

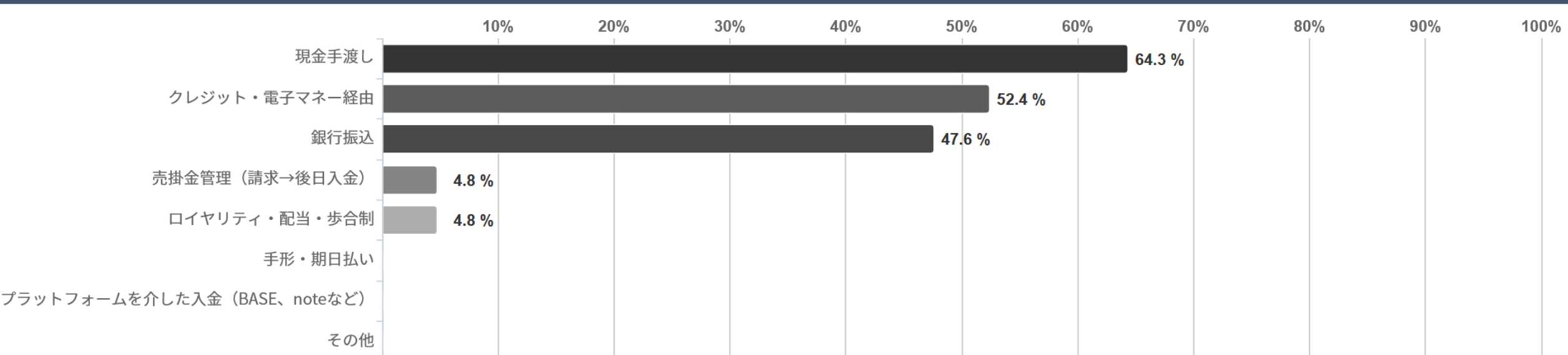
お金の管理に関する調査

【実施期間】
2025年6月

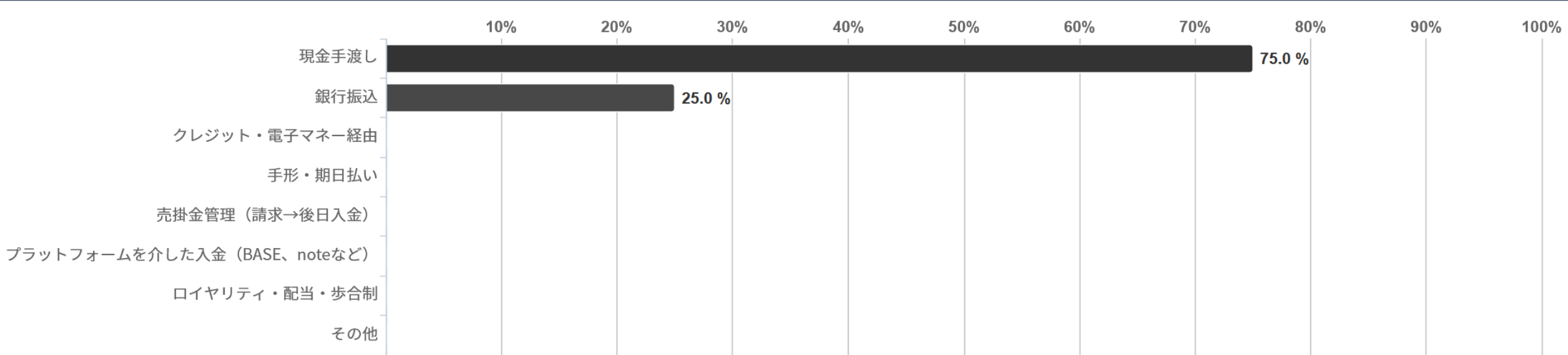
主流の入金(収入)方法

ーあなたの業界では、どのような入金（収入）方法が主流ですか？

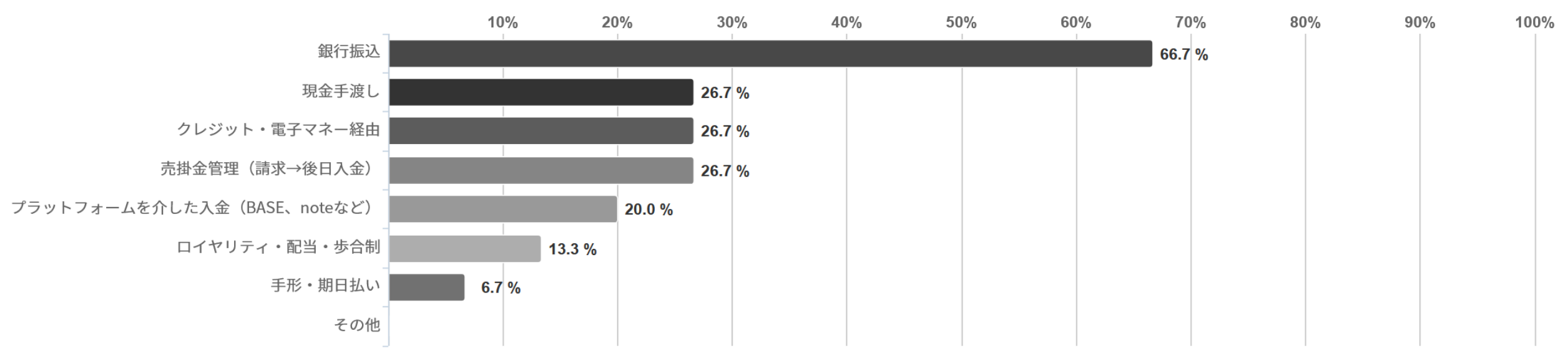
美容業



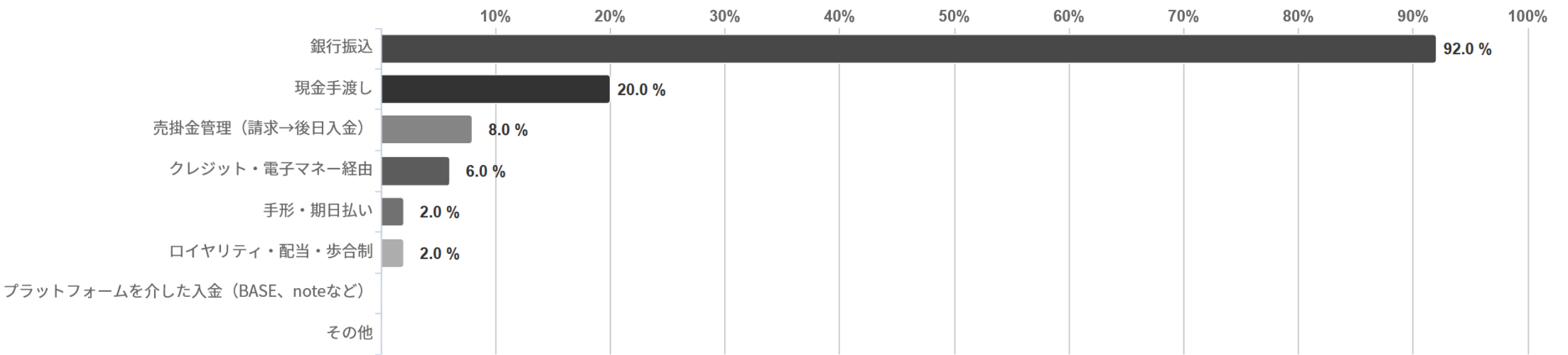
飲食業



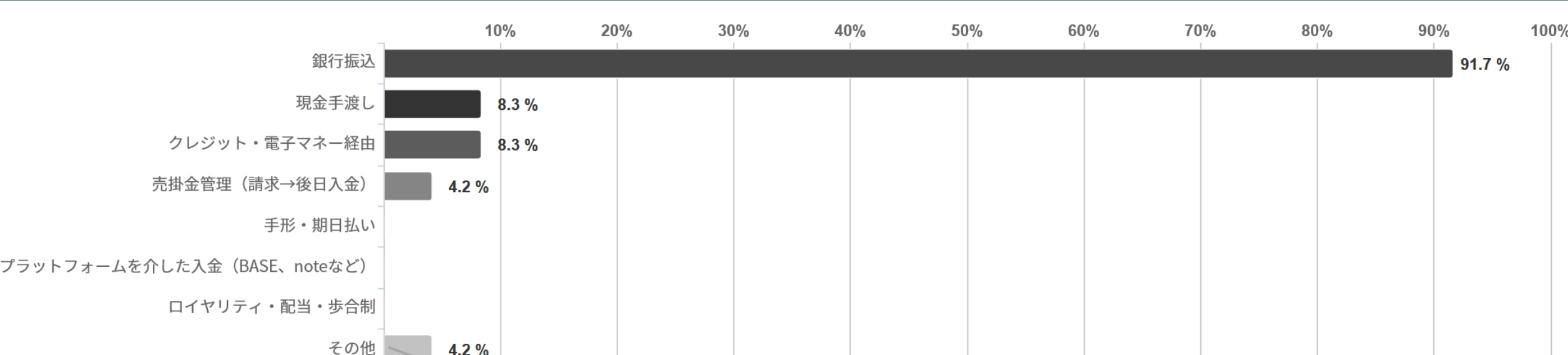
小売業



建設業

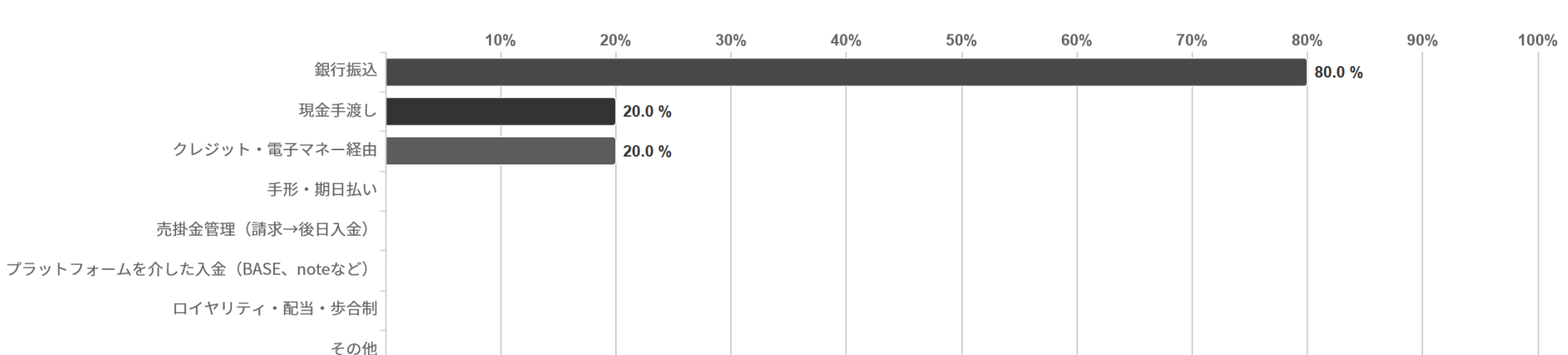


運送業

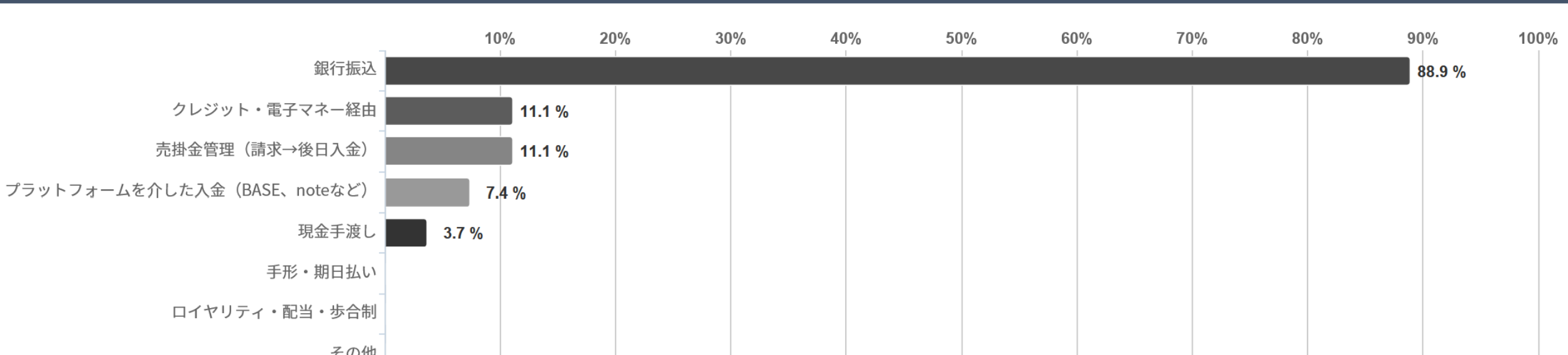


● 売上を銀行振込で受け取るのみ

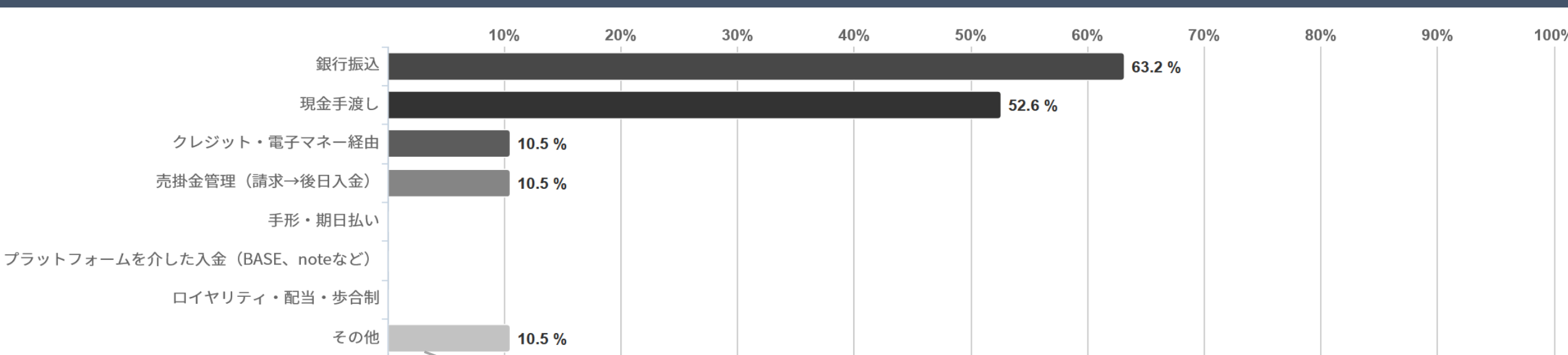
不動産業



WEBサービス業

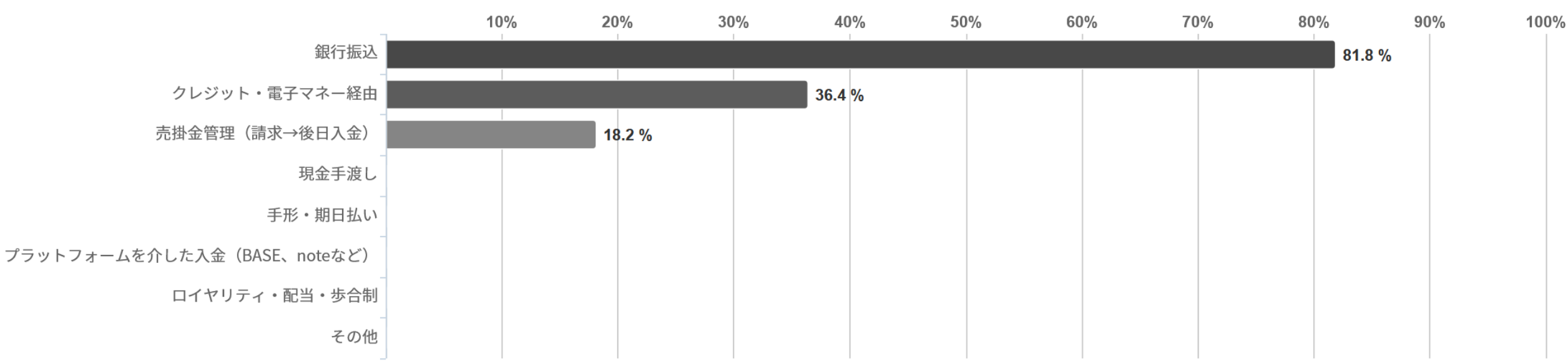


医療業・福祉業

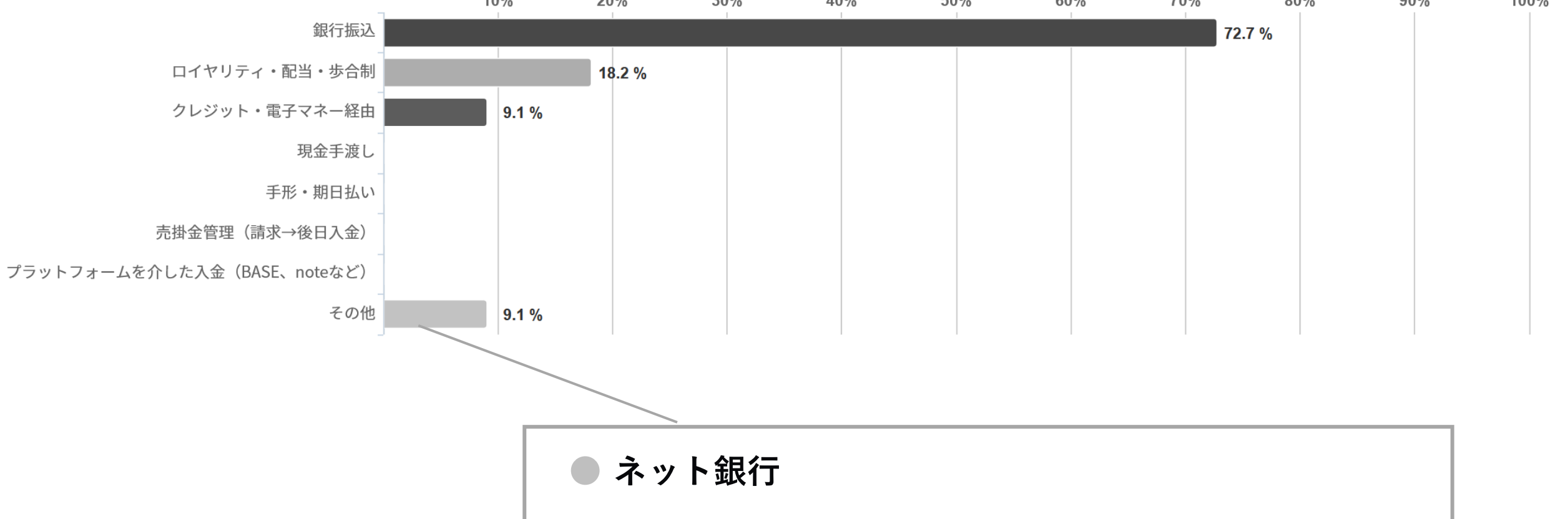


● 国保、健保からの振り込み
● 保険請求

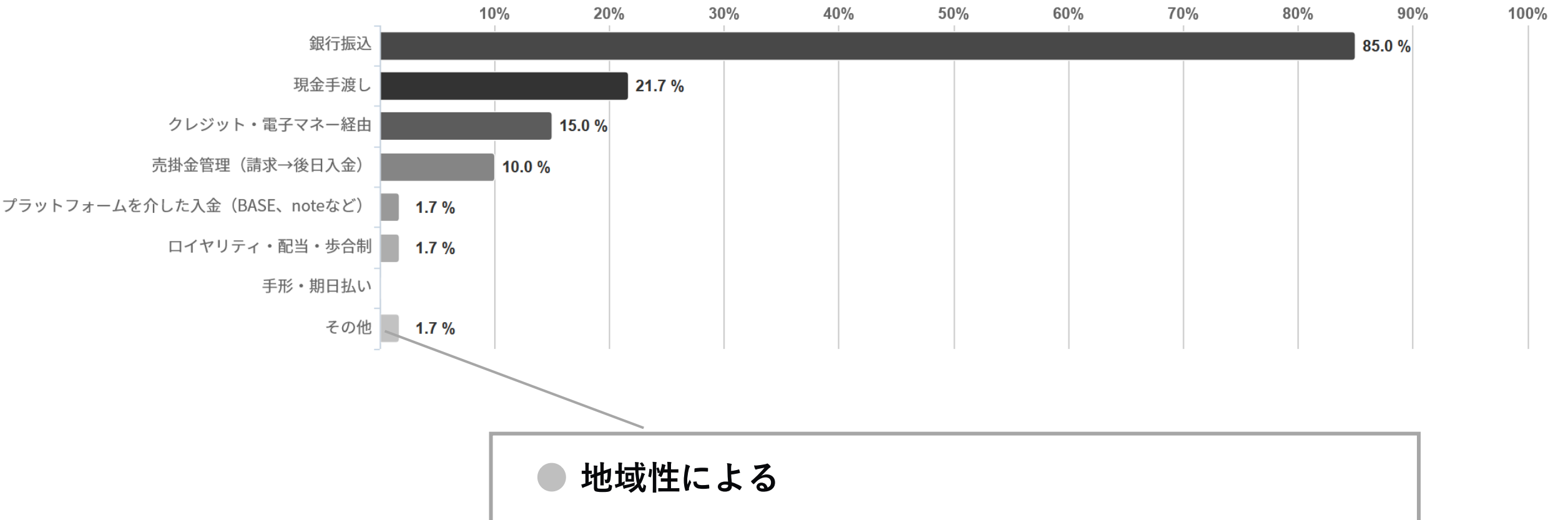
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



