている状況が続いている。Aから、現在期限が来ている債権の支払を3か月遅らせてくれたら、大口の契約を入れる旨の提案があった。大口の契約を入れてもまだ与信枠には余裕があるので、販売担当部門はこの提案に乗り気である。この提案にどう対応すべきか。

2. 仕入先Bとは、長年、Bから部品を購入している関係である。Bから、自社の資金繰りが悪化したので、支払を早めてほしいという依頼を受けた。この部品は製造に非常に重要な部品なので、購買担当部門は是非、この依頼を受けたいと言っている。どのように対応すべきか。

3. 取引銀行Cは口座は開設しているものの、長い期間ほとんど取引がない状況が続いている。先日、先方の担当者から、金利を優遇するから預金してほしいという依頼があった。資金的には預金をする余裕がある。この依頼にどのように対応すべきか。

4. 取引銀行Dに借入枠を設定しているが長い期間、実際の借入をしたことはない。運転資金が不足しそうなので、近々借入をしたい旨、先方の担当者に連絡したところ、改めて行内の審査をしなければならないので、直近の決算書類と将来の事業計画を提出してほしいという要望を受けた。別の銀行に打診する時間的余裕はない状況。どのように対応すべきか。

5. アジアにある販売会社Eは、日本から円建で製品を輸入し、現地通貨建で販売を行っている。為替市場で円安が進行している状況を見て、購買部門の責任者から円安が続いているうちに事業計画で決めた以上の製品を仕入れておきたいという依頼を受けた。この依頼に対しどのように対応すべきか。

6. 子会社Fの社内規定によれば、従業員の出張費用は従業員が一旦クレジットカード等で支払い、出張後に精算することになっている。ある部門の責任者から、その部門のある従業員は個人的な事情によりクレジットカードを保有していないので、現金で仮払金を出張前に払ってほしいという依頼を受けた。その従業員は重要な職務のために出張させるので、是非、例外扱いをしてほしいとのこと。この依頼にどのように対応すべきか。