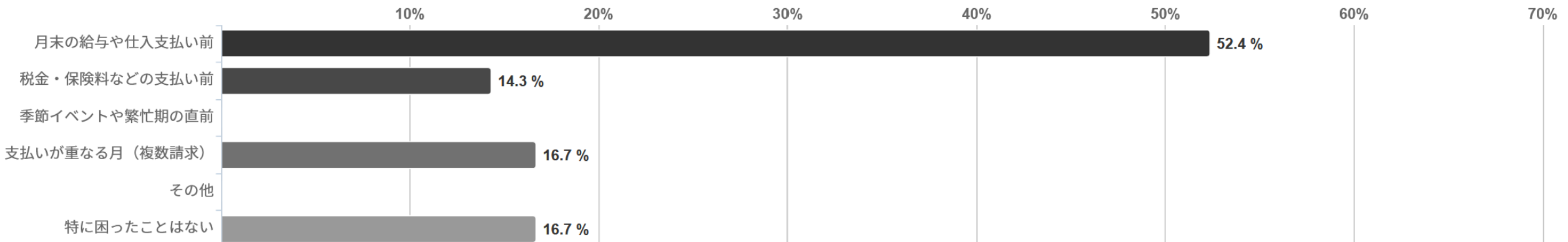
その他



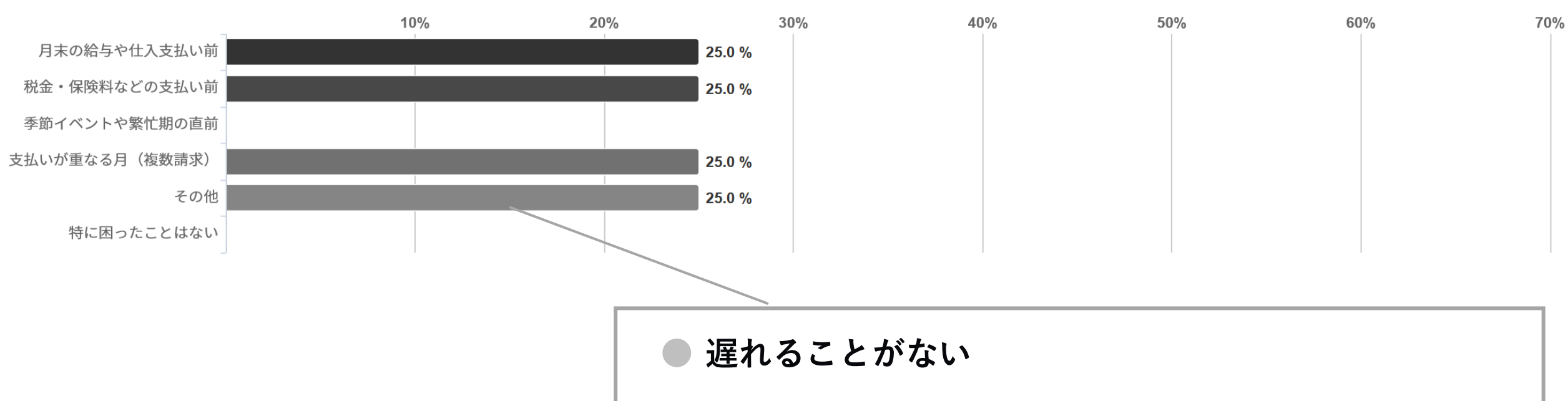
入金(収入)が遅れると困るタイミング

－入金（収入）が遅れると、**"特に"**困りやすいのはどのタイミングですか？

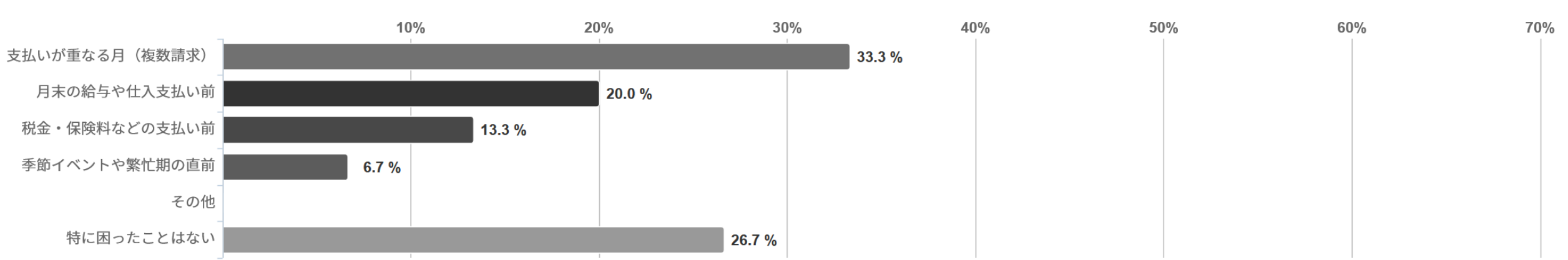
美容業



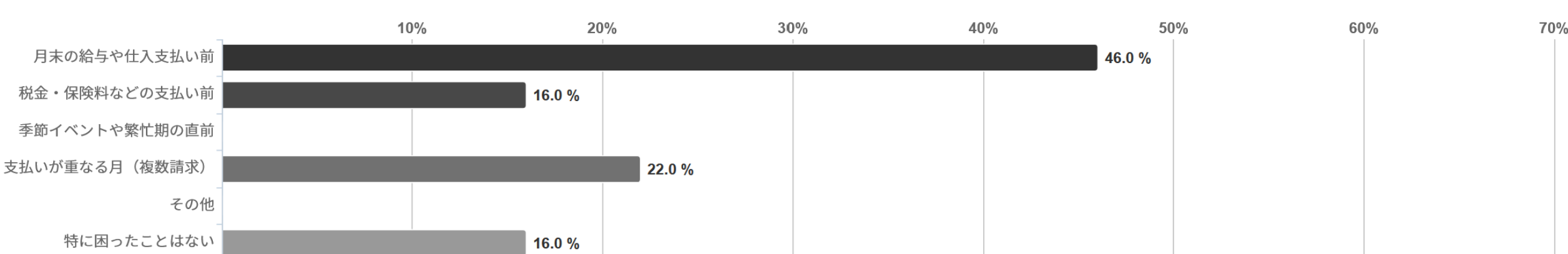
飲食業



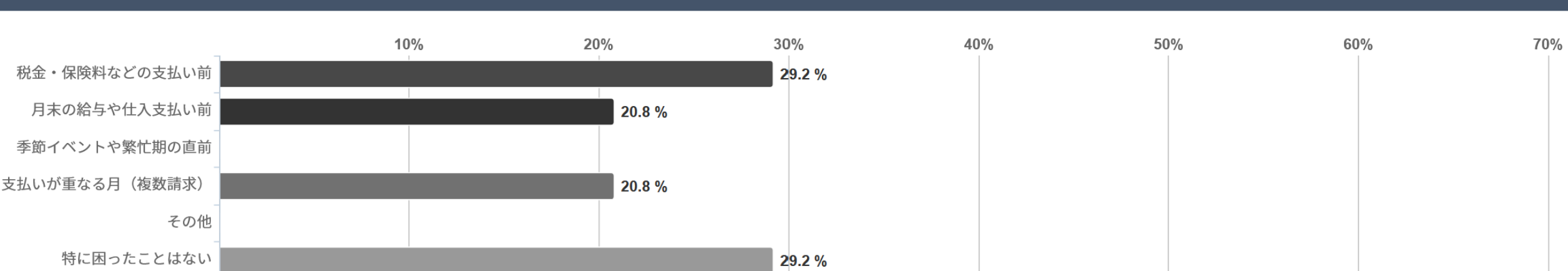
小売業



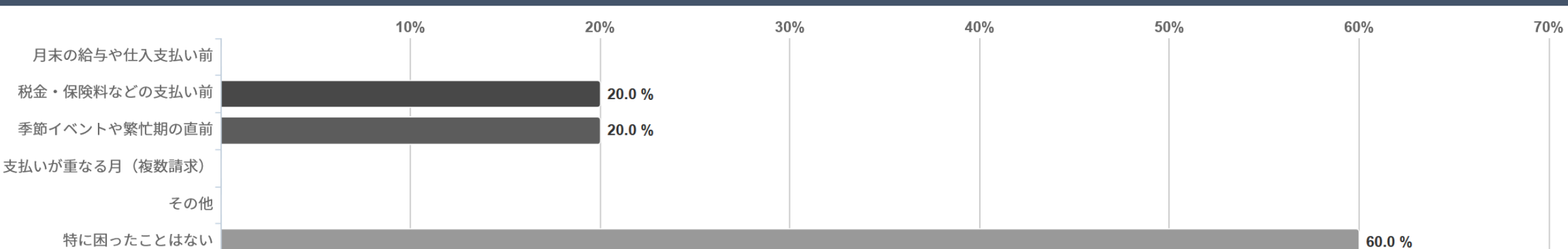
建設業



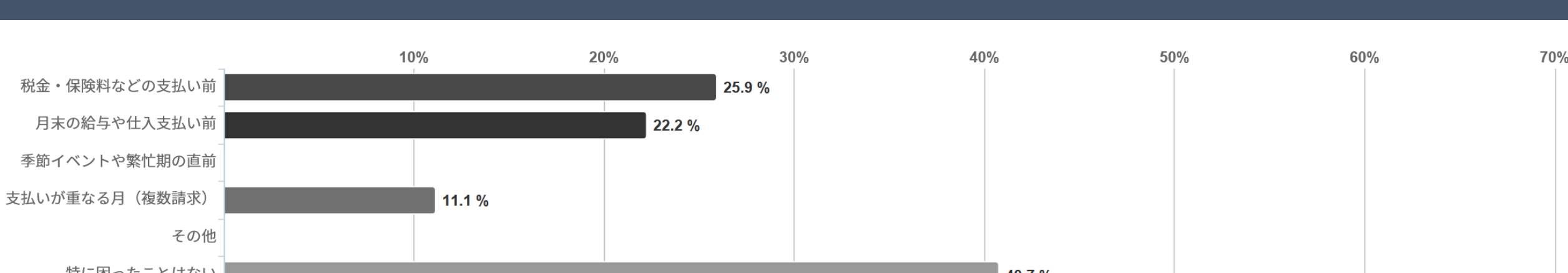
運送業



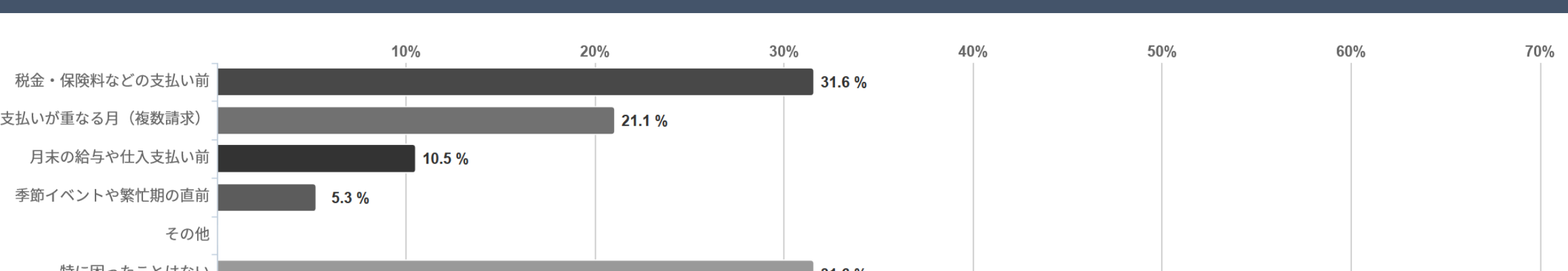
不動産業



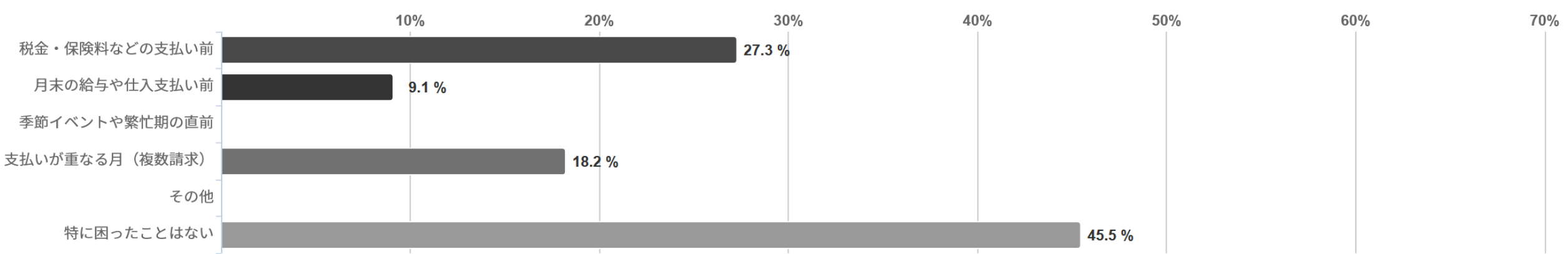
WEBサービス業



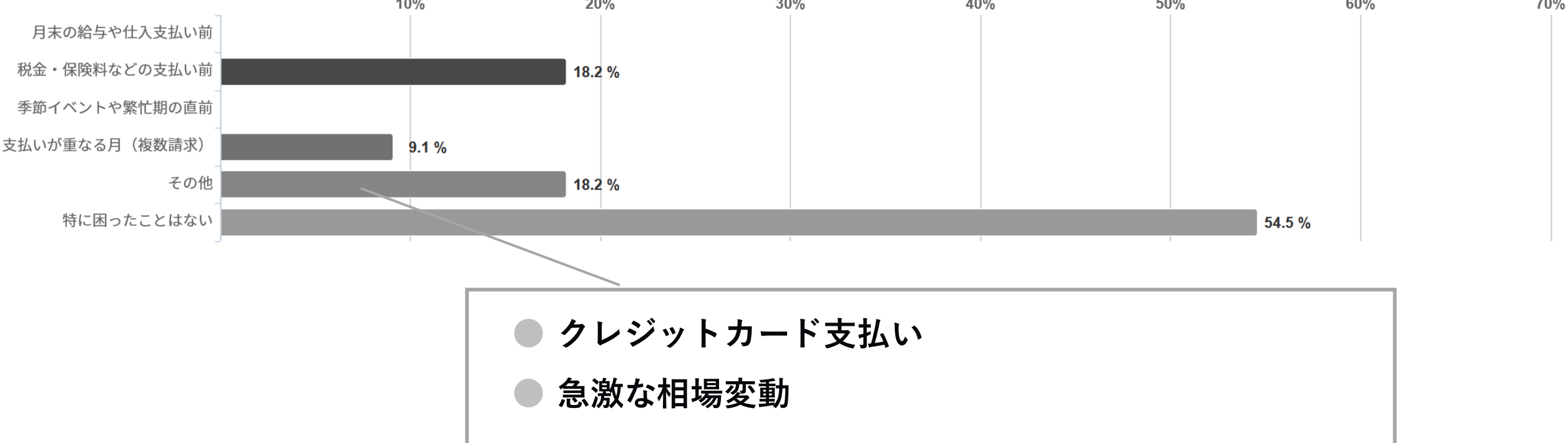
医療業・福祉業



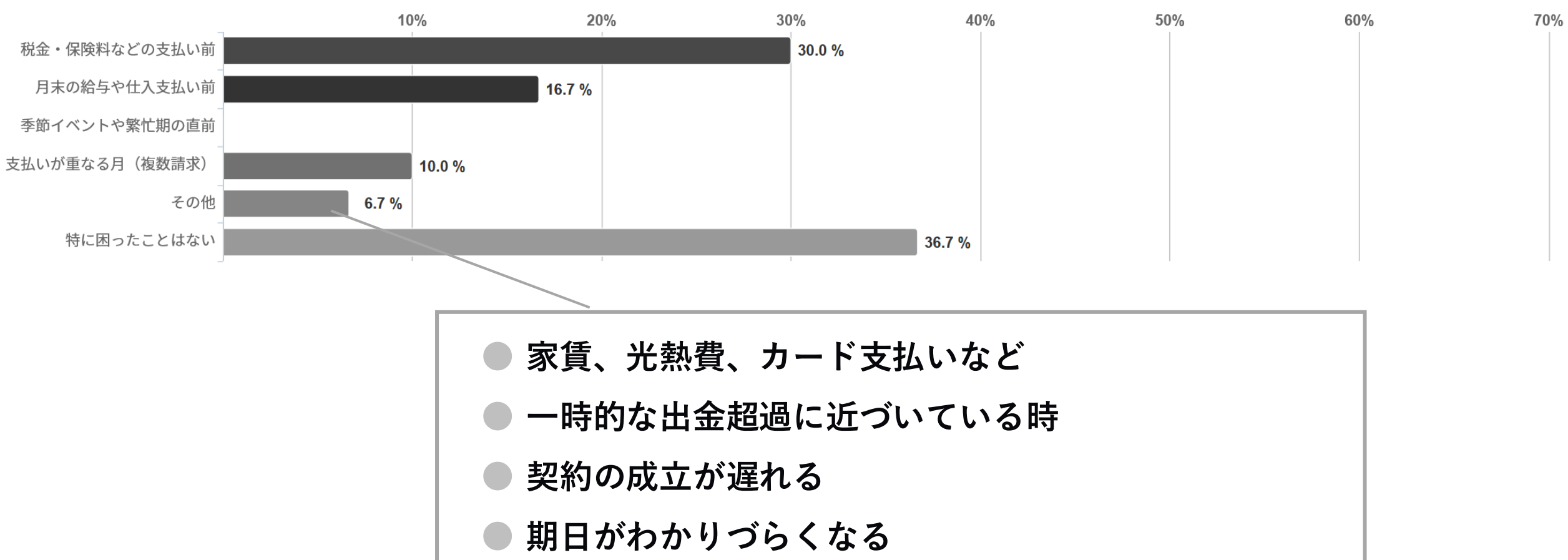
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



その他



入金遅れ発生の場面

—あなたの業界では、どのような場面で「入金の遅れ」が起きやすい／起きにくいと感じますか？

美容業

- 現金商売なのでそれはおこらない
- 美容業は、どの都度施術が終わり次第支払いがあるのでクレジットカード決済で手元に入金されるタイミングがずれるだけで入金の遅れを感じることはない
- 半々で現金とキャッシュレスの割合だが、世の中の流れで徐々にキャッシュレスが増えてきた、仕入れ先の支払いで不安を感じる
- 昨今では現金収入よりキャッシュレスになってきて、月末締め翌月払いになっているのでどうしても支払いが遅れる
- 金融機関の定休日に重なった時に遅れたことがある
- クレジット払いでの入金現金より少し遅い
- 入金するタイミングをしっかりする
- クレジットカードの売上が翌月にまとめて入るのでタイミングによって事業資金の不足が生じる
- お客様の支払いが電子マネーだと入金が次月になる
- 振り込み予定日が銀行の休日に重なった場合遅れることがある
- 毎月の目指している売上があると入金が遅れにくい
- 美容業界は基本的に日にちが決まっているので起きにくいと思う
- クレジット決済の回収振り込みの周期によって
- 美容業界は現金は都度もらえるしクレジットも決まったときにももらえるから遅れることはない
- お客様からなので基本的には遅れることはない
- クレジット払いが増えているので月の終わりにしか入らない
- 月末締め翌月払いが主流なので祝日や銀行の営業日の関係で入金が遅れることがある

飲食業

- カードの入金など一ヶ月先なのでキャッシュフローがわかりにくい
- 現金の場合レジでその場でやりとりするので基本的に入金の遅れは起きにくい、ただ混雑時や会計がまとめて行われる団体客の場合支払いが一時的に曖昧になることもあるので注意が必要である
- 売掛等をしている店舗なら相手の都合での入金遅れがある
- 新規の取引先

小売業

- フランチャイズなので遅れる心配はない
- 相手が公共の施設だと遅れない
- eBay輸出では購入時に入金されるので入金の遅れが起きない
- 繁忙期は着工が遅れるため予定より収入になるのが遅れる
- 基本的に遅れたことはない、振込口座を変更した場合は遅れる可能性がある
- ネットショッピング運営なので平日は商品購入後の入金確認がとれない、休日前の夜に入金される方が多い
- クレジットカード決済でお客様の不正利用によりカード業者の支払い拒否があった経験がある
- ECサイト側の規約違反を繰り返すと資金が30日間保留されることがある、通常は購入から2、3日で引き出しできる状態になる
- 繁忙期にイベントが多いと支払いが必要な物の管理が疎かになることがある
- ネット物販は入金スケジュール通りに支払いされるため遅れは発生しない
- 売上の入金はカードやQR決済などプラットフォームなので遅れはほぼない
- 仕入れ商品の納品数が合わないときに遅れが起きやすい

建設業

- 特に遅れはない
- 繁忙期に起こりやすい
- 新規の仕事をした時に入金が1ヶ月から2ヶ月遅れになる時がある
- 入金の遅れは発生しない
- 元請けの振り込み忘れ
- 月末締めが多いため仕事が月末に完了した場合に遅れることがある
- やはり資金が安定していない会社は稀に振込遅れがある
- 請求書を送るのが遅くなった時
- 普段やりとりしない相手だと入金忘れがある
- 開業して6年一度も入金が遅れた事がない
- 請求書が確認されず追加分が翌月になる
- 小さな工務店相手だと入金遅れが起こりやすい
- 契約金額が高額な場合で顧客が他に買掛金が多い場合に発生しやすい
- 請負形態が多いので上が遅れると下も遅れる

- 独身の方でネットバンキングが使えない人は忙しい時期になると振り込みに行けなくなる
- 元請けの現場が月を跨ぐと資材の請求と入金に1ヶ月の誤差が生じ支払いが大変になる
- 契約額が大きくなると社内の承認プロセスが複雑化し支払いが遅れることがある
- 中小の建設会社は自転車操業でアクシデントにより入金の遅れが発生する
- 建設業では工事の進捗状況の遅れから元請けの支払いが遅くなることがある
- 1番上の会社が大きいので入金遅れは起きにくい
- 建設業は現場の進行具合で請求するため突発的な事が起き月をまたぐと入金が遅くなりがちである
- 悪質な取引先以外はそれほど遅れがあることはない
- 経営不振や企業の自社ルールがある会社からの依頼で起きやすい
- 現場の都合で完了が遅れたり支払い期日が顧客によってばらつく
- どこどこから入金されてないから振り込めないという話を聞くことがある
- 基本的に突発的な仕事は請けない、見積もりと発注書ありきで仕事している
- 会社によって締め日と支払日が違うと立て替えになる
- 月末の支払いによる入金である
- 材料の請求が翌月になると金額が分からず遅れることがある
- お客様がお金がないと言われて入金がない時がある
- 請求書の発行が遅れると支払いが間に合わない
- 複数の会社と関わりと1、2社入金日までに入らないことがあり支払いに影響がある
- 工事の遅れや納期の変更で遅れる
- 検査や写真確認が滞って支払い処理が進まない時がある
- 領収書を出すタイミングで遅れる時がある

運送業

- 当月請求翌月払いのため支払いが遅れたことはない
- 暦の都合
- 月末月初は荷物の動きが多く請求書発行が遅れることがある、特に一人で運行から経理まで行う個人事業主は請求書発行の遅れが入金の遅れに繋がることもある
- 祝日や年末年始は振込タイミングが遅れる
- 入金が遅れたことはない
- 取引先の企業が振り込み処理日を間違えた場合
- 宅配業界の個人事業主で繁忙期に会社からの入金ミスがあった
- 連休が挟む時
- 今のところ何もないが決まった振込日に売上が入らないと困る
- 給与の請求書が月末締めで振込月が2ヶ月先のため入金のタイミングが遅いと感じる時がある
- 運送業の軽貨物は実働実績で翌々月初払いのため入金の遅れは起きにくい
- 末締め翌月末入金だが月末が土日祝だと翌月第一月曜日に入金になり遅れる
- 多重下請けで仕事をするとう入金の遅れが起きやすい
- 契約先の資金ショート
- 入金の遅れが起きたことは一度もない
- メーカーが半月締めで9日後に入金があるため困らない
- タクシー業の為その都度お客様から現金やクレジットで支払いを受けるため入金が遅れることがない
- 連休明け
- 現在請け負っている会社の報酬支払日が月末平日で他業務との重複も少なく入金遅れは起こりにくい
- 入金遅れはあまり発生しない、取引が大手であることも要因である

不動産業

- 特に遅れは発生しにくい
- 不動産賃貸業では管理会社が責任を持って賃料を集金してくれるので入金の遅れは起きにくい
- 不動産賃貸業をしていて入金が遅れたことはない
- 月末の給料日までにお金がない人がいる場合がある
- 口座の残高不足により家賃の引き落としができない場合がある

WEBサービス業

- 定期・定額なので入金遅れはほとんど発生しない
- 遅れると大事になるので基本的に遅れることはないが請求書の発行などを人手で行っているため手続きが遅延すると起こる可能性がある
- 稀に業者から支払いが遅れることがある
- 入金遅れなどは特にない
- 基本的にはないが悪質な企業に当たると支払われないことが起きる
- 昔は発注先の資金繰りが悪く遅れて入金されることがあったと聞くんが自分では経験がない
- クライアントがいつから計算するかで遅れる、市町村などは査収の仕方が一般と異なり入金が納品から2ヵ月先になることがある
- 遅れは経験したことがない
- すべて先払いのため遅れは発生しない
- 期末や年度末など経理処理が集中する時期に支払いミスが発生しやすい
- 顧客の業務がルーズなときに遅れが起きる
- 不動産貸付事業では入金遅れがあるがたいい振り込み忘れ、Web事業では入金後仕入れのため入金遅れは発生しない
- 中間業者の業績悪化により1ヵ月支払い遅延となったことがある
- システム開発業界では準委任契約は支払いが安定しやすく請負契約は検収次第で入金が遅れやすい
- 広告主の承認遅延や制度変更で遅れやすい
- 請求書の発行や承認により遅れることがある
- 業務委託で時間単位の契約では遅れはほとんど発生しない
- 入金の遅れはクライアント側の承認フローが複雑な場合や月末・年度末など経理処理が混み合う時期に起きやすい、一方プラットフォーム経由やサブスクリプション型は安定しており支払いサイト短縮の動きもある
- 入金の遅れは個人契約や小規模案件で起きやすく大企業では社内承認に時間がかかることもあるが定期契約や代理店経由は安定している
- 連絡が取りづらい顧客に当たった時に遅れることがある
- 新規や小規模取引では遅れやすく長期契約や大手企業相手では安定して入金されやすい
- 顧客が直接振り込む場合は遅れやすい
- 納期単位での入金になるためタイミングによって遅れることがある

医療業・福祉業

- 請求書管理が遅れた場合
- 繁忙期で忙しい
- 支払いが遅れることはほとんどないがあった場合は経営がかなり厳しい可能性がある
- レセプトの郵送時期によっては保険者により遅れる
- 業界構造により調査や受診傷病の不一致などで遅れることがある
- 忘れている以外はない
- 保険診療は2ヵ月遅れで振り込まれるが決まった日に振り込まれるため遅れはない
- クレジットカード決済の着金が遅れる
- 国民健康保険、社会保険、共済保険、保険組合などの保険請求は2-3ヵ月かかることが一般的であり、保険組合によって異なるため遅れるのが通常である
- 社会保険や国民健康保険からの診療報酬の振り込みは診療月の3ヵ月後と決まっているため入金の遅れは起きにくい

- 保険請求の提出に不備があると差し戻され1カ月遅れになる、患者の保険証切り替えや保険者側の事務処理遅延などでも遅れることがある
- 顧客の減少や売上の低下が見られるときに遅れやすい
- 保険請求による支払いである
- 引き落とし口座申し込み時の不備で処理が完了しない時がある
- 法人間で入金が遅れがある場合は先方の経営に問題がある場合が多い、個人サービスでは顧客都合による突然のキャンセルで支払いが不透明になることがある
- 勤怠管理がわかりにくいところで遅れる
- 鍼灸接骨院経営では診療報酬の保険分が約3カ月後に入金される、書類提出が締め切りに間に合わない場合は1カ月遅れの振り込みになる
- 基本的には請求の遅れのみ発生する

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 保険会社の成立のタイミングや代理店に振り込むタイミングによって変わる
- 関係企業の破産などによる遅れ
- 得意先の内部管理体制が脆弱な場合、特に社長に請求書を渡すと経理に回付漏れされることがあり危険、また資金繰りに懸念がある場合も入金遅れになりやすい
- 年末年始など長期休暇前は支払い処理が重なりケアレスミスによる入金遅れが発生しやすい、その他の時期は減多にない
- 入金は現在まで遅れたことがない
- 保険業ではお客様からの入金が遅れがち
- 瑕疵担保期間
- 収入が少ないときに遅れが起きやすい

個人投資家

- FXトレードでは決済後リアルタイムに資金の増減が反映されるので問題なし
- 設定ミスやシステム停止などで遅れることがある
- ハッキングなどのトラブル時に遅れることがある
- 市況が大きく下げる時に遅れる可能性がある
- 個人の忘れによる場合がある
- 証券口座や暗号資産取引所のメンテナンス時に入金の遅れが起きる
- 基本的に先方の都合で入金が遅れることはないが急に資金が必要な場合でも早くても翌日になるため困ることがある
- 取引所の出金に2-3日かかるため支払いが遅れることがある
- 税金などの支払い時期に影響が出ることがある
- 基本的に入金の遅れはない

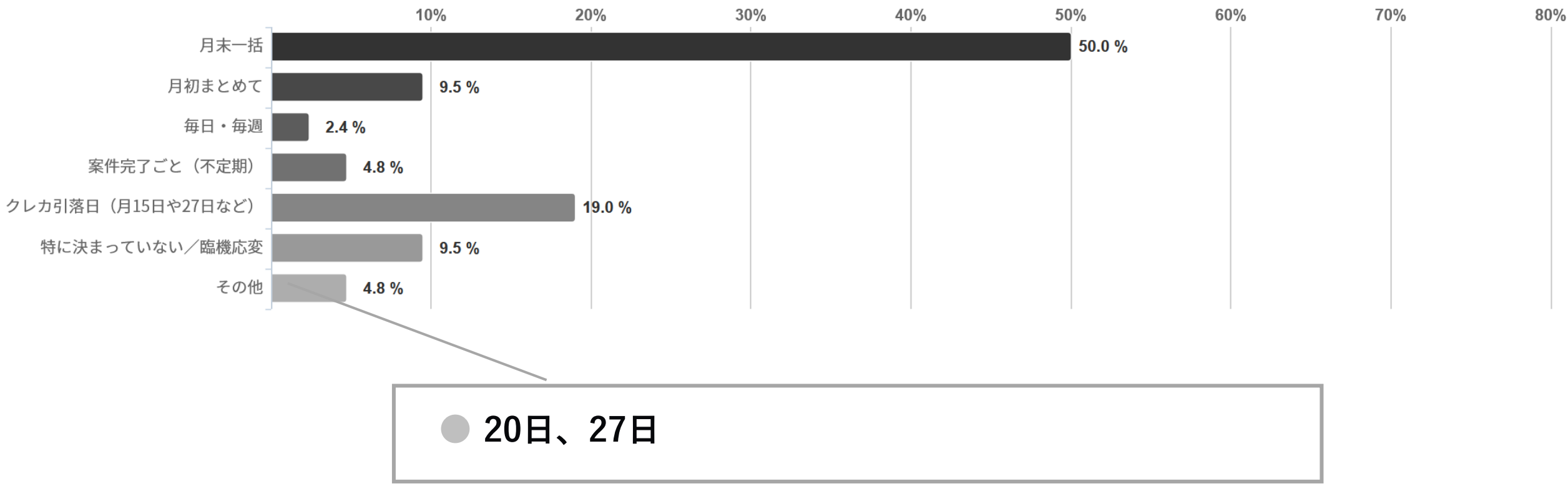
その他

- 業務委託報酬は固定日となるため遅れは生じにくい
- 請求書の発行から振り込みまでに時間がかかる
- 個人顧客で支払いの分割や月またぎの相談を受けた場合、期日までに支払いがないと催促が難しく入金が遅れることがある
- 売上が随時払いでなく月末締め翌月中旬払いの場合は成果品納入から2カ月近く入金を待つ
- コミッション入金は保険成立までに時間がかかり売上が翌月にずれることがある
- 先方がスケジュールを把握しておらず納期があやふやな時に入金日を間違えられることがある
- 自動振り込みでなく手渡しや振り込みの場合に遅れが起きる
- 振込期日のサイクルが1カ月でなく1カ月半後の場合がある
- 小さい会社や個人は遅れが出やすく大きい会社ほど経理がしっかりしていて支払いが迅速である
- 基本的にお客様からは前払い、業者からは振り込みのため遅れはあまりない
- オンライン秘書業では取引先の資金繰りや経営状況の悪化で入金が遅れることがある
- 金額の大きな仕事で一定額を超えると会社に利益として入ってから支払いタイミングが遅くなる
- 初めての取引や支払い条件を事前に確認していない時に遅れが起きやすい
- 顧客の入金忘れがたまにある
- 保険業界では遅れることはない
- IT業界では入金遅れは稀であり発生する場合は先方の振込遅れが多い
- 支払い手段の多様化により入金の遅れが生じる場合がある
- 入金の遅れが起きやすいのは顧客が多忙な時期、起きにくいのはクレジット決済である
- 送金経路のシステム不具合で遅れることがある
- 中小企業やスタートアップでは資金繰りが不安定なため入金遅れが発生する可能性がある
- 信頼できる取引先ばかりのため入金遅れは発生していない
- エージェント会社経由の入金のため遅延は発生しない
- 合算請求書と納品書の差異で数日遅れることがある
- 個人教室などでは年末年始やGWなどの長期休暇のタイミングで入金遅れが起きやすい
- トリミング業では施術時に現金で支払いを受けるため遅れは起きない
- 所属チームでは入金の遅れは一度もない
- 受注先の制作会社が倒産した場合に遅れが発生する
- 引き落とし時に残高不足で処理できないと遅れる、入学時期に多い
- こちらの請求が遅れない限り入金遅れはない
- 請求書を送り忘れた時に遅れる
- 資金繰りに困っている顧客では失念による遅れが起きやすい
- 基本的に日にちが確定しているが会社のネット環境不備で遅れたことがある
- 遅れは起きにくい
- 定期的な振込のため遅れは起きにくい
- 定額契約のため遅れは起きにくい
- 請求書の漏れで遅れることがある
- 入金時期が支払いと重なり支払いに間に合わない場合がある
- 納品延期で次の案件と重なった時に遅れる
- 通訳業では労働局の手続き遅延により入金が遅れることがある
- 遅れはほとんど発生しない
- 塾の授業料は原則引き落としだが引落不能の場合は振込か現金払いになり入金が遅延する
- 借り主がいい加減な場合年末に遅れることがある
- 事務作業と現場作業を兼ねるため請求書の発行が遅れがちになる
- 顧客の支払日が休日の場合は休み明けになる
- アパート経営では入居者の収入が不安定な場合半年入金がないことがある
- 今のところ遅れはない
- サービス業では請求書を出し翌月末に入金されるが今まで遅れはない

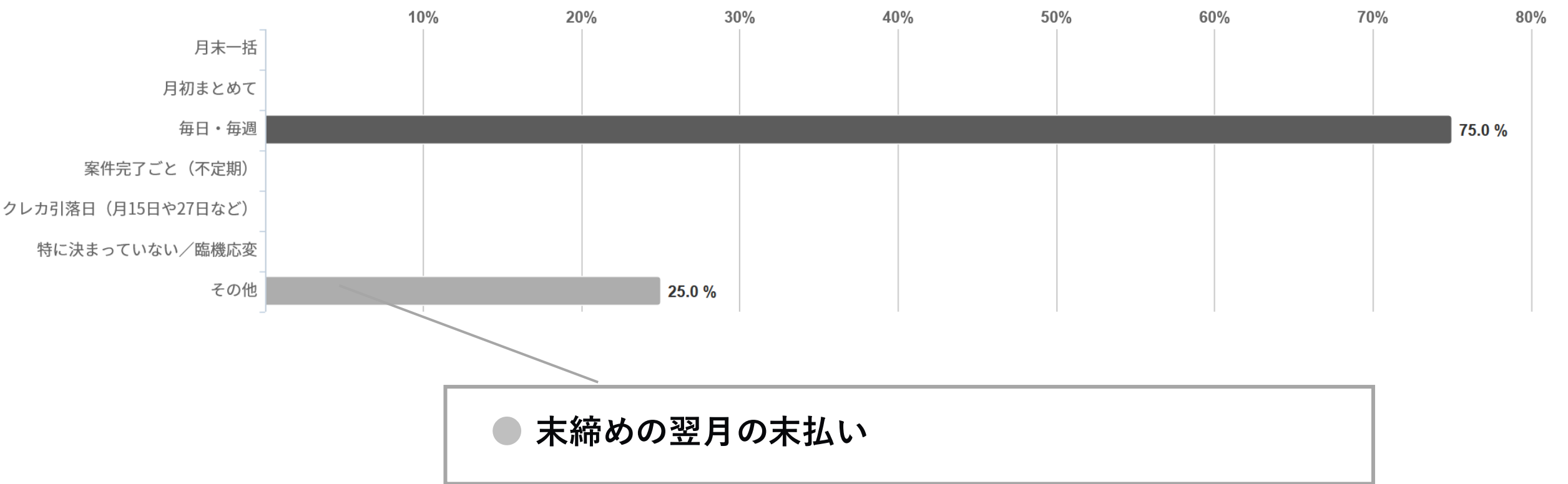
支払(支出)のタイミング

ーあなたの仕事や業界では、支払い（支出）の締め・振込タイミングはいつが多いですか？

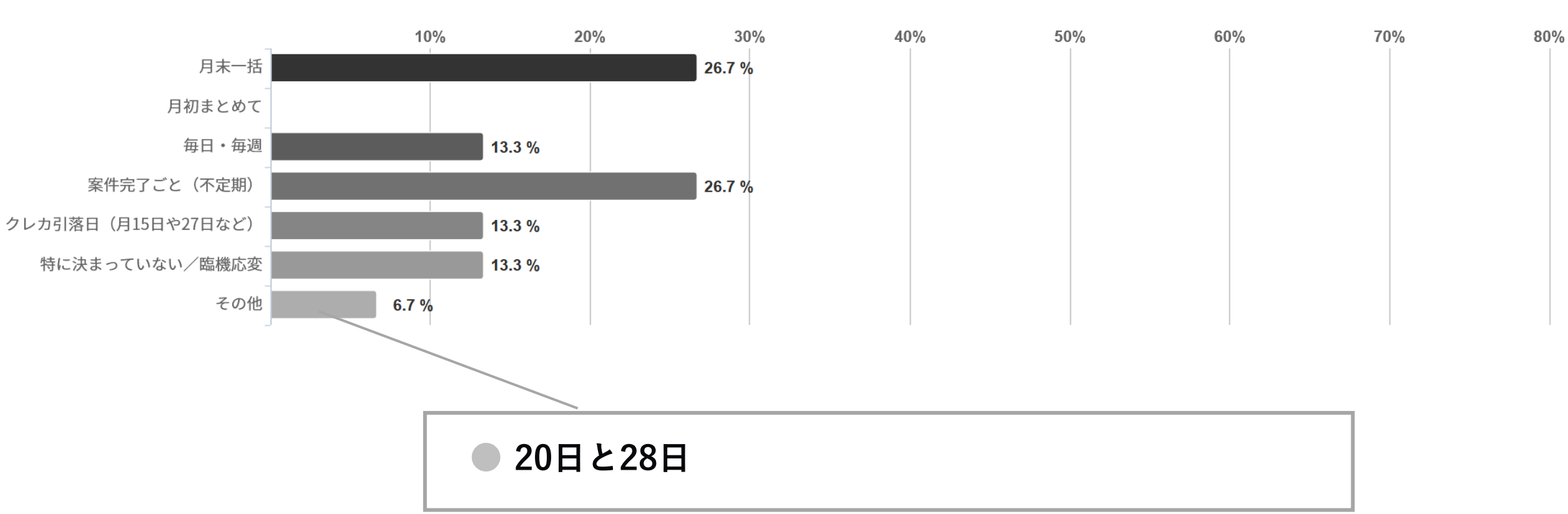
美容業



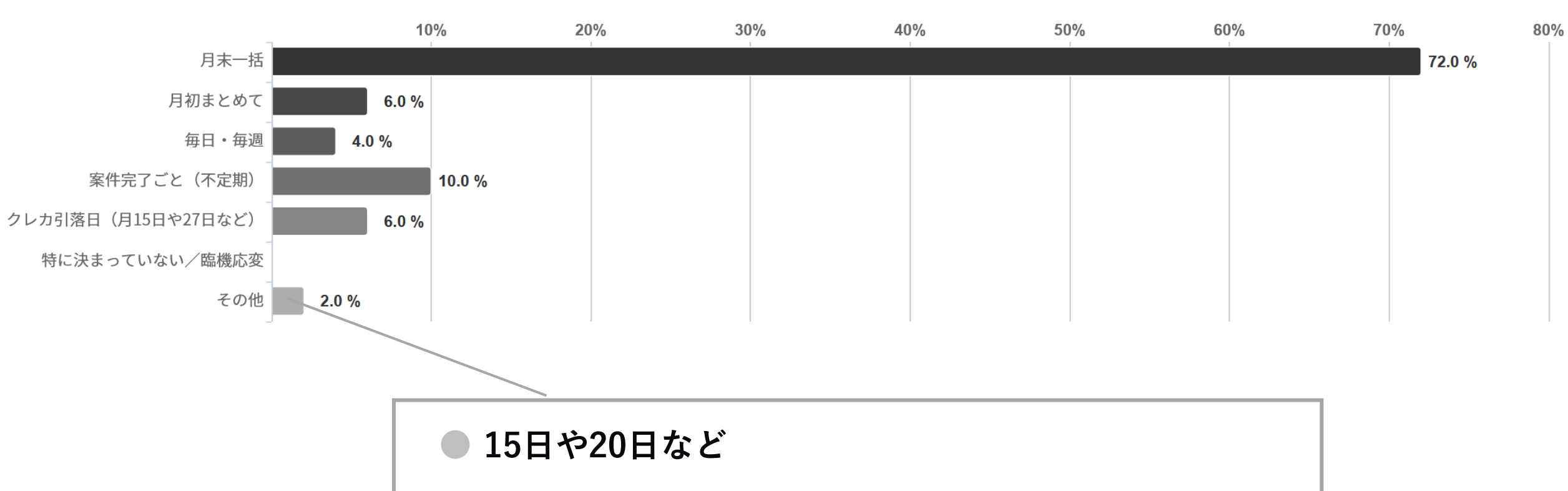
飲食業



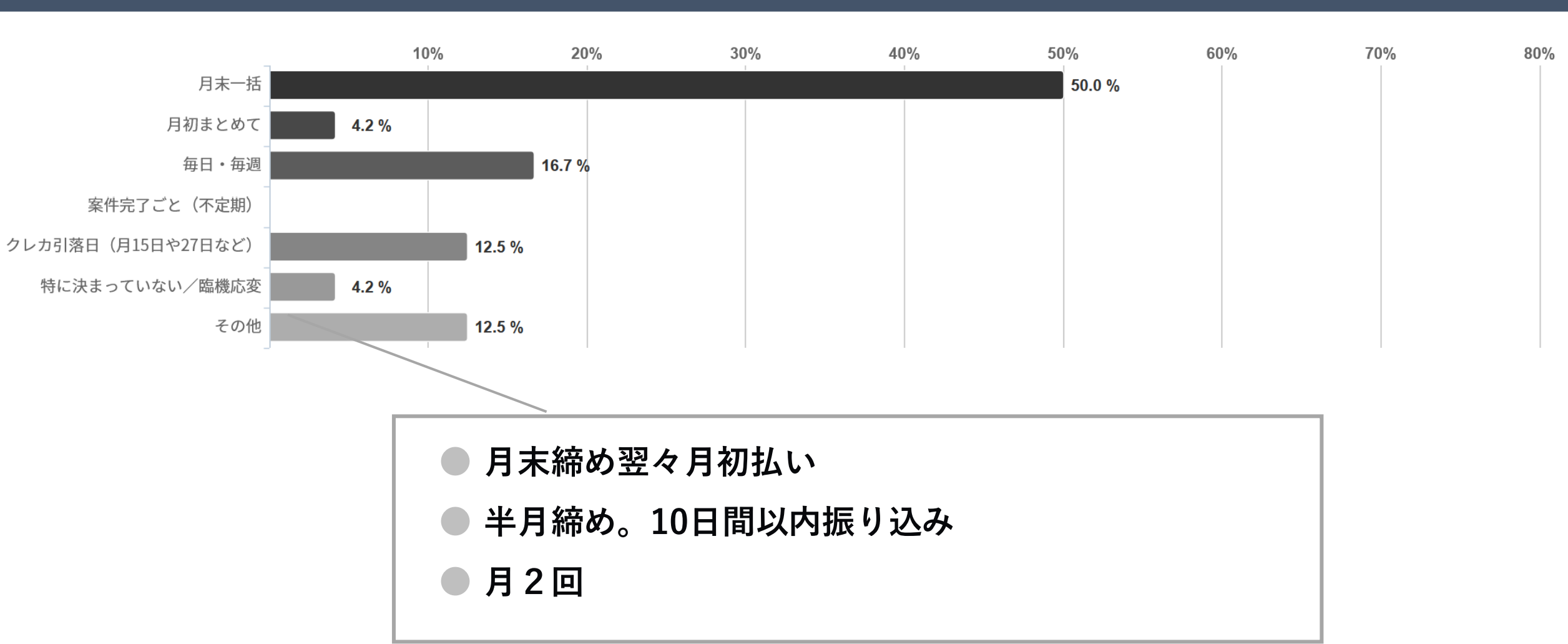
小売業



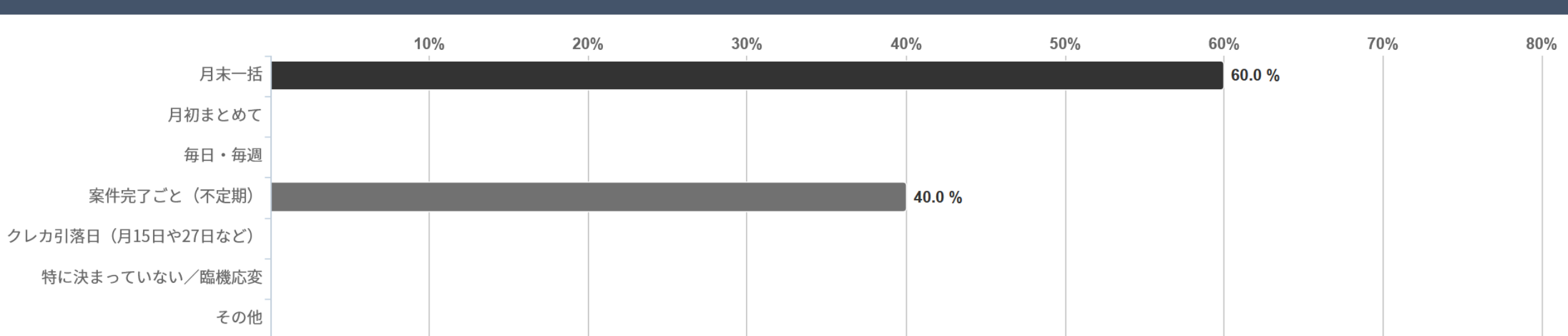
建設業



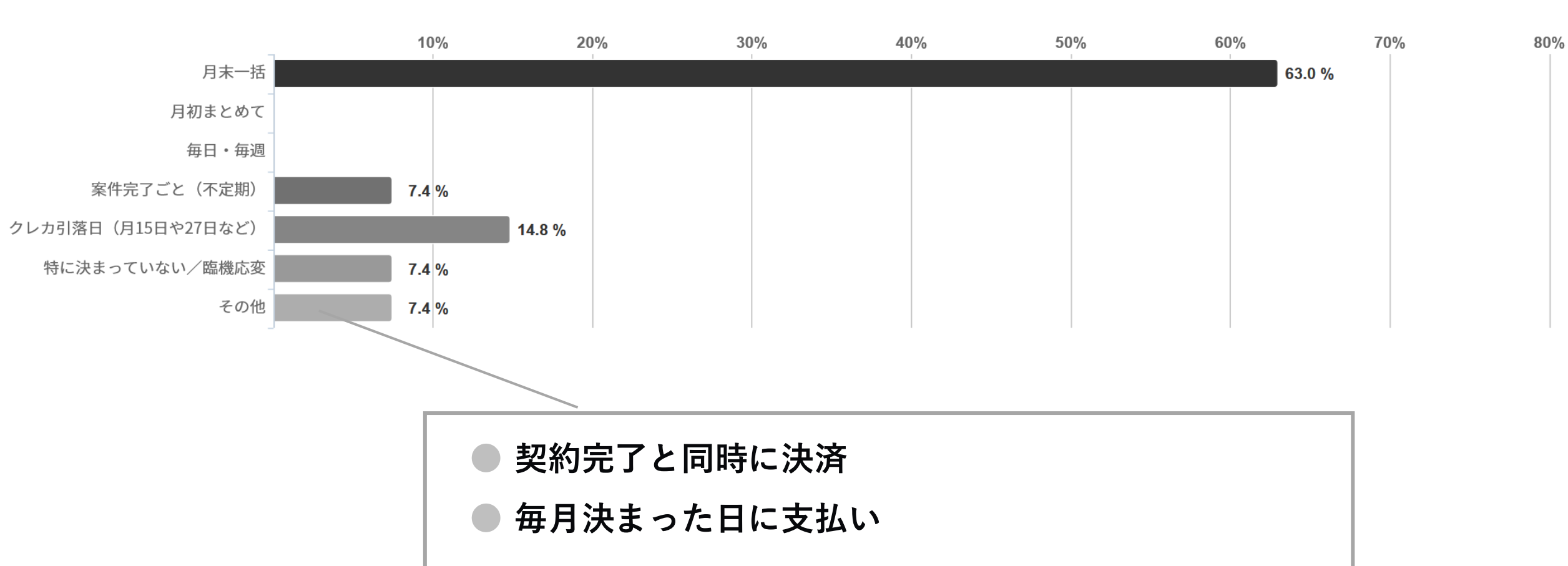
運送業



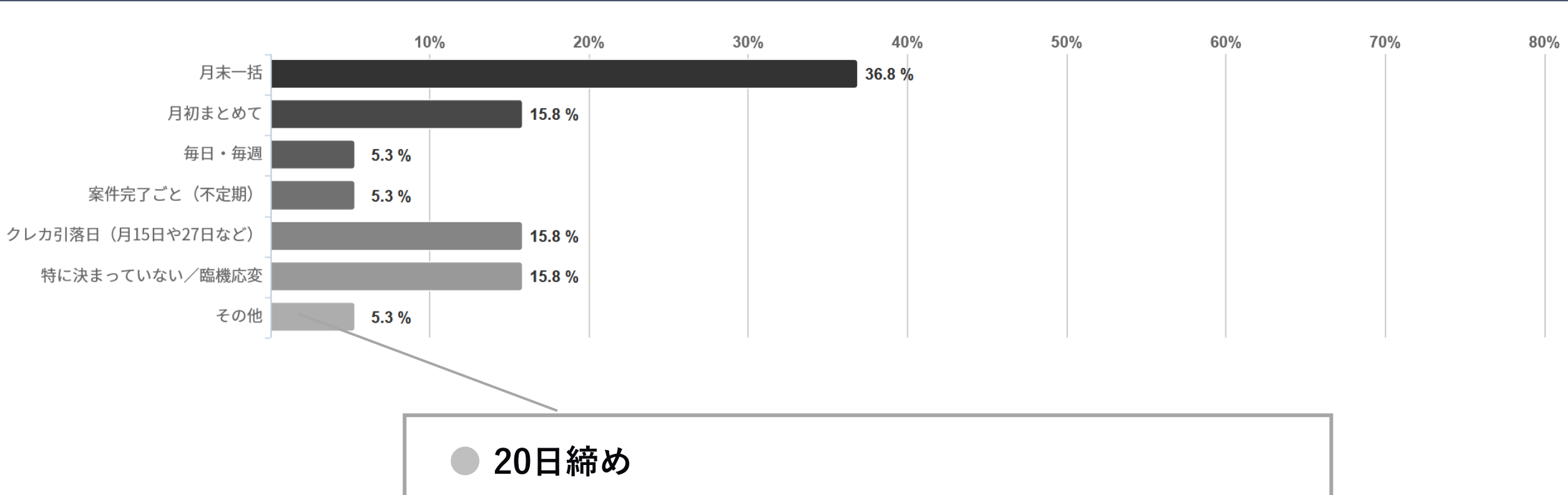
不動産業



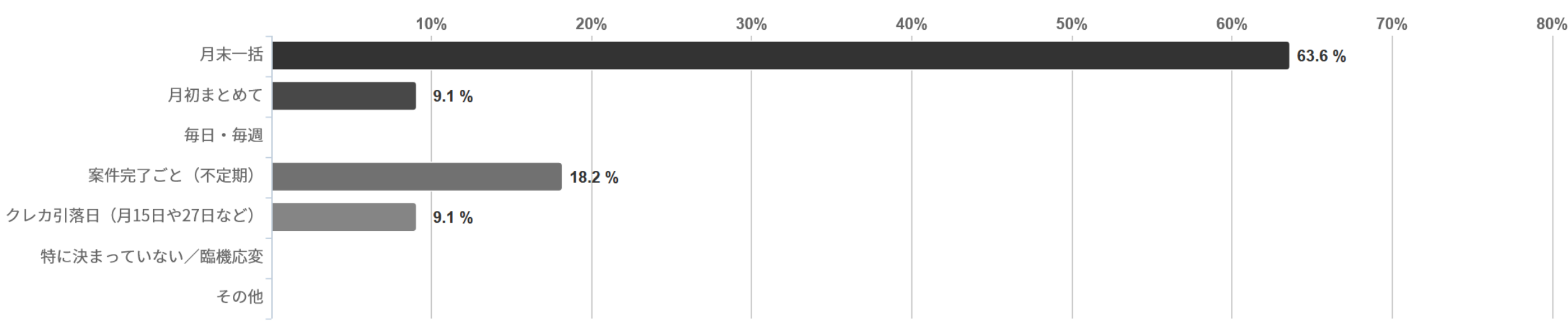
WEBサービス業



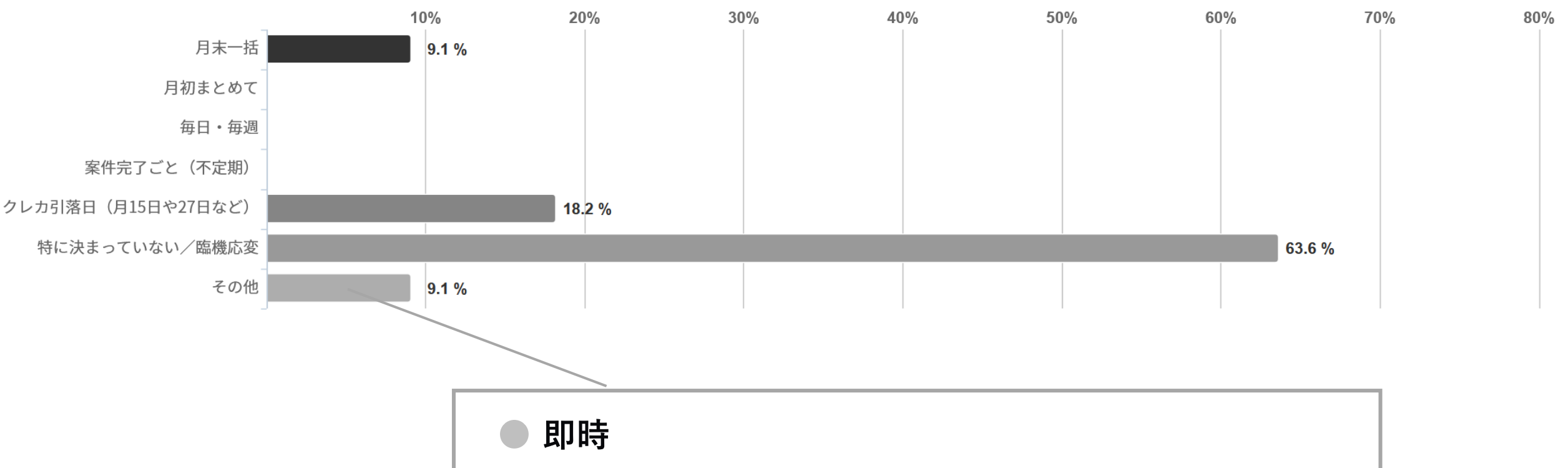
医療業・福祉業



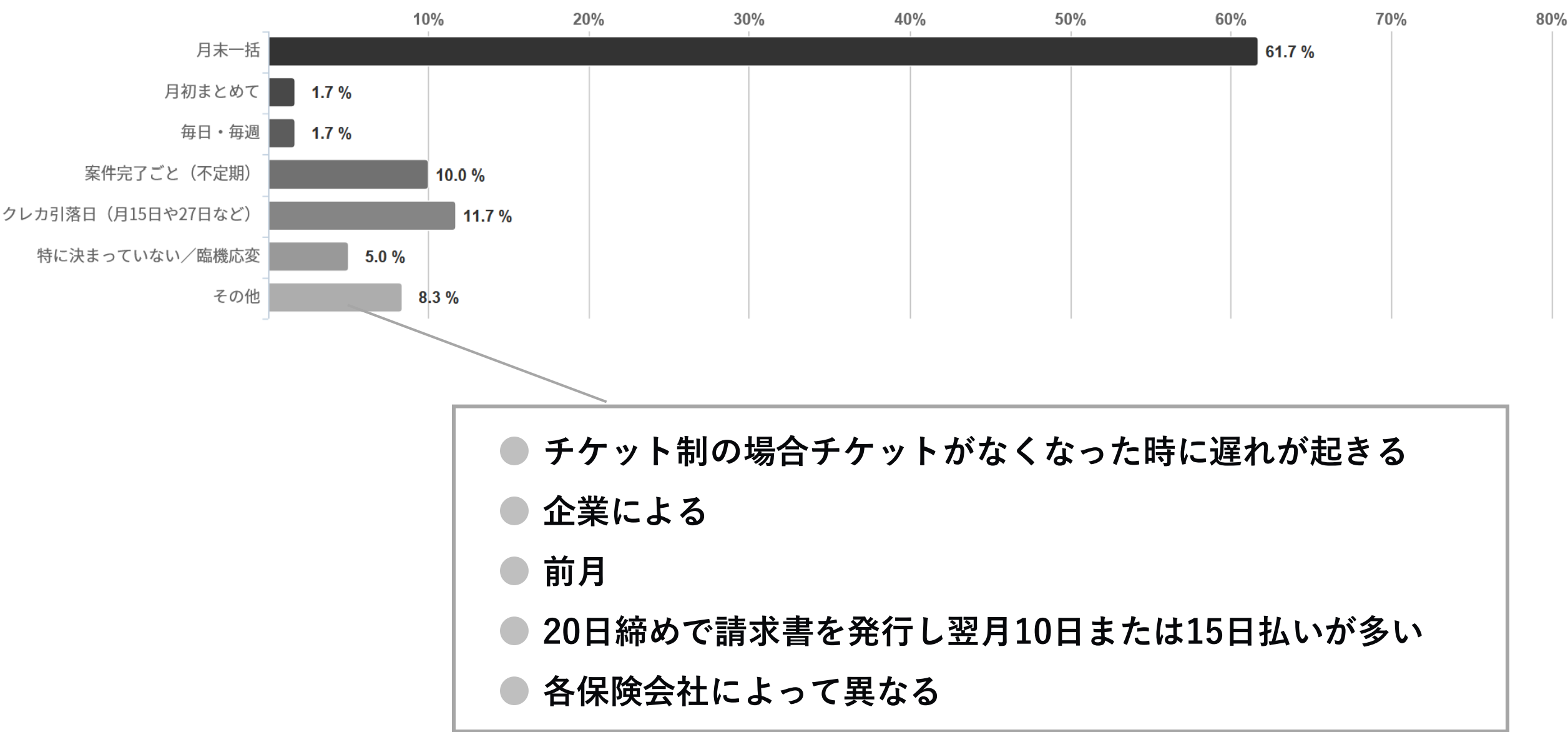
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



その他



支払(支出)が集中する月・時期への準備

ー支払い（支出）が集中する月・時期に備えて、どんな準備や工夫をしていますか？

美容業

- 普段の支払いと税金等は別と考え運転資金と税金等の口座を分けて管理している
- フローに問題がなければ特に何もしていない
- 支払いが多い場合は優先順位を決め上位から購入するようにしている
- 変動が少ないため特に工夫はしていない
- 普段から余裕のある現金状態にしておく
- 特に工夫することはなく通常どおりである
- 使う用途に合わせてお金を分けている
- 支払いが多くなるタイミングを避けて買い物をする
- なるべく現金を残すようにしている
- 普段からしっかり貯金しておく
- 税金関係は引き落とし日に合わせて積立している
- 支払い日までに備えて蓄えておく
- 無駄遣いをしないようにしている
- 3カ月分の運転資金で回すようにしている
- 普段から節約して困らないようにしている
- 収入が入ったタイミングで必要な支払いを済ませ、繁忙期の収入を閑散期に備えて残しておく
- 月に数%を確保しながら支払いに備えている
- 支払いが多いときのための予備費を蓄えておく
- しっかり把握し計画的に進める
- 普段から消費を抑えている
- 資金管理用の口座から資金を移動しておく
- 支払いの流れを把握するようにしている
- 無駄遣いを防ぎキャッシュを温存する
- 毎月一定額を積立の形でストックしている
- 税金などの支払い前には無駄遣いしないようにする
- 支払いが来ても払えるよう貯蓄している
- 仕入れや支払いが多くなることを見越して3カ月先までの予定を立てて給料や使い方を考えている
- 現金に余裕を持てるよう使わない
- 支払い時期までになるべく貯めておく
- 消費税など支払いが増える月もあるので計画的に準備しておく
- 出て行くタイミングは同じなので必要な分は用意しておく
- 月末支払いが多いので計算してお金を残しておく
- 貯蓄をしておけば問題はない
- 特に意識して備えていることはない
- 消費税を考慮してその分は残している
- 給料日前日に支払いが集中するので計算を集中して行う
- 使いすぎず貯金をしっかりしておく
- 支払いが多い時期は決まっているのでその分を置いておく
- 忘れないよう必ずメモする
- ある程度把握して用意している
- 税金などの大きな支出は積み立てている
- 資金を先取りし支払いスケジュールを把握している

飲食業

- 税金の支払いが大きいため毎月別口座に税金を分けている
- 税金や保険料の支払いが重なる時期に備えて月々の売上の一部を別口座に積み立て、賞与や突発的な出費にも対応できるよう必要経費以外はすぐに使わないようにしている
- 月末は支払いが多いため個人的な支出を控えている
- ある程度見越して余裕を持てるよう通帳に入れている

小売業

- キャッシュフローと非課税経費でお店から調達する
- 集金スケジュールを調整する
- 口座の残高を出費の多い月の2カ月分維持できるよう調整している
- 仕入れを抑えギリギリでやりくりする
- 支出が多くても問題ないよう口座に十分な資金を入れている
- 支払い用とプライベート用に分けている
- 現金が残るよう支払額をしっかりと管理する
- 毎月少し多めに準備して支出が多い月に備える
- 無駄遣いをしないようにし入金遅れ防止のため最終確認メールを送る
- 事前に計画を立て資金を用意しておく
- 貯金や借入資金により資金に余裕があるため特別な工夫はない
- 繁忙期には求人や資材発注など必要な支出を最小限に絞る
- 税金の支払いや仕入れが多い時期は無駄遣いせず現金比率を高めておく
- 税金の支払いが集中する月に向けて資金を確保しておく
- 前年度の繁忙期の支出を参考に事前に備える

建設業

- 税金の支払い月はお金をなるべく使わない
- 月末の支払いのために銀行残高が少なくならないようにしている
- 入金にばらつきがあるためなるべく使わないようにしている
- 貯蓄しているお金をあてている
- 仕入れや外注費を抑える
- 事前に集計し前もって資金を多めに残しておく
- 月末までの支払いを把握し余裕を持つようにしている
- 支払いに備えて予想支払い分を貯蓄している
- 月末に支払いが多いので残しておく
- ある程度の資金を残すようにしている
- 計画的に前もって貯めておく
- 数カ月前から計算して調整している
- 融資を受け3カ月分ほどのプール金を確保している
- 先に支払い分をまとめて計算しておく
- 無駄になりそうな経費を使わないようにする
- 完全歩合制のため余裕がある時に税金分を確保しておく
- 支払いが多い月には仕入れや購入を集中させない
- 税金の支払いが増える時期には母国への送金を減らしアルバイト収入で補う
- 税金などは予測してとっておくようにしている
- 支払い月の前月に入金するようにしている
- 支払いに備えて資金を用意しておく
- 月末に支払いが集中するため前もって資金をストックしておく
- 月末に支出が多いためできるだけ抑えている
- 大型機材の故障など突然の出費に備え毎月積み立てをしている
- 出来高制の取引では多めに請求して対応する
- 余剰金を多めに残すようにしている
- 事前準備や借入で対策している
- 翌月の支払いや税金支払いを把握しながら対応している
- おおよその金額を想定し足りない分を銀行に入金している
- 経費を抑え現金を残すようにしている
- 余ったお金はプールしている
- 支払いに対して余裕を持つようにしている
- 支払いが月末に集中するため考えて使うようにしている
- 月末は支出が多いため調整している
- なるべく節約するようにしている
- なるべく出費を抑えるように気をつけている
- 資金繰りをうまく活用する
- 事前に準備しておく
- 月末に支払いが重なるため無駄遣いをしないようにしている
- 支払い分は別にしておく
- 支払いを月ごとに分けて管理する
- なるべく月末は無駄遣いを避ける
- いつ大きな出費があるかわからないので常に無駄遣いしないようにしている
- 無駄遣いをせず貯蓄を意識している
- 週末に出かけることが多いため出費がかさむ

運送業

- 支払日ごとの支払額を把握し資金ショートしないよう入金しておく
- 支払い分は常に置いておく
- 毎月少しずつ貯めている
- 毎年の税金と保険料の支払い時期が決まっているため時期と金額を逆算して積み立てておく
- 月にかかる費用をあらかじめ算出しておく
- 支払いはだいたい変わらないので集中する月がない
- 日々の生活費を無駄遣いしないよう節約している
- 税金の支払い時期を把握し前もって準備する
- 前もって資金を蓄えておく
- 無駄遣いをしない、無駄をなくす
- クレジットカード支払い額を確認し必要な通帳残高を計算して残りの給与で節約して生活する
- 支払いと収支を計算しその分を分けて管理している
- 税金や保険料、インボイスなどの金額を算出し封筒に分けて毎月入金して備える
- 支払いが多い日はまとめて落とし帳簿管理をしやすくしている
- 現金があるうちに支払えるものは済ませる
- 必要な金額をあらかじめ別に用意しておく
- 税金のために毎月専用口座に積み立てている
- 計画的に支出の計算をしている
- 支払いが増える時期は経費やプライベート支出を厳密に計算し無駄を省く
- 出金をトラッキングして事前に対応しクレジット活用も考える

不動産業

- 平準化できるよう月の支出を同程度に保ち余剰資金は貯蓄している
- 賃貸アパート経営では年間の支出を予測し支出が集中する月までに家賃収入を貯め不要な支出を控えている
- 支出が集中する時期は特にないため常に一定の資金を用意している
- 常にお金があっても無駄遣いをしないようにしている
- バッファとなるよう現金を一定水準で常にキープしている

WEBサービス業

- 支払いが集中しても影響が少ないため特に意識はしていないが無駄遣いはしないよう心掛けている
- 仕入れがなく経費の少ない業界のため特に準備はしていない
- 支出が重なりすぎないようにしている
- 毎月の収入から工面するが足りない場合は投資の利益を支払いにあてている
- ギリギリで回さないよう余裕を持たせる
- 事前に少しずつ貯めておきそこから支払う
- 普段から余裕資金を確保しておく
- 無駄を抑え支出に回せる金額を調整している
- 集中する月に備えて毎月蓄えている
- キャッシュアウトを管理し事前に資金を確保している
- 常に資金に余裕を持たせているため支出が多い月でも問題ない
- 日頃から無駄遣いをせず資金に余力を残しておく
- 一定の貯蓄を常に持つようにする
- 税金を計算しプールしておく
- 支出が多くなる時期に備え収支管理ツールで月別出費を予測し売上の一部を支払い専用口座に振り分けてプールする、繁忙期以外に経費見直しを行い無駄を省く
- 常に無駄遣いしないように気をつけている
- 支払いが集中する月は固定費を洗い出して積立をし臨時収入は予備費に回して資金繰りを安定させている
- 支払いが集中する月の前に仕事量を増やしておく
- 毎月の積立と予算管理を徹底し支出集中期に備えて資金繰りに余裕を持たせている
- たくさん売上を作り早めに行動する
- 収入を増やすため案件を増やす努力をする

医療業・福祉業

- 普段から支払いに向けて貯蓄している
- 早めに支給しボーナスで調整する
- まとまったお金を貯めておく
- 振込金額が間違っていないかをチェックする
- その月に備えて貯めている
- 今後は減る分を別に置いておくようにする
- 収入が多かった月をプールし投資に回さないようにする
- あらかじめ必要金額を把握しておく
- 出費を見越して内部留保しておく
- 無駄な出費を抑え売上を上げる
- 毎月の売上入金口座とは別に貯蓄専用口座を設け売上の一定割合を自動的に移動させ予備費として確保する
- 支出を減らすように注意し貯蓄から取り崩して対応する
- 少なくとも3カ月分の現金を用意しておく
- 支出に備えて余裕を持って入金しておく
- 月末の支出に備えて固定費をまとめて準備する
- 支払いは自動化する
- 毎月の引き落としタイミングに合わせモバイルバンキングで残高を確認し口座を補充する
- その月の支出のために毎月積み立てを行う

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 支払い金額を月初や月中で把握しておく
- 調整するようにしている
- 留保金を準備し活用する
- 預金残高を一定以上に保ち余剰資金を運用口座や生活費口座に移し事業用口座には必要資金が過不足なくあるようコントロールしている
- 毎月定額を積み立て支払い時に取り崩すようにしている
- 請求書にQUOカードを同封して心理的な支払い意識を高めている
- 月末は支出が多いため無駄遣いをしないようにしている
- 口座に余力を持つよう資金を準備している
- 出金予定を把握し事前に準備しておく
- あらかじめ使わないで取っておく
- 無駄遣いをしないようにしている

個人投資家

- 源泉分離課税で都度税金が引かれるため支払いが集中することはない
- 世の中の動きや市場動向を把握している
- ドルや暗号資産を日本円に変えておく
- 出費に備えて現金比率を上げておく
- 必要な税金額を把握できるよう毎月その年の利益を確認している
- 特に集中する時期はないが常に資金に余裕を持つようにしている
- 支払うべき資金は前もって別口座にストックしておく
- 月末の無駄遣いを抑える
- 毎月計算して貯めている

その他

- 税金の支払いスケジュールを念頭に置き余剰資金を確保する
- 毎年同じような出費を前もって予期しておく
- 支払い期日を逆算して資金を確保し備品購入を見合わせできる仕事を進めておく
- 個人のクレジットカードを利用し後で事業資金から個人に戻す処理をしている
- カード決済をした場合は入金日をあらかじめ決めておく
- 公的機関の支払いが多いため毎月節約している
- 金額を計算して口座に貯めておく
- 常に残高と出金予定を確認している
- 税金支払い用の別口座をつくり日々の収入の中から積み立てている
- 支払いが集中する前に資金を貯めておく
- わかっている支出分を先に取り分けその他でやりくりする
- 余力を持つようにする
- 固定費を把握し変動費をコントロールして多く出る月に備えて貯めて乗り越える
- 支払えるよう口座に十分な金額を残すようにしている

● 税金の支払い月に合わせて資金を残すよう調整している

● 昨年の流れを参考に毎月別途蓄えている

● 年間を通じ支払いが集中する時期に備え支出を抑える時期を決めて運用している

● 支出が集中する月に備えて毎月積み立てている

● 支払いが集中する月や時期に備え早めに契約を取る

● 月末は出費が多いため無駄遣いをしないようにする

● 目的別口座に毎月定額で積み立てている

● 法人カードやクラウド会計を連携し支出管理を自動化し支出履歴をリアルタイムで把握する

● 月末支払いが多いため残高不足にならないよう気をつけている

● 税金の支払い月には無駄な支出を避けるようにしている

● 日々の支出を把握し無駄がないよう管理している

● 年末年始など長期休暇前の支払いをリマインドしている

● 支出が集中する月は特にないが無駄遣いはしないようにしている

● 税金が高い時期は節約する

● 貯蓄と日常用の口座の間に中間口座を作り入出金を管理している

● 支出分を見越して留保している

● 売上入金口座を複数に分け一つを税金支払い用にしている

● 給与所得者の場合は次の収入から天引き分を差し引いておく

● 収入が入った時点で支出分を別に確保しておく

● 年間の支払いスケジュールを把握しておく

● 余剰資金があるときに備えるようにする

● 無駄遣いを減らすようにしている

● 常に口座残高をチェックし入出金を確認している

● 公私で年間予算計画を作成して備えている

● 予測して預金をし支払いタイミングを調整できるものは調整しておく

● 間に合わない場合は相談する

● 前もって少し貯蓄しておく

● 支払いに必要な金額を計算して備える

● 月末は銀行残高に気をつけている

● 月末に支出が多いため出費を抑える

● クレジットカード払いがメインのため明細を頻繁に確認し入金している

● 固定資産税は振込のため用意しておく

● 月末の支払いが多いため計画的に資金を残しておく

● 支出を考慮し収入がない時は経費を抑える

● アパート経営では税金支払いの多い月に一部をカード払いにする

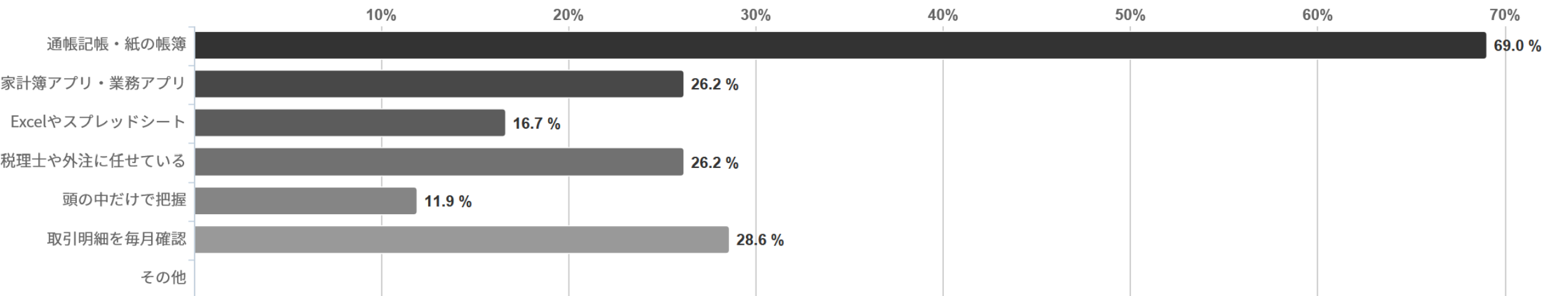
● 確定している金額は相談のうえ先払いで受け取る

● 確定申告の時期に合わせて資金を別口座に移動させ対応する

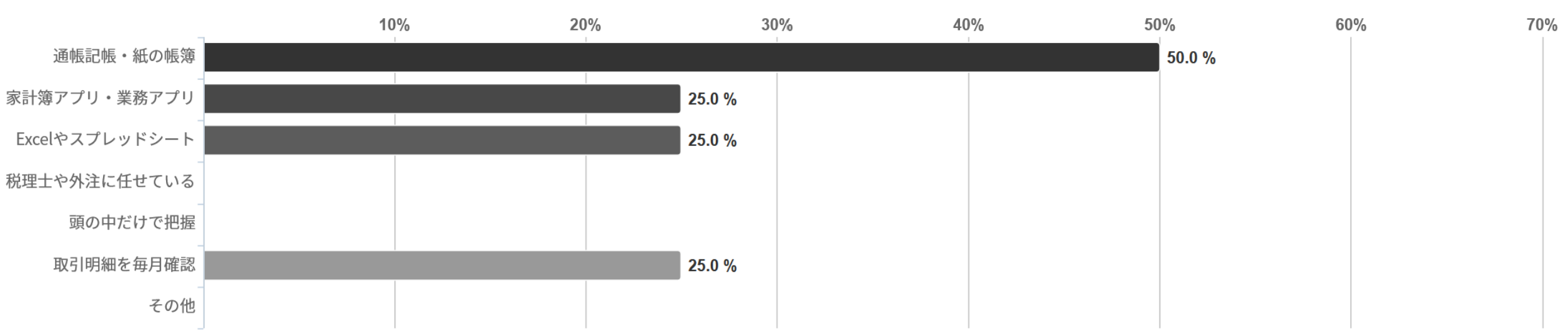
お金の流れを管理するために使っているもの

ーお金の流れ（キャッシュフロー）を管理するために使っているものはどれですか？

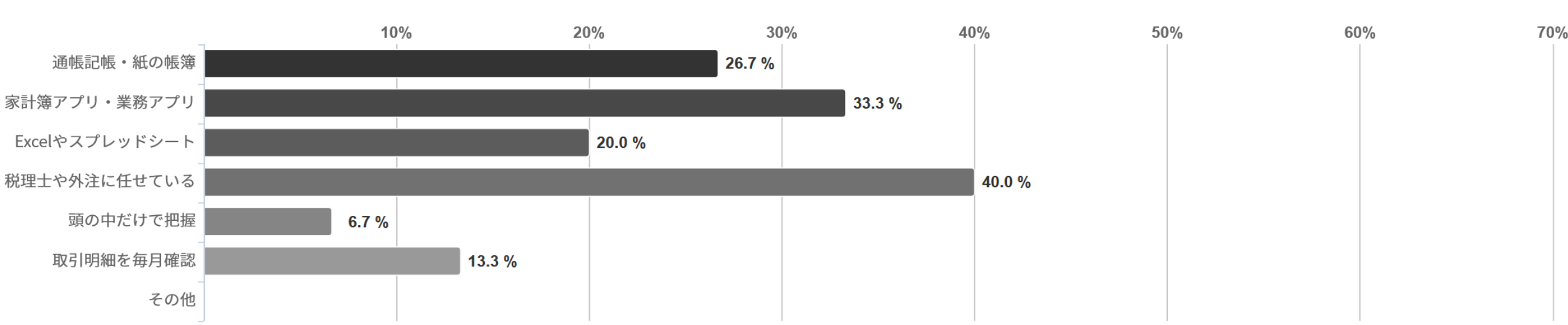
美容業



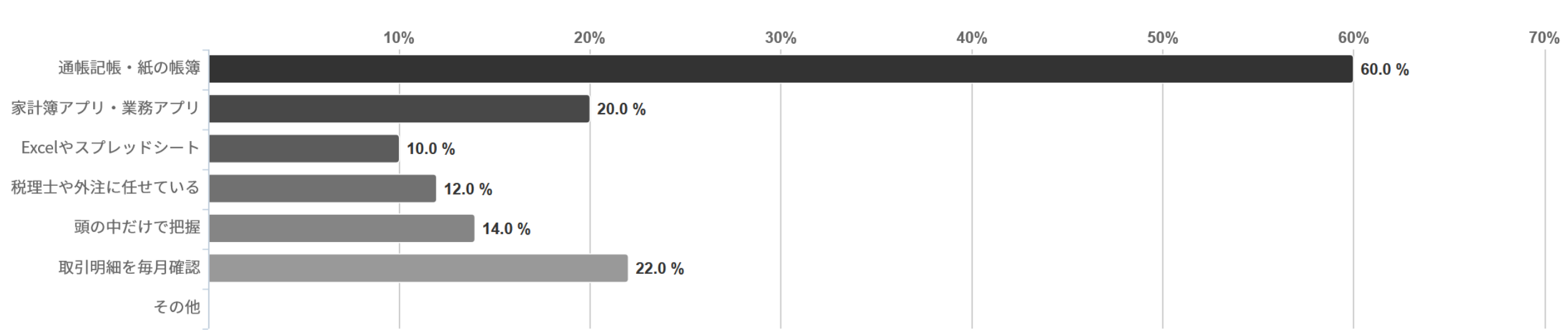
飲食業



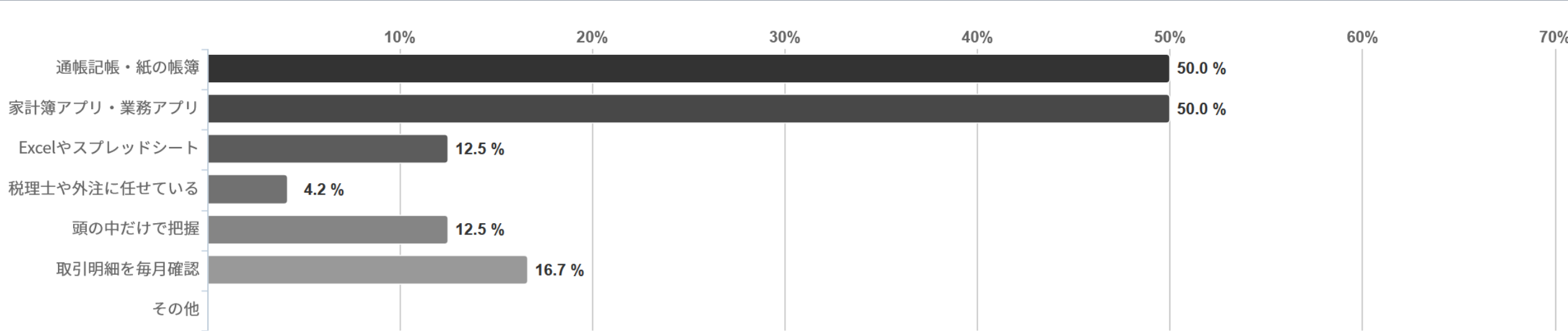
小売業



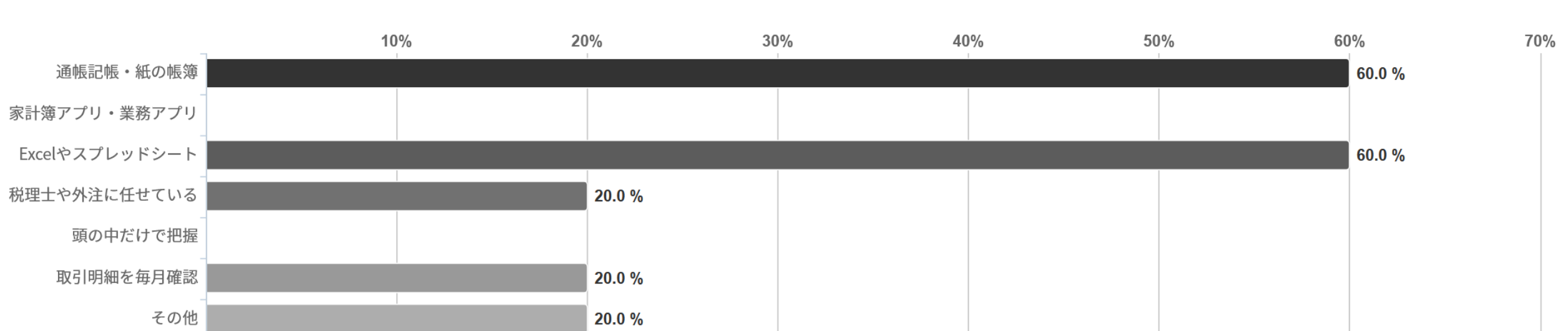
建設業



運送業

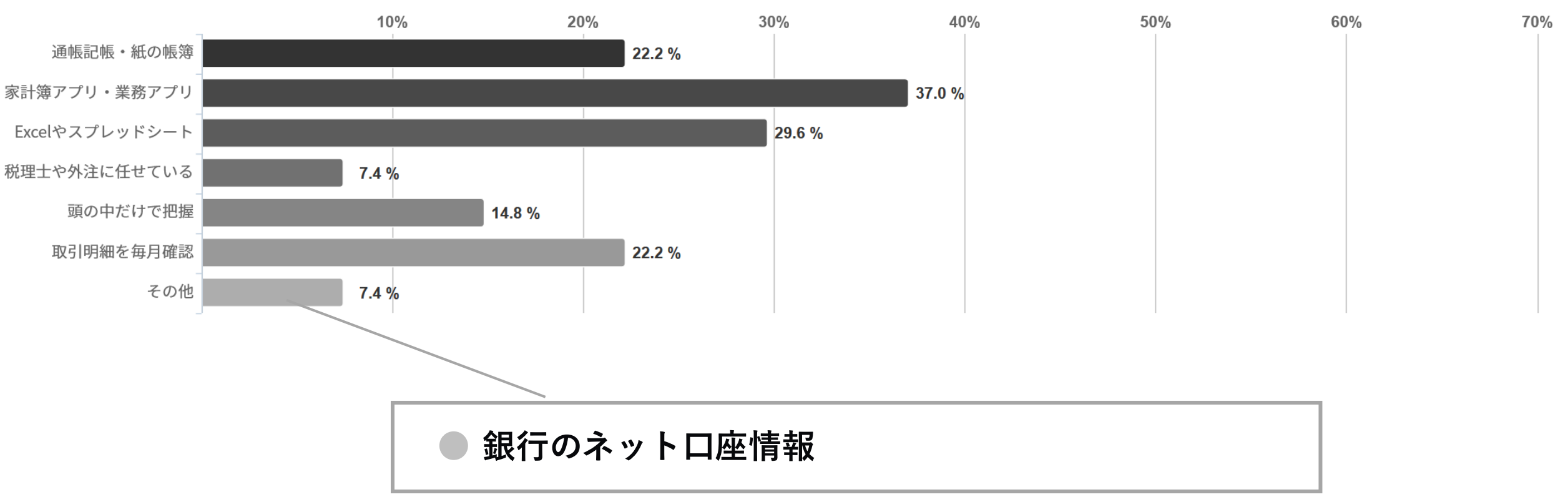


不動産業

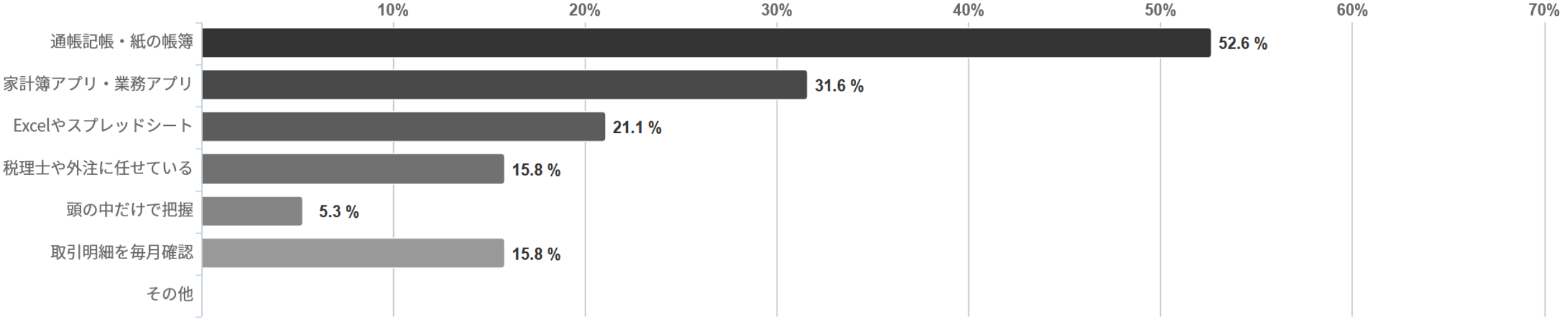


● 会計管理ソフト

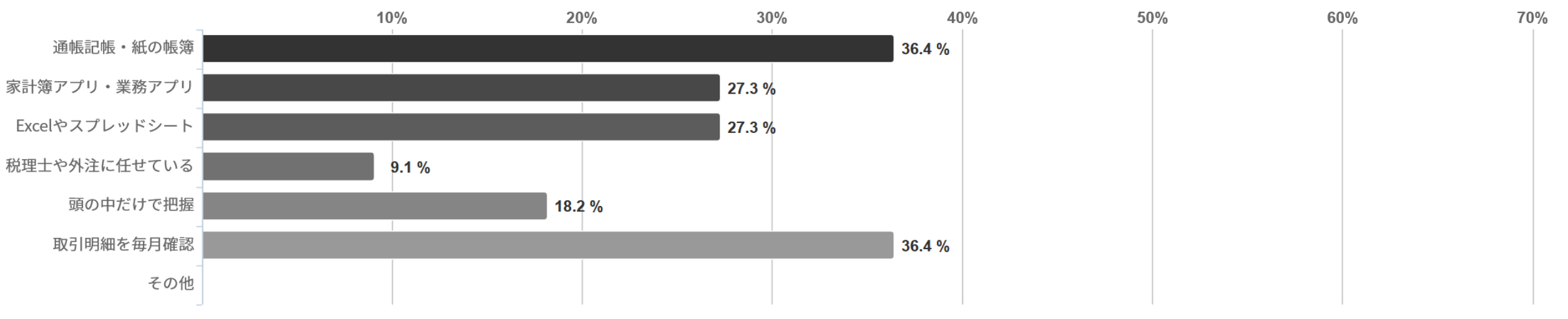
WEBサービス業



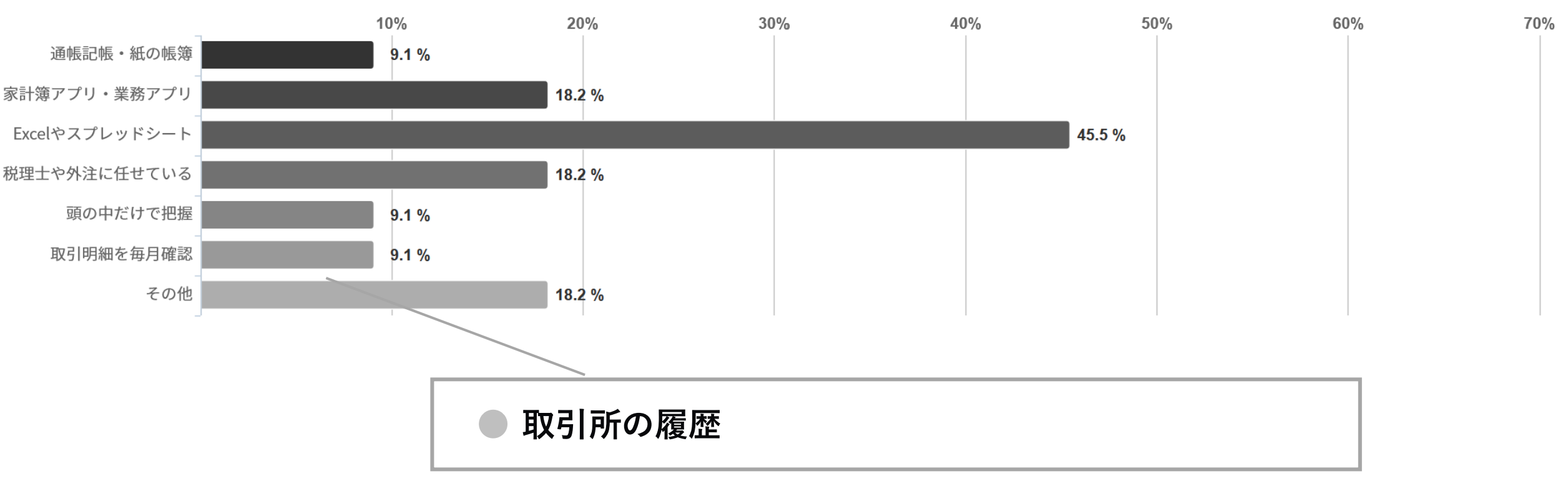
医療業・福祉業



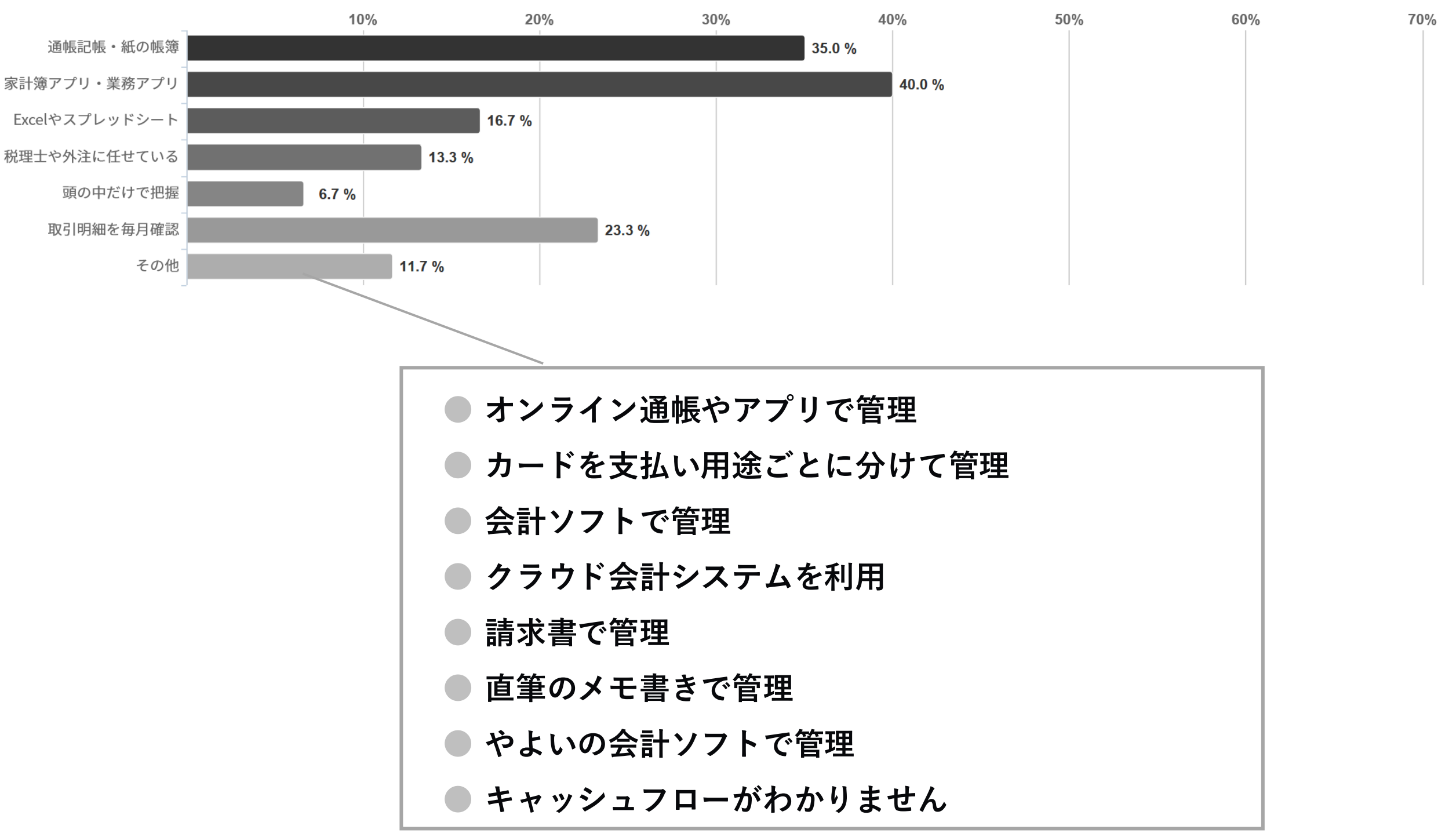
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



その他



支払トラブルが起きやすいパターン

ーご自身の業界では、「支払いトラブル」が起きやすい原因やパターンには何がありますか？

美容業

- ディーラー等への支払いを遅らせる
- ディーラーや従業員への口約束など証明できない支払いがある
- 3回目の来店でお金を下ろしてくるというお客がいた
- その場で料金をもらうのでトラブルはない
- 請求ミス
- 仕入れ先からの請求書がまれに2枚届き忘れることがある
- 口座への入金漏れや支払い忘れ
- 運転資金に余裕がなく給料が遅れた経験がある
- 悪質な客がスタイルが気に入らないと言いお金を払わなかったことがある
- メーカーとのやり取りで金額の誤りや支払い期日が異なることがある
- 施術後にされていないと言われクレームになることがある
- メニューと実際の施術に差があり追加料金でもめることがある
- たまに財布を忘れるお客様がいる
- 支払い漏れや支払い忘れ
- 支払いに間違えないよう注意している
- 追加メニューで支払い金額が想定より多くなることもある
- 毎月一回のサブスク請求で未決済になるケースがある
- 支払いが遅延することがある
- 発注ミスへの対応が業者によって異なる
- 請求の間違いがたまにある
- 美容業界では明細がしっかりしているためトラブルは起きにくい
- 予約時のメニュー変更により料金が変わることがある
- クレジット決済後の返金手続きが発生することがある
- 返金はないがお直し対応で時間と経費がかかる
- 注文時の間違いがある
- キャッシュレス決済のキャンセルや返金対応で混乱することがある

飲食業

- 請求書などの支払いを忘れることがある
- 飲食店では会計時の伝票ミスや注文の聞き間違いによる金額の認識違いがトラブルになりやすい
- 業界内では請求ミスが起きることがある
- 飲食業では取引先が多く相手から請求書が届かないと支払いを忘れることがある

小売業

- 現金集金の場合に発生することがある
- 納品書や請求書の記載ミス、印鑑忘れ
- 客からの返品商品に問題がある場合
- 輸出業では返金トラブルが起こる可能性がある
- 計算ミスや見落としが多い
- ネット決済が主流のためトラブルは起きにくい業界である
- 返金トラブルが多い
- Amazonや楽天を利用しているため支払いトラブルはほとんどない
- クレジットカードの不正使用や未承認取引があり条件により補償されるが自腹になる場合もある
- 支払い期日の確認をしても後々忘れてしまうことがある
- メールでの支払い請求に気付かず遅れることがある
- 請求書の金額や納品点数の差異によるトラブルがある

建設業

- 忙しい時期に相手先から入金がないことがある
- 元請けからの入金が遅れる時があり余裕がないため仕事を断ることがある
- 請求書の出し忘れ
- 元請けとの請求書と支払い書にズレがあることがある
- 口頭で追加した内容に関するトラブルがある
- 人工で行った現場の日数確認でもめることがある
- お金を払わない会社があり集金に苦労した
- 金額の認識違いによるトラブルがある
- 記入漏れや後回しで忘れることがある
- 計算ミス
- 追加工事が発生した時にトラブルが起きやすい
- 個人事業主は経理処理を自分で行うため支払い処理を先延ばしにして忘れることがある
- 請求ミスは金額が大きくトラブルになりやすい
- 材料費や交通費が多くかかると揉めやすい
- 請求ミスや支払い間違い
- 工事完了後に元請けから値引きの相談があり予定が狂うことがある
- 追加工事費の精算が曖昧で揉めることがある
- 追加工事や手直し工事の追加請求が減額されたり支払われないことがある
- 契約書を交わす前に着工し後から契約金額を知らされ交渉が難しい場合がある
- 請求ミスはパートナーと確認し支払い漏れ時は電話で連絡している
- 支払い金額の把握不足や材料費高騰による認識違いがある
- こちらの請求ミスや先方の値引きでトラブルになることがある
- 支払い漏れ
- 月末の入金が月初めになることがある
- 人力での単価入力のためミスが多い
- 追加工事の金額が曖昧で確認が必要なことがある
- 請求ミスで二重支払いになったことがある
- 追加工事が増え請求のタイミングが遅れることがある
- 業績不振で支払いが遅れる取引先がある
- 追加工事や予定外作業があった場合にトラブルが起きる
- 仕上がりや報告のやり取りが少なく相手に不信感を持たれることがある
- 月末は忙しく入金が遅れることがある
- 入金忘れ
- 追加工事や駐車場代の領収書を出してもすぐに支払いが行われないことがある

運送業

- 運行実績の認識違いによる金額の誤り
- 請求ミス
- 振込額のミス
- 口頭での運賃確認による金額の認識違いが多い、業者によっては意図的に書面を残さない場合がある
- 税抜・税込の数字で誤差が発生することがある
- 各種税金の支払い月が異なるため支払い忘れが起きることがある
- 請求ミスがあるため必ず確認している
- 未納が発生することがある
- 軽貨物運送業では締め翌々月15日払いが多く未払いで逃げる業者がいる
- 請求書の計算ミスが起きることがある
- 現金のみの取引のためトラブルは少ない
- 運送業では料金が明確なため揉めることは少ない
- 月末の運用実績が正確に反映されず請求ミスが起きることがある
- 請負会社からの支払通知書に誤りがあることがある
- 請求書の内容が間違ふことがあり稼働報告書に署名をもらってから請求書を発行している
- 金額の認識違いが発生することがある
- 請求書はメーカー作成で支払い漏れや金額違いはなくクレカやバーコード決済で簡略化している
- タクシー車内でのアプリ決済時に手入力ミスが発生することがある
- 月々の配送料計算を経理が間違え再請求することがある
- 支払いトラブルはほぼ発生しない

不動産業

- 支払いトラブルは多くない
- 作業完了後から請求書が届くまで期間が空き経費処理が進まないことがある
- 保証会社をつけているためトラブルは発生していない
- 精算が曖昧で支払いが遅れることがある
- 残高不足による引き落とし不能や振込忘れによる遅延がある

WEBサービス業

- 請求書の送付を忘れることがある
- 友人や知人と一緒に行う仕事で賃金の支払いが曖昧になり未払いになることがある
- 業者の管理不足による支払い遅延がある
- 案件が遅延や失敗した際に保証や違約金の問題が起きやすい
- 金額の認識違いが発生することがある
- 請求書のミス
- クレジットエラーや口座残高不足が原因の支払い遅延
- 相手が個人の場合、支払い忘れが起きやすい
- 請求や支払いが属人化していることがある
- クレーマーによる支払い拒否があった
- 成果発生の条件や無効成果の基準の違いで報酬認識が食い違うことがある
- 内容定義の曖昧さによる認識違いが発生する
- クライアントの経理フローの遅れや請求締め日不一致で支払いが後回しになることがある
- 口約束で報酬や支払日を決めた場合にトラブルが起こりやすい
- 金額の認識相違や支払い漏れがある

医療業・福祉業

- 金額のミス
- 契約や銀行の審査に不備があり支払いが遅れることがある
- 同じ傷病で他業者や整形外科に同月・同日に通うと支払いが遅れたり止まることもある
- 打ち間違いにより二重請求になることがある
- 自費診療でお金を持ってこない人がいる
- 海外の決済会社を利用するとアカウント停止のリスクがあ、高額商品販売後に着金しないことがある
- 回数券を販売し返金に応じないケースがある
- 外来会計時のミスで数十円から数百円のズレが生じることがある
- 保険証変更を患者や家族が伝えず継続施術した結果、請求不可となり全額自己負担を依頼するケースがありトラブルになりやすい
- 請求書払いで窓口に行く余裕がない時に遅れや支払い漏れが起きることがある
- 単純な請求ミス
- 現金集金時に支払いが遅れることがある
- 請求ミスによるトラブルが多い
- 業界では支払担当者の判断を誤るとトラブルに発展することがある
- 請求内容の不足

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 請求金額のミスと認識違いが多い
- 不備により成立が遅れたり締めが早く翌月分の給料になることがある
- 請求書のミスがあり得意先から指摘されることがある、一人で行っているため発生しやすい
- 月末支払いが多く相手先の支払い忘れや請求忘れが起きやすく事務処理ミスが原因であることが多い
- 初期費用の納入金が遅れることがある
- 請求書の証券番号や契約者名の誤りで支払いが遅れることがある
- 代理店が責任を持って支払うためトラブルは発生していない
- 瑕疵担保期間中のバグの責任所在に関するトラブルがある

個人投資家

- 入出金がりリアルタイムで反映されるため問題はない
- 海外取引所での口座凍結や送金ミスが発生することがある
- ハッキングや経済悪化による取引所の破綻リスクがある
- 暗号資産を預けていた取引所がハッキングされることがある
- 入力ミスによる不送金が発生することがある
- ウォレット送金ではアドレスを間違えると資金が戻らない
- ミスによって大きな損失が発生することがある

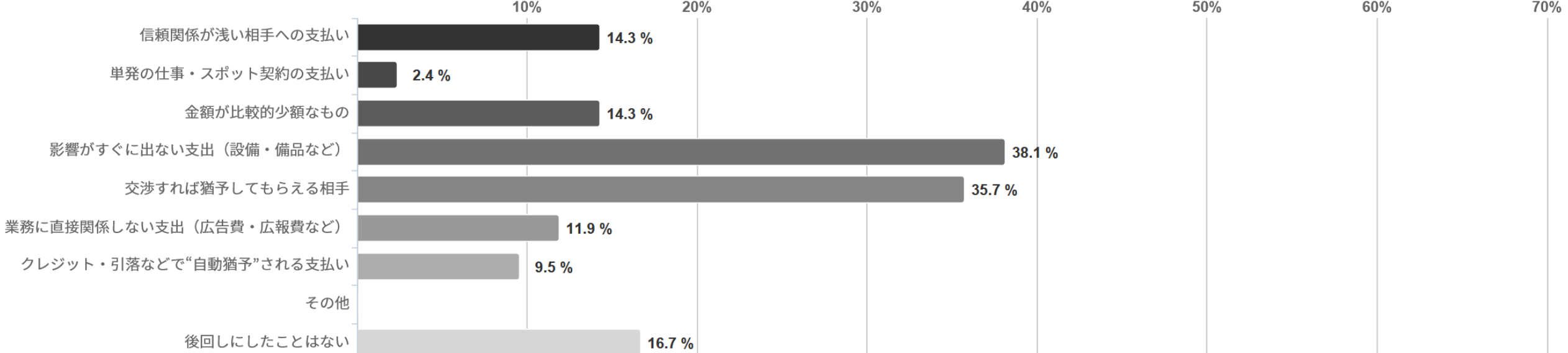
その他

- 契約書で支払日を明記していないため曖昧になり、相手企業の資金繰りによって遅延することがある
- 支払い漏れや請求忘れなどの事務ミス
- 内容を口頭で伝えると認識違いが起きやすく、請求書とメールの二重確認が必要
- 源泉所得税の控除や税額表の解釈違いによるトラブル
- 保険募集コミッションでは早期解約によるペナルティ発生で戻入れが起きる
- 金額や期日の勘違い・思い込みによる支払いミス
- 請求書や金額のミスが原因で支払いトラブルが起こることがある
- 後払い商品を取りに来ない、または支払い済みと勘違いするケースがある
- 契約書を交わさず口約束で始めた仕事で金額・内容の認識違いが発生する
- 工数請求時に認識違いで金額がずれることがある
- 見積外の作業発生により金額が増加し、トラブルに発展することがある
- 説明不足や誤った案内による顧客トラブル
- 契約書やクレジット決済の手数料発生タイミングの違いでズレが生じる
- 顧客がカード盗難時に誤って不正請求申告を行うことでトラブルになる
- 請求ミス、休会中の会員への誤請求などが起こることがある
- 契約内容の曖昧さや納期遅延、クライアントの倒産による未払いが発生することがある
- 金額・税抜税込の認識違いによるトラブル
- 銀行引き落としでなく手渡しの場合、支払済みの認識違いが起きやすい
- レッスン料金などを口頭で契約することで思い違いが発生することがある
- 請求書の送り忘れや金額誤りによる支払い遅延
- 不具合対応や仕様変更による追加費用での認識違い
- 契約成立遅延や既契約の失効による責任問題
- 請求書の提出忘れで支払いが遅れる
- 相手企業の資金繰り悪化・倒産による支払い遅延
- サイト請求額と売上額の差異による支払い遅れ
- 仕様変更や追加作業発生による金額調整トラブル
- 新規入居者が敷金などの入金を忘れるケース
- 経費処理ミスによる支払いトラブル
- 年末など相手先の資金繰りが悪化し支払いが遅れる

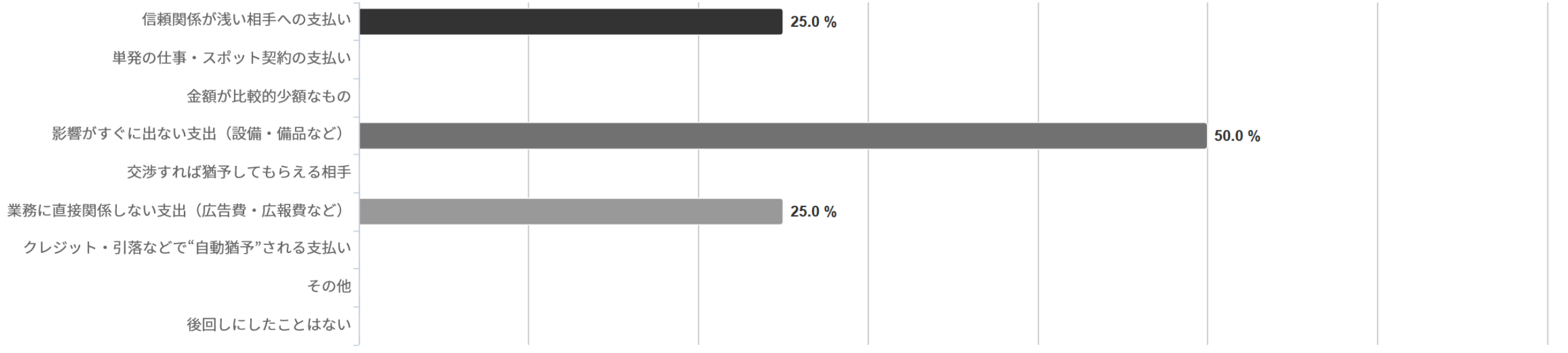
後回しになりやすい支払い

ー資金が足りないとき、あなたの業界で“後回しになりやすい支払い”には、
どんな特徴がありますか？

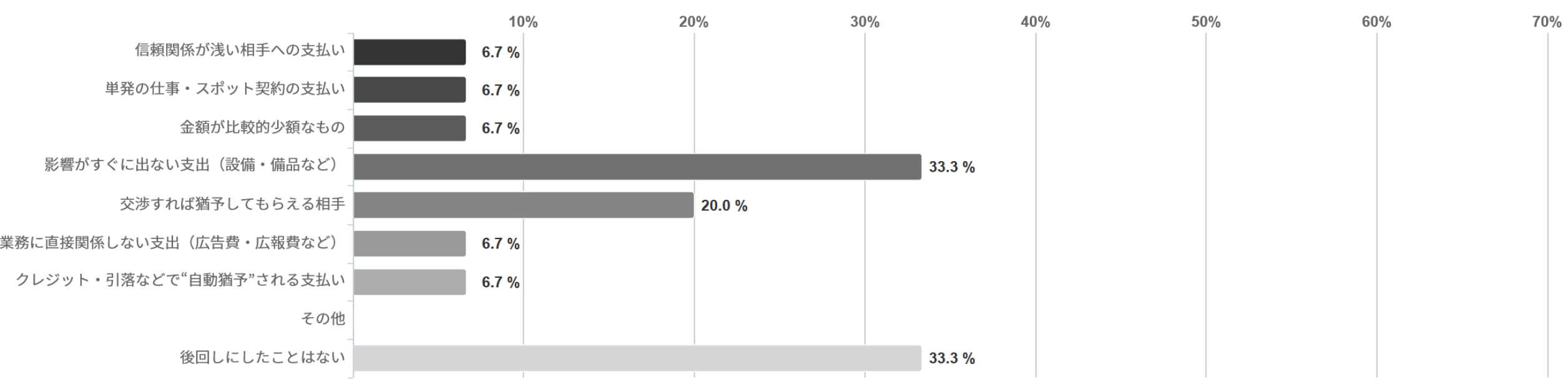
美容業



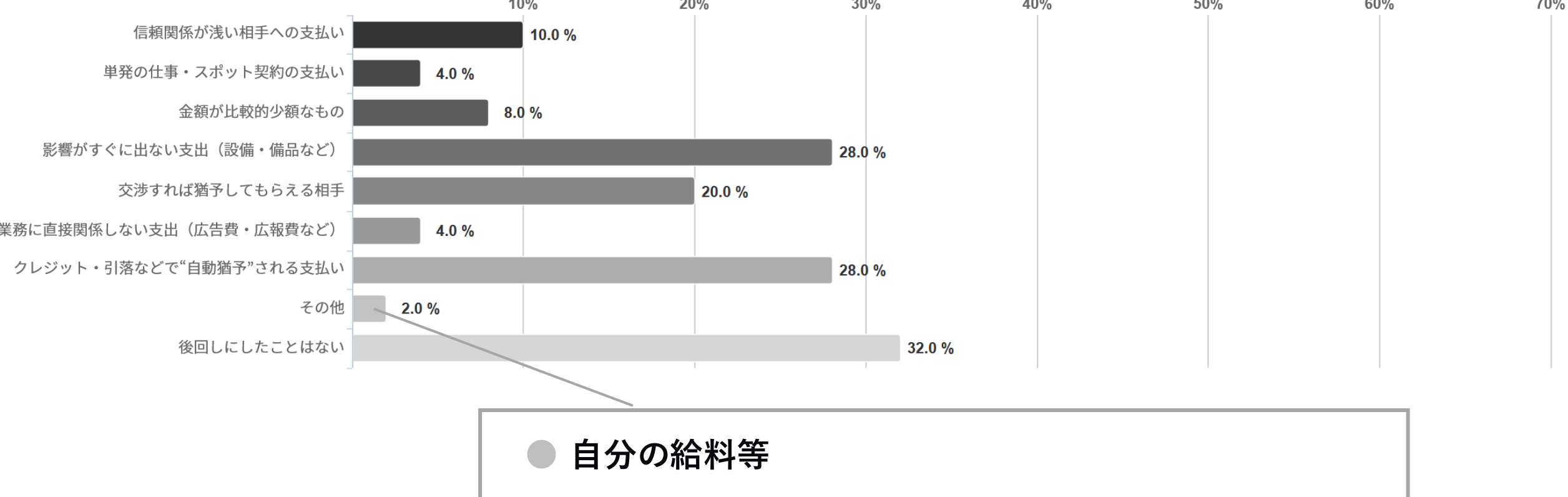
飲食業



小売業

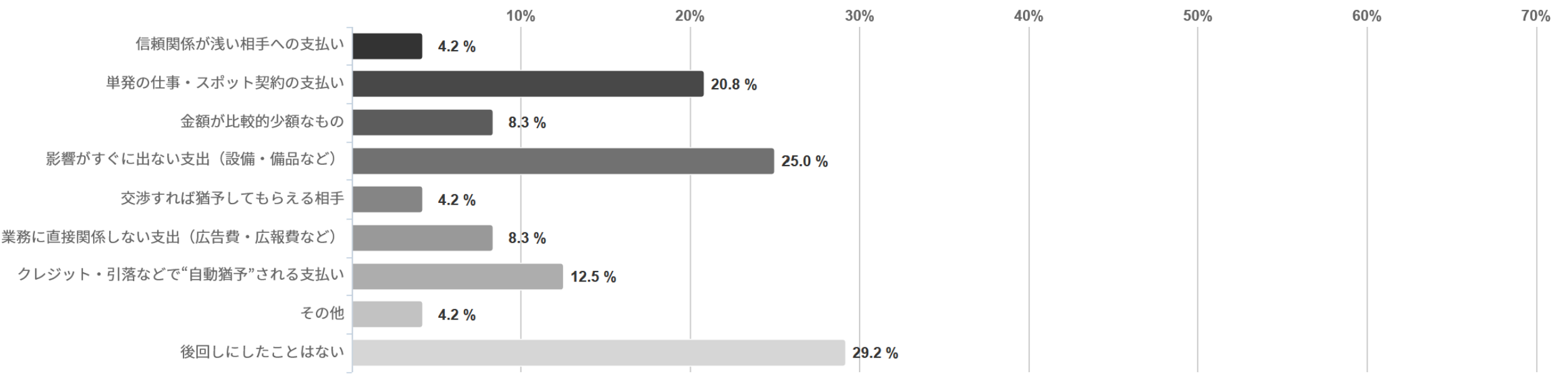


建設業

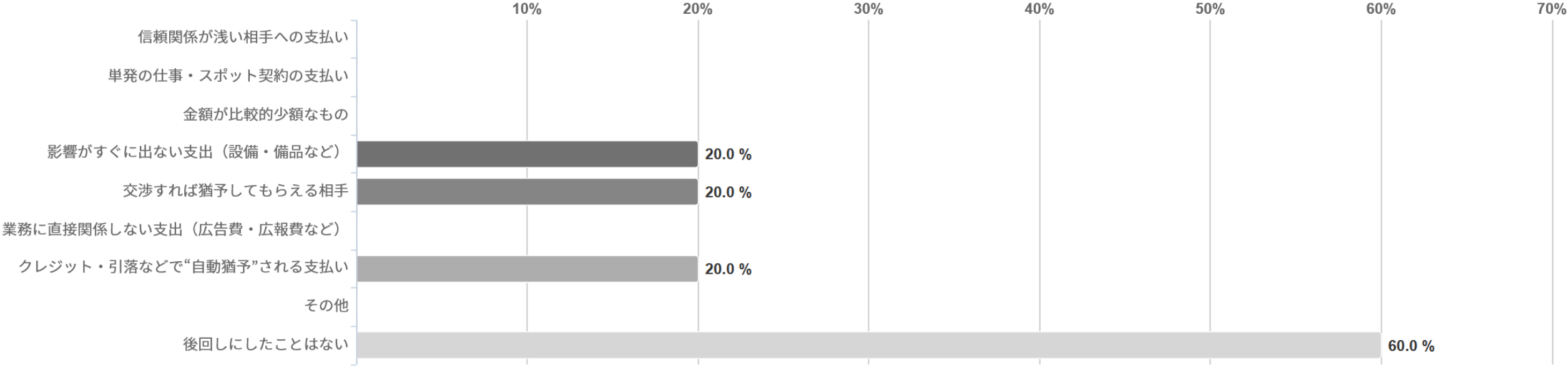


● 自分の給料等

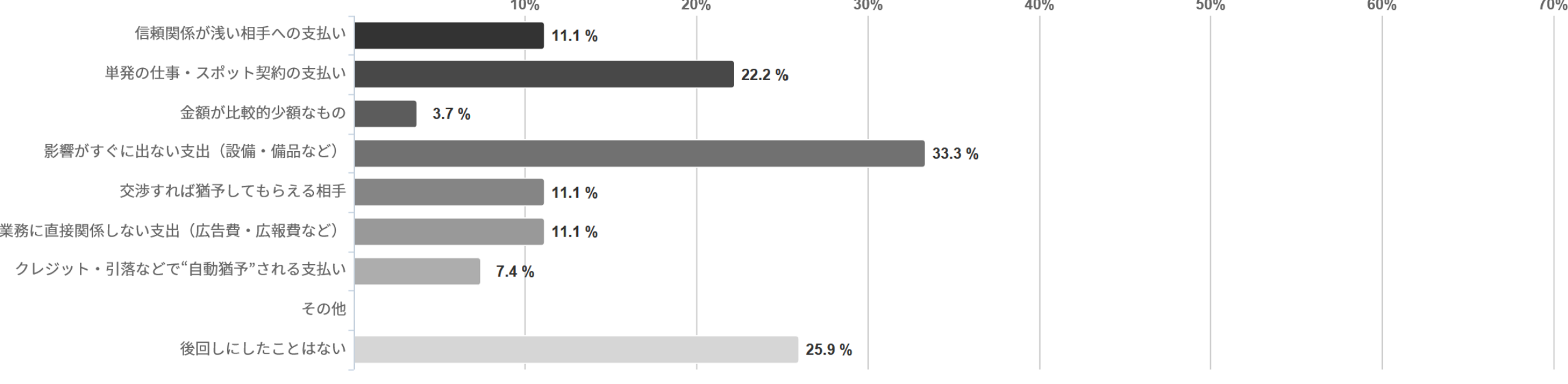
運送業



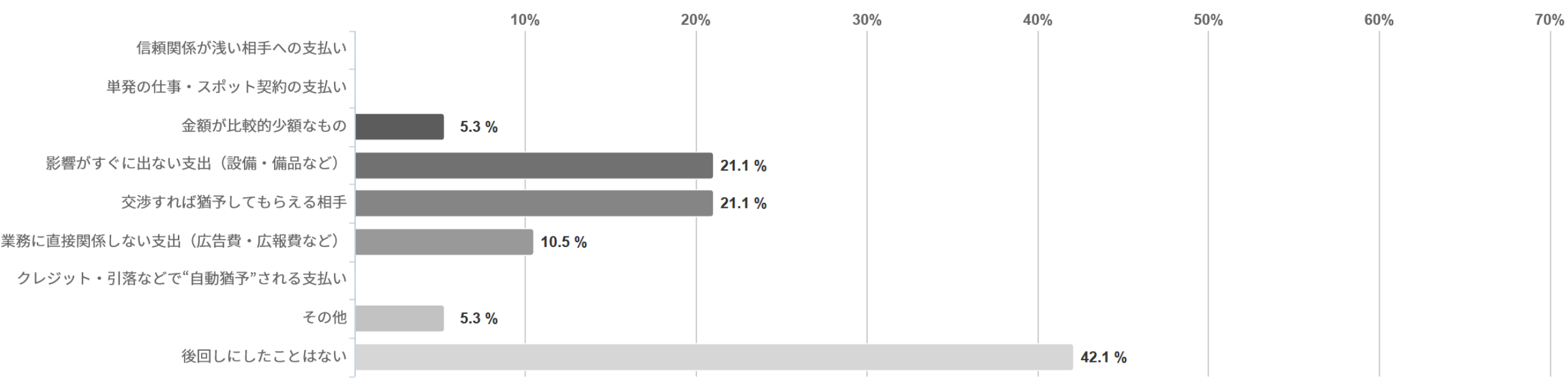
不動産業



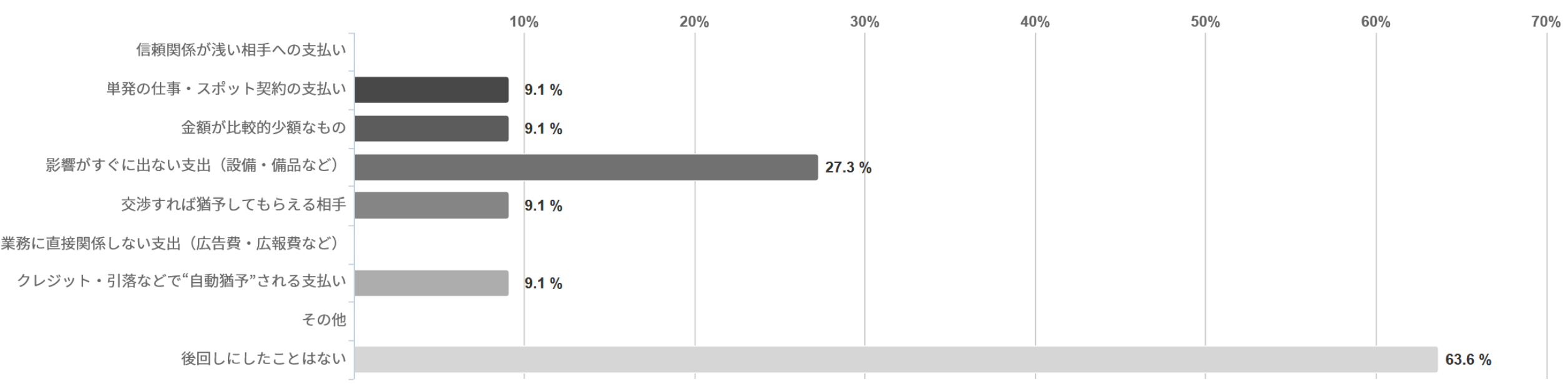
Webサービス業



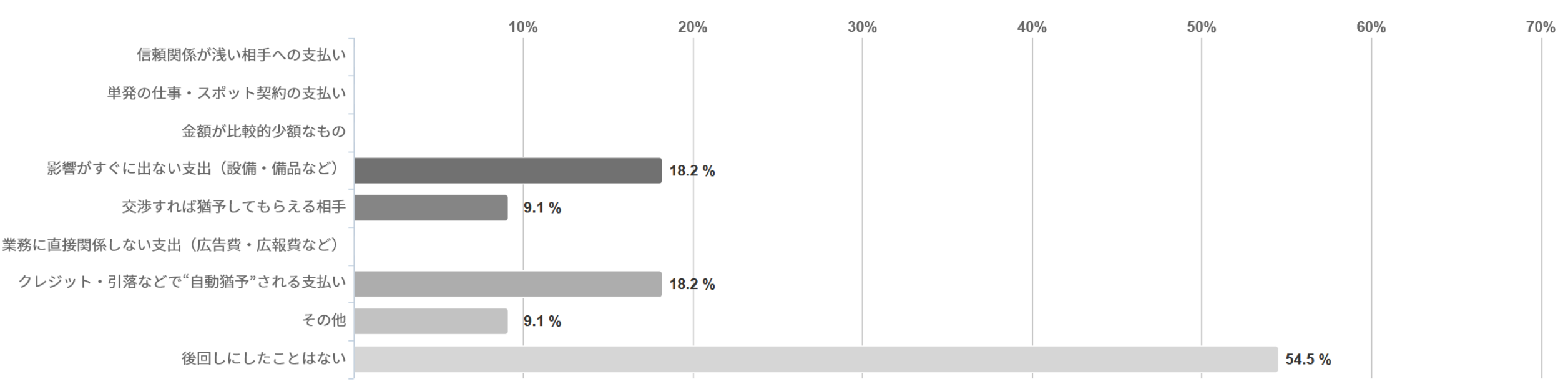
医療業・福祉業



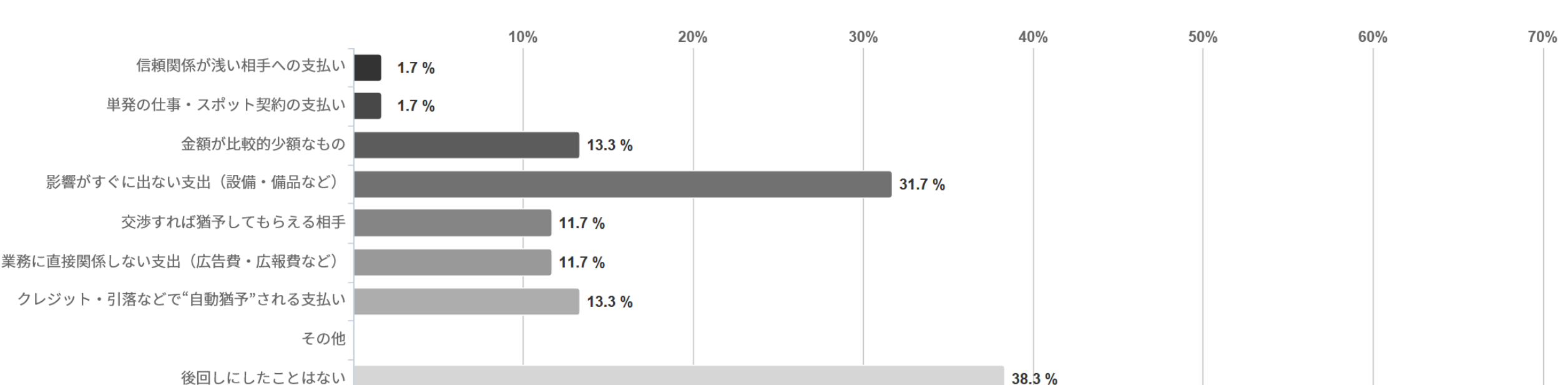
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



その他



支払タイミングの調整や交渉

ーあなたの仕事や業界では支払いタイミングを調整したり交渉したりしたことはよくありますか？
ある場合、そのきっかけや結果も教えてください。

美容業

- 支払い交渉が行われるのは経営が危ぶまれる店舗で起きやすい印象がある
- 仕入れが多い月は次回に回せるよう支払いを調整する
- 税金の支払いを猶予や分割でお願いしたことがある
- 高額な支払い時は業者に分割を依頼する
- 消費税を納める際に分割にしてもらった話を聞いたことがある
- メーカーとの取引で支払いを給料日後にしてもらうよう交渉している
- 高額な備品購入を数回に分けて支払うよう了承を得た
- 金額に応じてまとめて支払うようにしている
- メーカーやディーラーに依頼して支払いを延ばしてもらう
- 分割払いで対応することがある
- 材料費が多くなる時に支払いを調整する
- 会社で支払い交渉を行うことがあり結果は様々である
- 仕入れ先に支払いを少し待ってもらうことがある
- 材料費など経費の支払いタイミングを調整する
- 従業員の給料は必ず支払うよう注意している
- 材料費の支払いを締日後に変更してもらった

飲食業

- 酒屋に支払いを数日遅らせてもらうことがある
- 月末の締め作業が間に合わず入金が遅れることがあり、その際は相手に連絡して伝える

小売業

- 業界では手元資金が不足した際に支払い期日を延ばすことがある
- 支払日を過ぎるとキャンセル扱いになるため、期日交渉が発生することがあるが、入金確認後発送のため柔軟に対応できる
- ECサイトでは販売と同時に入金されるため調整は不要で、資金確保のために金融機関から低金利で借入を行う場合がある
- 税金支払いが厳しい際に税務署へ相談し分割払いにしてもらった
- 支払いを検品完了後に行い前払いを減らしている

建設業

- 売上金の入金まで支払いを待ってほしいという話を聞くことがある
- 翌月末までに振り込みを依頼し、翌々月は断るようにしている
- 支払う意思があれば理解してもらえる
- 乗り込み現場が月をまたぐ際、収入が少ないため30%の先請求をお願いしたことがある
- 請け負い業務で応援を入れた際、支払いが厳しくなり相談したことがある
- 支払い期日前に相談し分割払いにしたことがある
- 大きな現場では着工時や中間時に一時金を先に納めてもらう
- エコ対応設備導入の際、補助金審査期間中の支払いを延期する特約を設けた
- 工事が月をまたぐ際、完工後の入金まで仕入れ先に待ってもらった
- 支払期日を誤った際は、支払日を定め必ず守るようにしている
- 金額の大きい現場は自社の支払日に合わせて入金してもらう
- 出来高払いで入金を受けることがある
- 大きな金額の工事では三分の一を前払いしてもらう
- 支払いが難しい顧客が分割を希望して交渉してくることがある
- 資金が足りないときは信頼できる取引先から前払いしてもらう
- 元請けの入金遅延でこちらの支払いも厳しくなり交渉したことがある

運送業

- 経費は基本的にクレジットカード払いで支払いタイミングの調整はしない
- カード利用時は締切後の支払いにして翌月に回す程度である
- 値引き交渉がなければ取引しない
- 燃料費や消耗品費はカード支払いのため交渉は不要
- 業務委託契約書で支払期日が定められており遅延はない
- 信頼関係に関わるため支払期日の変更はしない
- 支払いはルールに従って行う

不動産業

- 支払いが重なった際に引き落としができず、次の入金後に支払うよう調整してもらった
- 業界では支払い交渉が行われることがある
- 家賃の減額交渉を受けたことがあるが、満室経営のため応じていない
- 自身の支払いは計画的に行っており調整はしていない

WEBサービス業

- 支払いタイミングの調整が必要になる場面はない
- 契約で支払期日が定められているため調整や交渉を行ったことがない
- 市町村や県の講師業務では支払いが半年後になることがあり、事務費を先払いしてもらうよう交渉したことがある
- 支払いサイクルを月末締め翌15日払いから翌月末払いに変更してもらったことがある
- 個人広告主に支払い前倒しを交渉されるケースがある
- 大企業との契約で入金が翌々月になることがあり交渉により一部を早期入金してもらったことがある
- 顧客の要望で支払いを遅らせたことがあるが、良い結果にはつながらなかった
- 繁忙期に資金繰りが悪化し支払い猶予を交渉し分割払いに応じてもらった
- どうしてもものときに委託先に支払いを待ってもらったことがある
- この業界ではフリーランスやスモールビジネス同士で事情を共有すれば柔軟に対応してもらえることが多いが、信頼関係が前提である

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 基本的にはないが、発生した場合は交渉して猶予をもらう
- 業務完了後の支払いが基本のため支払い遅延はほぼ発生しないが、与信に不安がある顧客には前払いを依頼する
- 障害年金の申請代行業務は仕入れがなく支払いタイミングの調整は生じない
- 保険業では支払いタイミングの交渉は発生しない

個人投資家

- きわめてシビアな業界のため支払い調整はあり得ない
- 分割にした方が手元資金が残るため分割払いを選ぶことが多い

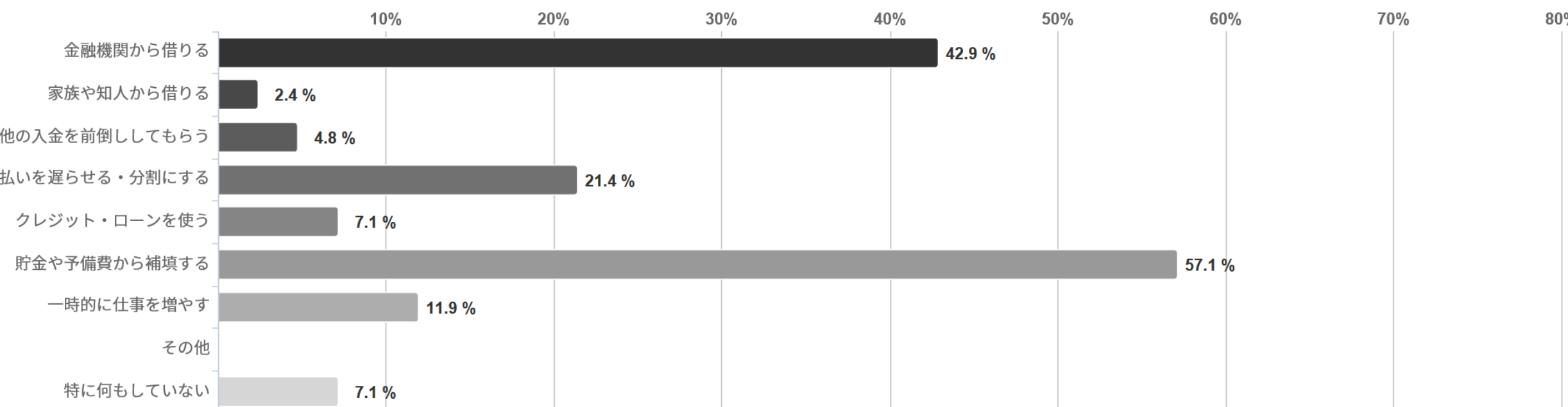
その他

- 大きな問題が発生していないため交渉経験はない
- 顧客から分割支払いの相談を受け、信頼関係を築いた後に対応することがある
- 社会保険の標準報酬月額調整のため、報酬を分割して支給額を抑えることがある
- 追加のデザインや修正依頼時には追加費用を請求する
- 支払いが遅延または未払いの場合、内容証明を送付して是正させた
- 支払い方法をまとめて振込やチケット制にすることでミスを防いでいる
- 支払い期日前の相談で分割払いに応じたことがある
- 経費の引き落としを1ヶ月遅らせてもらったことがある
- 経費管理をしやすくするため、クレジットカード締め日に合わせて発注タイミングを調整している
- 請求のタイミングを早めてもらったことがある
- クライアントとの契約では着手金や入金サイクルを交渉することがある
- クレジット決済で入金までの期間を調整し資金繰りを安定させた
- 高額な支出時にはクレジットの分割払いやリボ払いを利用する
- お得意様などに端数を切る対応をすることがある
- 支払い猶予をお願いし理由を説明して了承を得たことがある
- 支払いを早めたい顧客から相談を受けたことがある
- 締め日の変更で一ヶ月早めてもらったことがある
- フランチャイズ契約では本部システム管理のため交渉はできない
- 取引先の締め日に合わせて支払いを調整することがある
- 売上に応じて検収月を変更してもらうことがある
- 税金が多い月は複数のカードで支払いを分散し月ずれを作る
- 急な出費時には事情を説明して柔軟に対応してもらったことがある

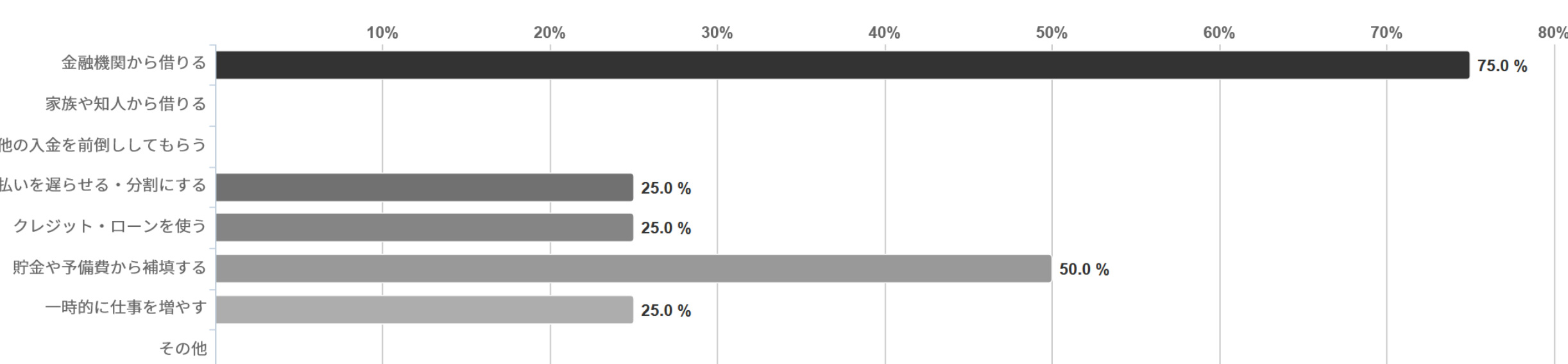
お金が回らなくなりそうな時の対応

－事業をしていて「お金が回らなくなりそう」と感じたとき、どのような対応をしていますか？

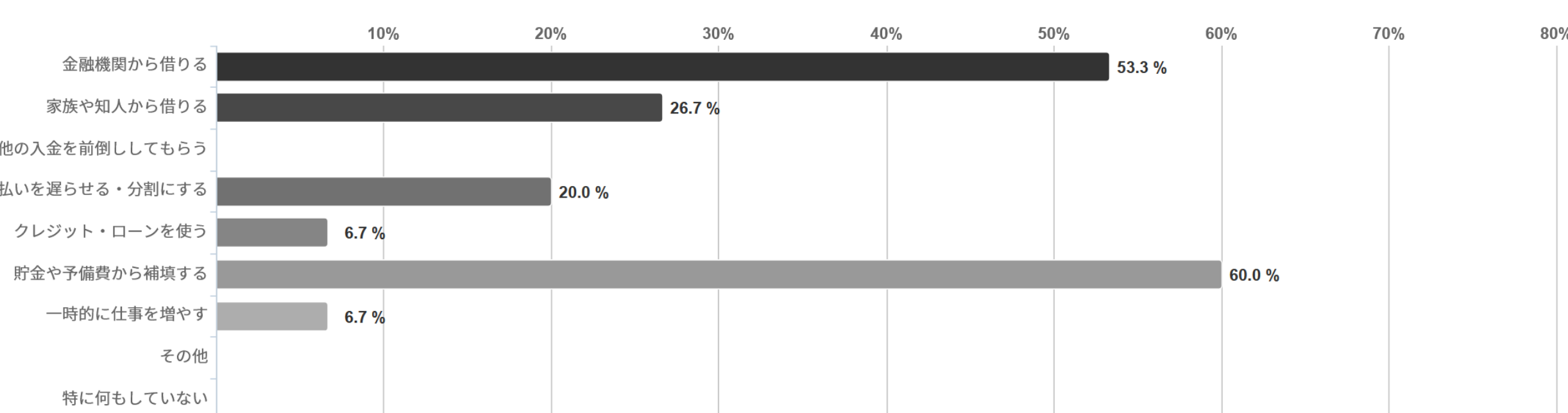
美容業



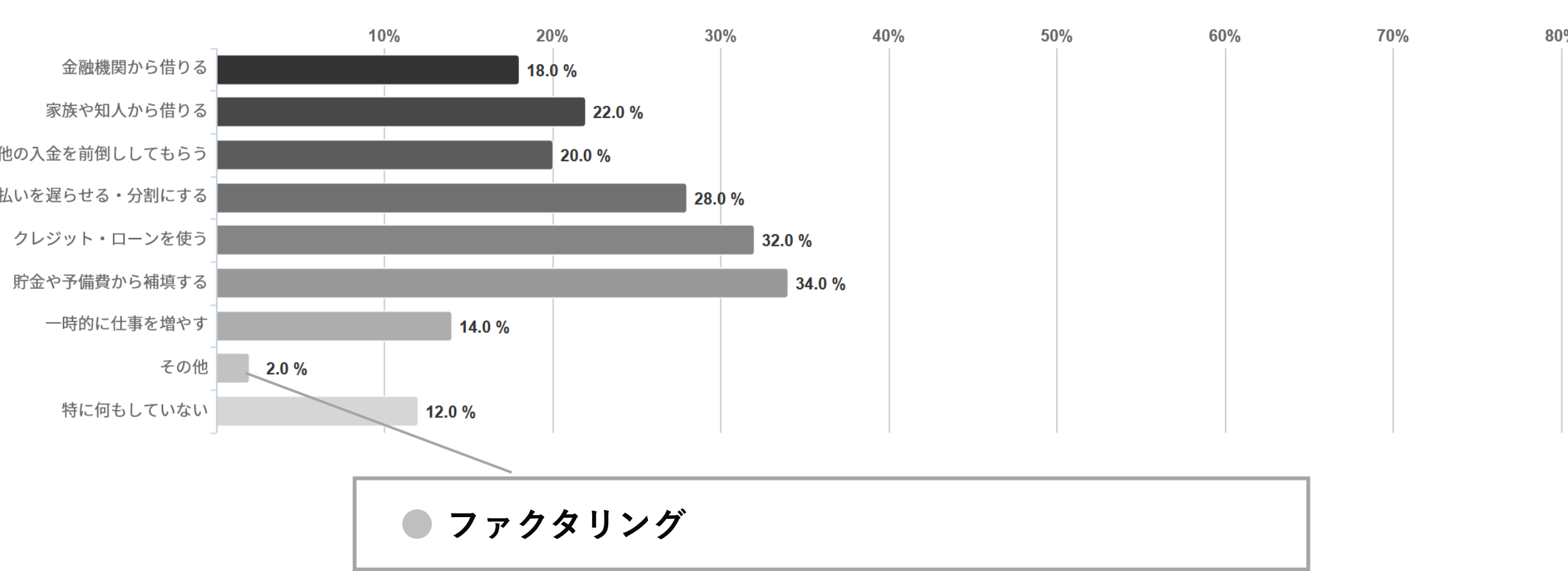
飲食業



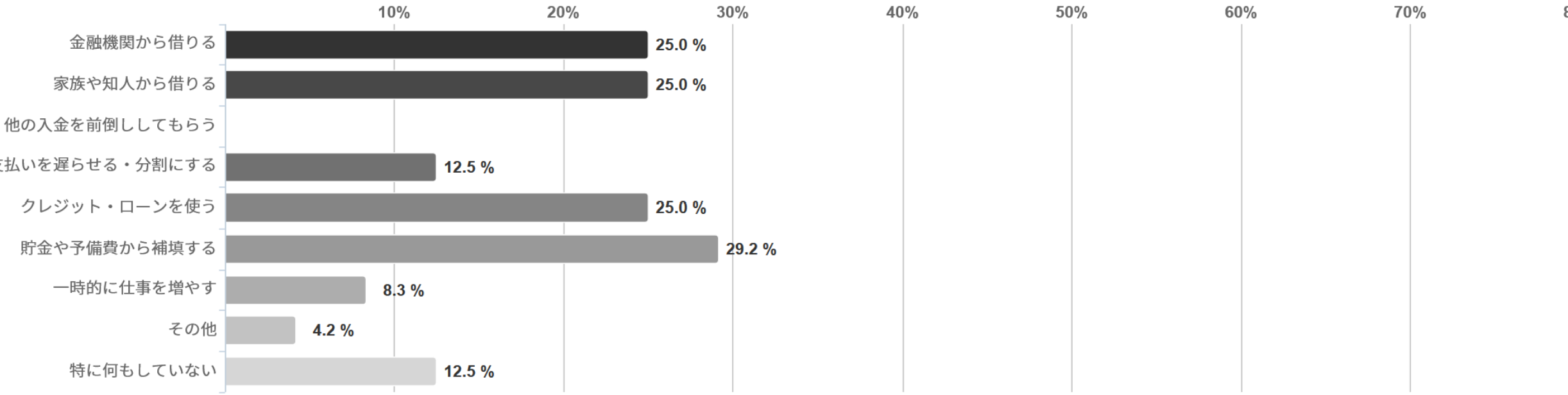
小売業



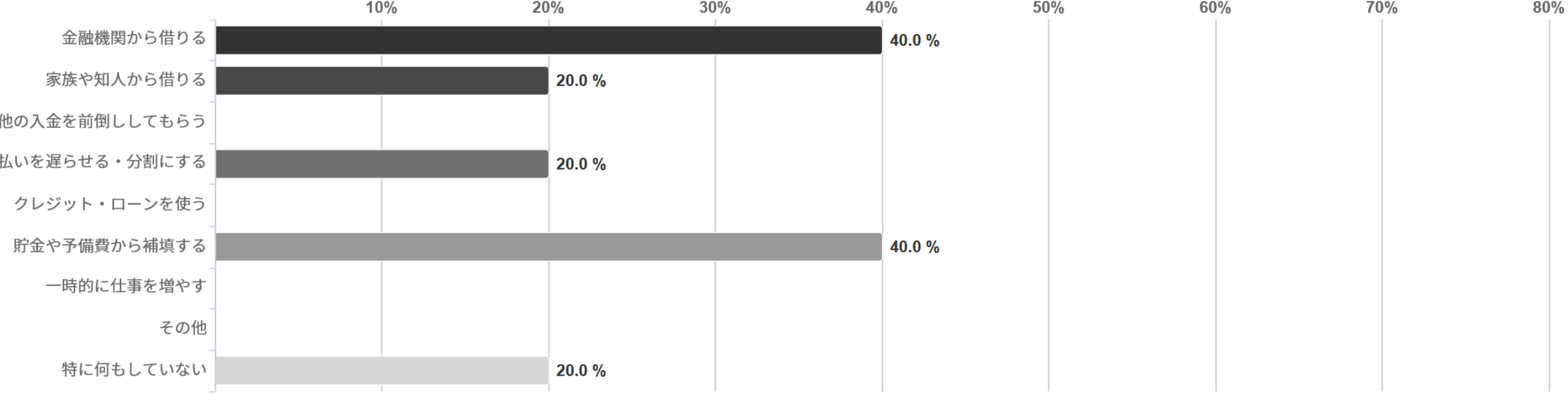
建設業



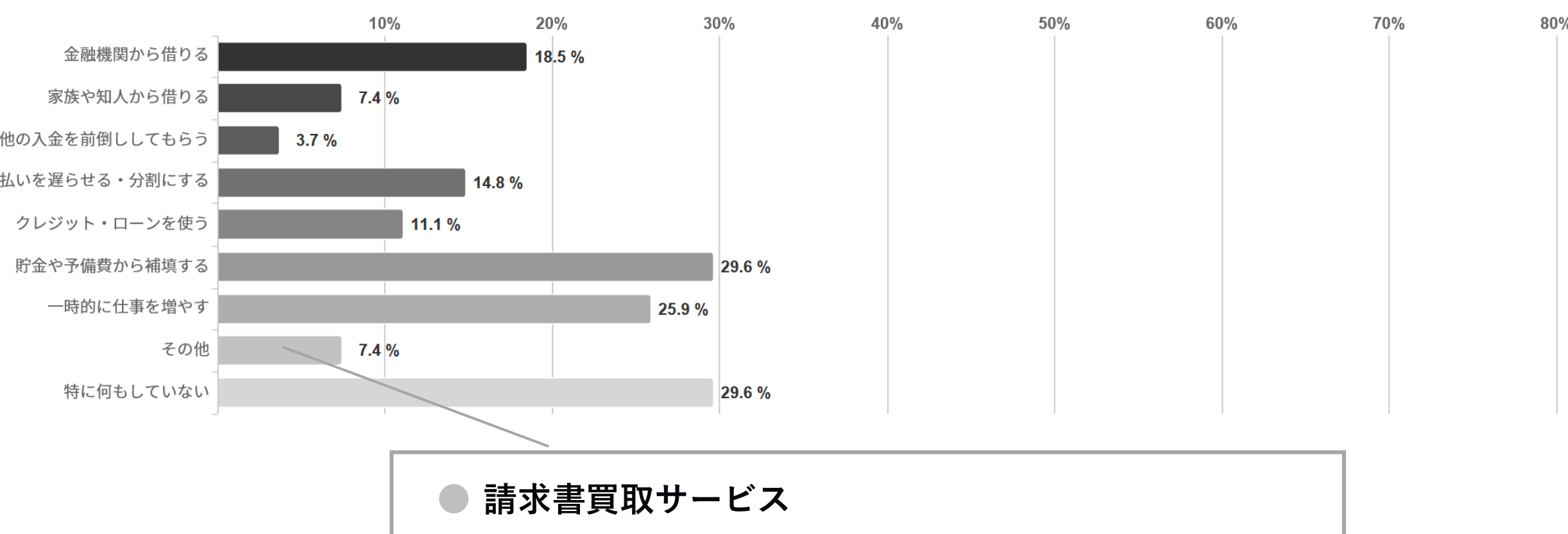
運送業



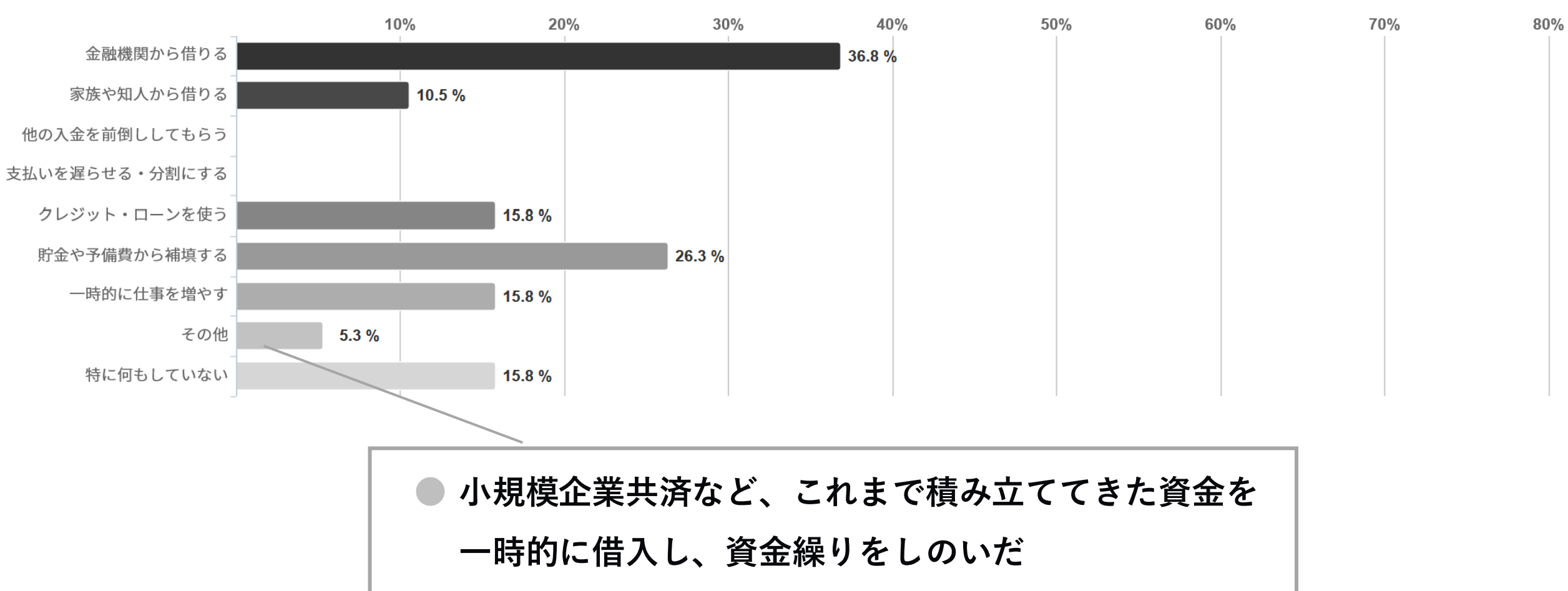
不動産業



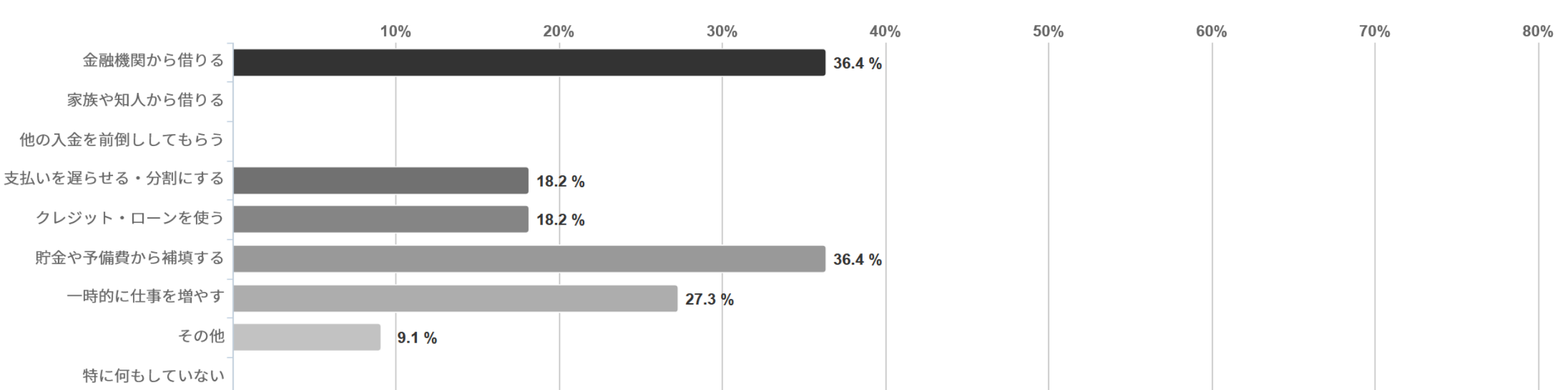
WEBサービス業



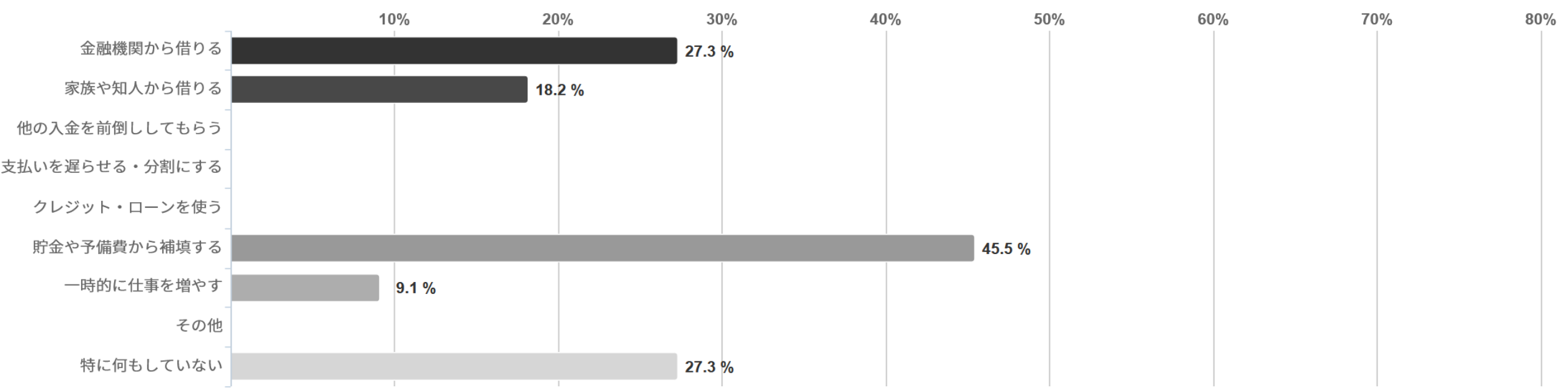
医療業・福祉業



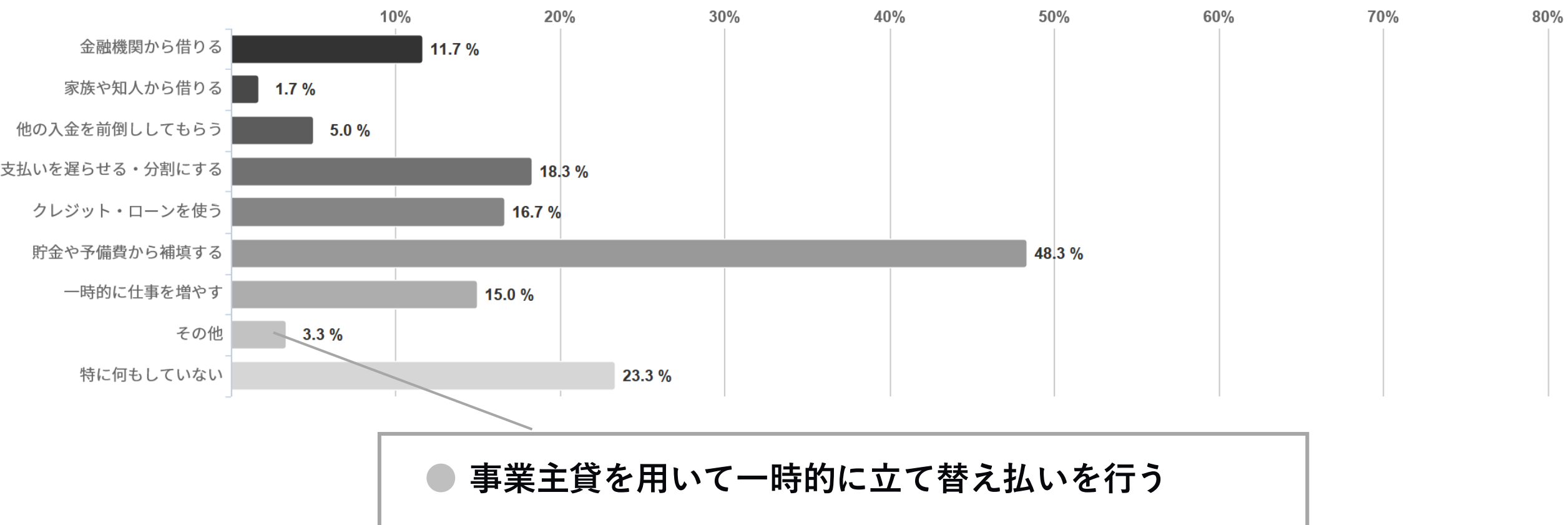
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



その他



支払方法を主流

ーあなたの業界で「キャッシュレス化」「現金主義」のどちらが主流ですか？理由や背景もふまえて教えてください。

美容業

- 印象としては半々な感じ、キャッシュレス化が進んでいるようにも感じるが現金のみも根強い
- 近年では半分半分になりつつある
- キャッシュレス化が進んでいる
- どちらも混在している状態である
- キャッシュレス化が増えてきた、ニーズが高まっている
- キャッシュレス化 現金を持たない人が増えたから
- だいぶキャッシュレス決済が増えたけれど一部手数料のことを考えて現金支払いをしてくださる方もいる
- キャッシュレスも進んでいると思うがまだまだ小さい店も多いので現金主義の店が多いと思う
- キャッシュレスが増えてきている、顧客は高齢化になってきているのでクレジットカードが利便性として増えるのは仕方ない
- キャッシュレス化は進んできているが小規模店舗ではいまだに現金主義が多い
- QR決済とクレジットと現金が平等な比率になってきた
- まだ現金の方が多いが年々キャッシュレス決済が増えてきている
- 現金払いの方が多いがいずれキャッシュレスになるのは時間の問題である
- 特典、ポイントがあるのでキャッシュレスが多い
- 体感で言うと半々ぐらいにはなってきた、キャッシュレスの売上は翌月にまとめて入るために口座間の資金移動が増えた
- 支払いはお客様に任せているが今は大多数のお客様がクレカ、電子マネー、現金がなくても店舗に来れるためである
- キャッシュレス化 その方が単価の高い商品もおすすめしやすい
- クレジットカードやQR決済など
- クレジットカードやペイペイが多い
- サロンによって違いはあるが新しいサロンは比較的キャッシュレス化、古いサロンは現金収入が多いイメージである
- キャッシュレス化に流れがいつている
- 今はキャッシュレス化が進んでいると思うが現金にしている所もまだ多いと思う
- 美容業界ではキャッシュレスは増えてきている、ポイントも貯めている人も多いイメージである
- キャッシュレス70%、現金30%くらいである
- クレジット、QR決済が増えて現金が少なくなってきた
- 今は半々ぐらいになってきている
- 最近はキャッシュレスのほうがポイントだったりお得なことが多いので使っている人が多いイメージである
- かなりキャッシュレス化が進んでいるのでそちらが主流である
- 現金とキャッシュレスのは半々
- キャッシュレス化がここ数年間で一気に加速している、お客様の利便性はもちろん売上管理や会計の効率化につながっている

飲食業

- 現金主義、毎日仕入れがあるためである
- うちの業界ではまだ現金主義が根強い、高齢のお客様や常連は特に現金派が多く地域性や習慣もあってキャッシュレスへの完全移行は難しいと感じる
- キャッシュレスと現金は半々である、年齢層にもよるが年配は現金の方がいいと言われこちらもその方がありがたい
- 客単価とスピード感、QR決済やカード決済はレジ締めが楽で支払いトラブルも減る、一方で小さな店では手数料負担があり売上に対して手数料を取られるのが痛いと感じ現金を優先するケースもある

小売業

- キャッシュレスの方がよい、スムーズな会計で時短になる
- 現金が半数以上、残りがキャッシュレスである
- どちらか一方ではなくどちらも可能にしており、あとはお客様次第である
- インターネットなので現金はない
- 海外取引なのでそもそも現金が使えない
- ネット決済が主流なのでほぼ現金のやり取りがない
- キャッシュレス化が主流、バーコードが流行ったためである
- ネットショッピング小売業なのでクレジットカードやスマホ決済がほとんどである
- クレジットカード、キャッシュレス化が主流である
- キャッシュレスの方が支払い記録を一覧で見ることができ確定申告の際に便利であり、さらにポイントもたまってお得である
- 基本的にはキャッシュレス化が多い、簡単な支払いなどにはとても便利である
- 関税等の支払いはキャッシュレス化に対応しておらず主に銀行振込である
- 全体的にはキャッシュレスが主流だがお年寄りなどはまだ現金派が多い
- 現金主義の銀行振込が主流である、卸先などは手数料や簡潔化を好む傾向である

建設業

- 支払い状況が分かるように振り込みを利用している
- 日当で仕事している人が多いので現金が多い
- 通帳にしっかり載るように現金は止めている、税務署に言われたためである
- キャッシュレス、現金は扱わない
- だいたい現金払いが多い
- 建設業だがエンドユーザーなど個人客との取引がないため特にどちらでもない
- 金額が大きいこともあり現金主義が主流である
- 元請けとは振り込みだが同業者の応援では現金もたまにある
- クレジット払いが多くキャッシュレスである
- 断然にキャッシュレスである
- 現金主義が多いイメージである
- 基本的に銀行振り込みが主流である
- 現金主義、キャッシュレス化にするところがない
- キャッシュレス化を進めつつ現金も併用している
- 個人とのやり取りは現金が主流である
- 顧客のほとんどが高齢者であり取引金額も高額ではないため現金取引が主体である
- 工事のお金は現金で振り込んでもらい支払いは会計ソフトの関係でカードで払う
- 現金だと領収書が必要なので振り込みになるのがほとんどである
- 昔からほぼ100%が現金取引の状態が続いている
- 修理や部品交換など比較的少額の取引では現金が好まれる傾向である
- 建設業では現場での支払いが多く現金主義である
- 色んな顧客があるためその時による
- 支払いはキャッシュレス化で受け取りは振込か現金が基本である
- 現金主義が多く業界的にキャッシュレス化は進んでいない
- 基本的にキャッシュレスの顧客がほとんどである
- 支払いと受け取りは共に振込にしており銀行に取引履歴が残る
- 現金振込のみであり日頃の経費はクレジットカードである
- 現金ばかりである、建設工事なので今のところキャッシュレスは少ない
- 把握するのが楽なのでクレジットカードがメインで現金を使うことがほとんどなくなった
- キャッシュレスの方が便利で現金を持ち歩かない
- キャッシュレス、他にはない
- クレジット払いで買うことが当たり前になっている
- 現金主義でないと零細企業は運転できない
- 現金主義、年齢が高い方がお客様であるためである
- 建設業では現金でのやりとりが主流である
- 現金主義、振込以外聞いたことがない
- 基本は現金主義でありキャッシュレス化は考えていない
- キャッシュレスが主流になっている
- 現金主義が主流、小規模業者が多く振込手数料や経理負担を嫌うためである
- 顧客はご年配の方がほとんどなので現金が多い
- 今はカード払いもよくするようになっている

運送業

- キャッシュレス化が進んでおり現金でやり取りすることはほぼない
- 基本的には銀行振り込みが多い
- 毎日使用する経費だからキャッシュ化している
- 軽貨物事業はほぼキャッシュレス化されており運賃を現金でのやり取りすることは限りなくゼロに近い、燃料費や駐車場代もクレジットカードが主流である
- キャッシュレスが主流であり注文から受取までをスムーズにする
- 運送業は基本的にネットで購入になっており支払いはクレジットが多い
- ポイントが貯まるためクレジットやQRコード決済でのキャッシュレス化が主流である
- 軽貨物運送業ではキャッシュレスである
- だいたいクレジット決済のお客様がほとんどでありキャッシュレス化が主流である
- 運送業においては振込が主流である
- 業務委託で請負会社より毎月稼働日数分が翌月末振込のため現金主義になる
- 運送業ではキャッシュレス化が多く現場からして荷主と会わない日もある
- ほぼキャッシュレスでありキャッシュレスの案件しか受けない
- 経費はデビットカード、クレジットカードを利用しプライベートはPayPayやクレカである
- コロナ禍以降現金取引メインからタッチ決済などのキャッシュレス化が主流になった
- 基本的に現金での支払いが主だがギグワークの場合はキャッシュレス化しているところも多い
- キャッシュレスが増えてきている

不動産業

- キャッシュレス化は進んできたがまだ現金主義が多い
- キャッシュレス化が主流であり収支が記録に残り現金のやり取りの手間も省け業務の効率化に繋がる
- 現金を銀行振込するのが普通である
- 基本的にキャッシュレス化で動いているのが現状である
- 不動産取引は全て銀行振込であり現金主義になる、個人の支出や経費はマイルやポイントが付くためカードを使用している

WEBサービス業

- 金銭の動きは銀行振り込みだけなのでキャッシュレスである
- インターネット上でのサービスなのでオンライン決済が多い
- キャッシュレスが多い
- 振り込みなのでキャッシュレスである
- キャッシュレス化というのが振込を含めての話であればキャッシュレス化が主流である
- 銀行振込が基本のためキャッシュレス化が主流である
- 経費管理もしやすいのでキャッシュレス化が進んでいる

- キャッシュレスが主流になっている
- 基本的に全てオンラインプラットフォームを介しておりキャッシュレスである
- 現金はなくほとんどが銀行振り込みである
- 金額が大きくなりがちなため振込である
- キャッシュレス化が主流、背景はネット決済のためである
- 私が仕事を始めた30年前からキャッシュレス化である
- ソフトウェア開発業界ではBtoB取引が主であり銀行振込が多い
- 記録にも残るキャッシュレス決済を基本的に使う
- 銀行振り込みが多いのでキャッシュレス化である
- 私の業界では圧倒的にキャッシュレス化が主流であり、クライアントの多くが法人やオンライン事業主のためやりとりはリモート中心である、サービス提供から請求・支払いまでをオンラインで完結できるツールが整い現金を扱う場面はほとんどない
- ネット決済のためキャッシュレスである
- 私の業界では振込やオンライン決済が主流でキャッシュレス化が進んでおり、遠隔取引が多く記録が残る点も安心材料である
- やり取りをWebで行うことがほとんどなのでキャッシュレス化が進んでいる
- 振込ばかりなのでキャッシュレスである
- キャッシュレスが主流になっている
- キャッシュレス化が主流でありオンライン決済システムを組み込むこともある

医療業・福祉業

- キャッシュレス化、オンライン診療のためである
- キャッシュレスがメインである
- キャッシュレス化に移行していく動きは少しずつある
- どちらもあり基本的には振り込みでお願いしている
- キャッシュレスが主流であり現金だと間違いがあった時に証明できない
- 現金もしくはカード、QRコード決済など様々である
- キャッシュレス派であり管理のしやすさと100円単位の入金処理の手間が少ない
- クリニックの中でもキャッシュレス化が徐々に増えてきており当面は現金とカードどちらも可という形で落ち着くと思われる、高齢者でカードやスマホに慣れていない方も存在するためである
- 現金での集金だったが支払いが滞ることもあり銀行引き落としに変わった
- 現金はフローのタイムラグがない分管理しやすいが記録が自動化されているキャッシュレスの方が望ましい
- 基本的に請求額は決まっているためキャッシュレスで毎月定期的な請求を行っている

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 各保険会社の収納ルールに沿って進めている
- キャッシュレスによる確認しやすいフローである
- 100%請求は銀行振込でありクレジットカード払いや手形・小切手を使う習慣はない
- 顧客も外注先もキャッシュレスであり銀行振込が当たり前であるそれ以外の方法は基本的に断られる
- 業務の性質上年金などは振込であり現金主義である
- キャッシュレス化でありコンパクトにいつでも動けるからである
- 保険料は現金支払いだが支払い方法の多くはキャッシュレスである
- 顧客間ではキャッシュレス化が当たり前であり現金主義は存在しない
- キャッシュレスであり電子帳簿保存に適している
- クレジットまたは銀行引き落としである

個人投資家

- 取引はすべてWeb上で行われるので現金が用いられることはない
- 利用や保管、送金などすべてがオンラインで完結するためキャッシュレス化が主流である
- 主にネットでの取引になるのでキャッシュレス化である
- 個人投資家としては振込での対応である
- キャッシュレス化が主流であり暗号資産取引所やネット証券では現金を使うことはなく税理士とのやり取りもスムーズである
- 少なくとも現金ではない
- 税理士などへの支払いは振込または暗号資産、業界内では暗号通貨を利用している
- キャッシュレスの方が主流である
- キャッシュレス派でありポイントを貯めている

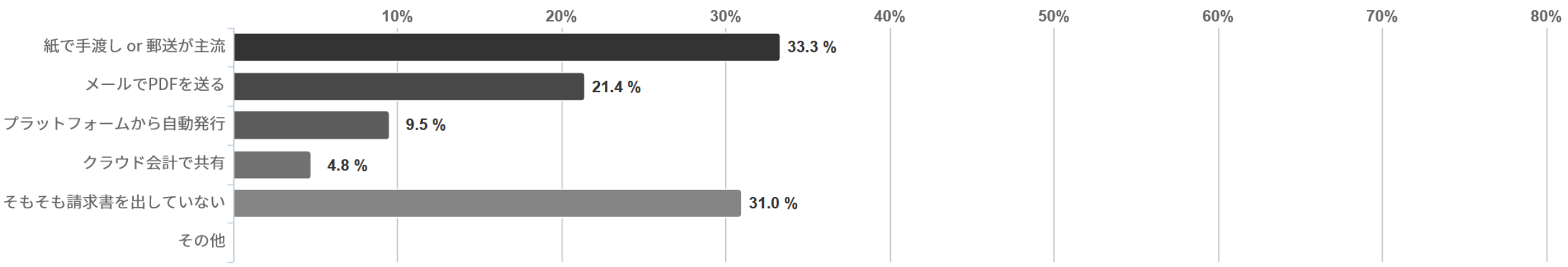
その他

- 美品購入や入金などクレジットや振り込みが主流となっておりほとんどキャッシュレスである
- クレジットカード決済が主流である
- 「現金主義」が主流であり個人と事業の財布を分けやすい
- 主流かどうかは不明だがキャッシュレスでの支払いが多い
- キャッシュレス派でありお金を直接扱わずに済む
- キャッシュレス化、請求から振込・領収書まで全てオンラインで行っている
- フィットネス業では会費は銀行口座やクレジット、トレーニング費用は現金やクレジットでほぼ半々である
- キャッシュレス化にしてポイントを貯めている
- まだ現金主義が多いが店頭ではキャッシュレスを勧めている
- EC運営サポート業界では年齢層が高い顧客向けの場合は現金主義（銀行振込）が主流である
- 業界では顧客によって異なりBtoBではキャッシュレス化、BtoCでは現金が多い
- お客様との支払いは現金が主流だが仕入れなどはキャッシュレスがほとんどである
- 全部振込みなので現金を全く使わない
- 滞納を防ぐためクレジットカード払いを推奨している
- 現金主義（銀行振込等）が主流でありBtoCではないためキャッシュレス化する必要がない
- 都市部や若年層の客層を持つサロンではキャッシュレス化が多い
- 「キャッシュレス化」「現金主義」どちらも主流である
- 会費の引き落としがクレジットカードになりキャッシュレス化が進んでいる
- キャッシュレスが主流であり全国・海外取引が多く会計のデジタル化が進んでいる
- 売掛金・買掛金ともに銀行振り込みで対応している
- BtoBでは入金は銀行振込のみである
- キャッシュレス化が主流であり現金を持ち歩くことが減り売上入金の手間も省ける
- 大手はキャッシュレスが進んでいるが個人教室では現金払いも多い
- キャッシュレス化が主流であり顧客単価が高いため現金よりキャッシュレスが多い
- キャッシュレス派でありポイントやマイルを貯めている
- 来場者にはキャッシュレス化を進めており求められている
- 全て請求書からの振り込みである
- キャッシュレス化、少額の支払いが多いため記録が残り確認が取りやすい
- キャッシュレス化が主流であり現金を引き出す手間が省け便利である
- キャッシュレス化が主流になりつつある
- 世の中の流れはキャッシュレスである
- 決済が振込からカード決済に移行しており滞りが減っている
- 記録を残すためキャッシュレス化している
- 定期的な振込が最も扱いやすい
- サービス業では通信端末の取り扱いが多くキャッシュレス対応のサービス利用が主流である

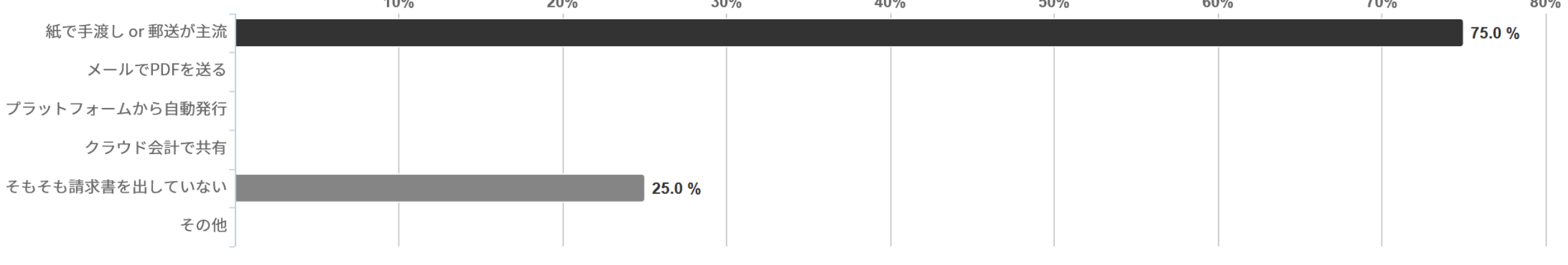
請求書の形式や提出方法

ーあなたの仕事や業界では請求書の形式や提出方法はどれに近いですか？

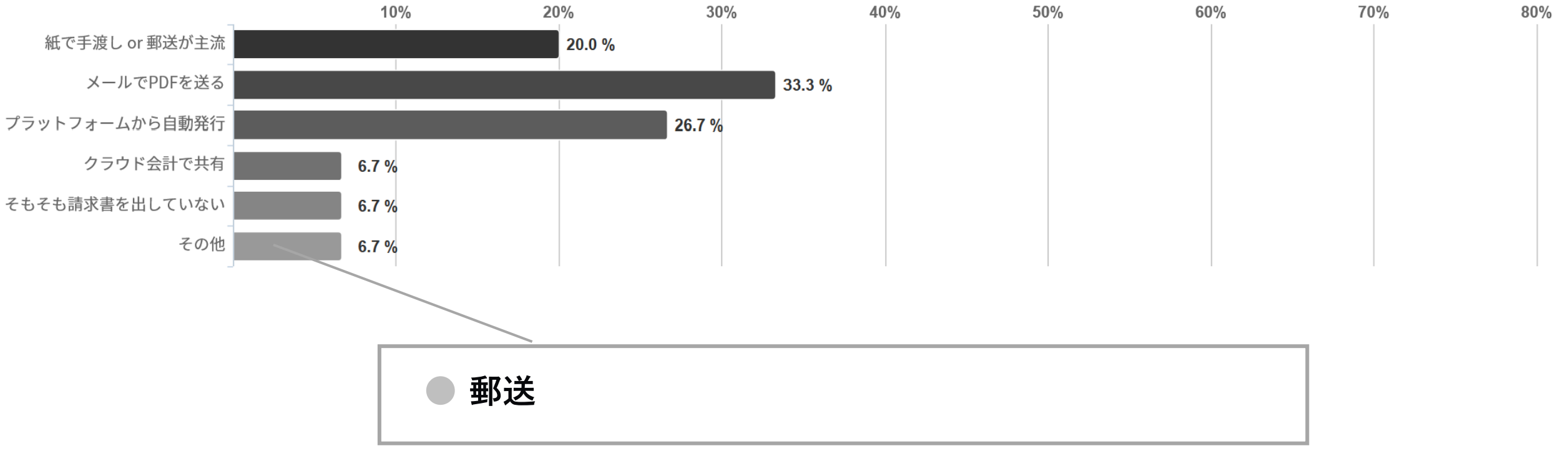
美容業



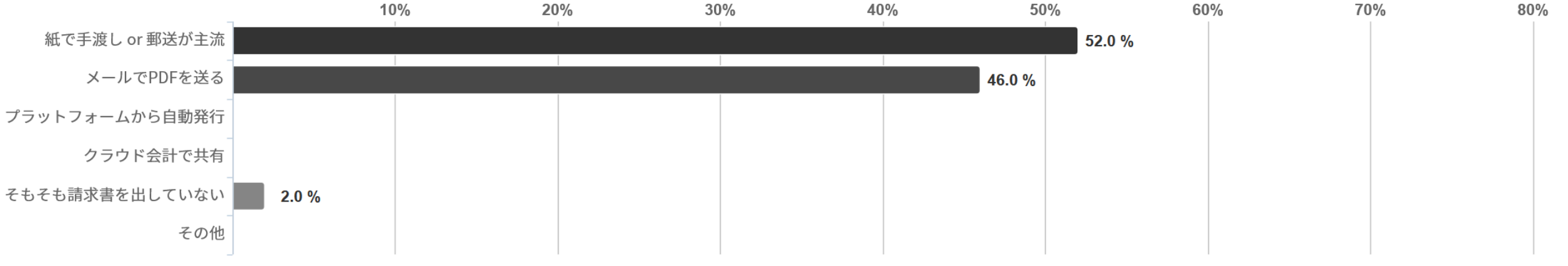
飲食業



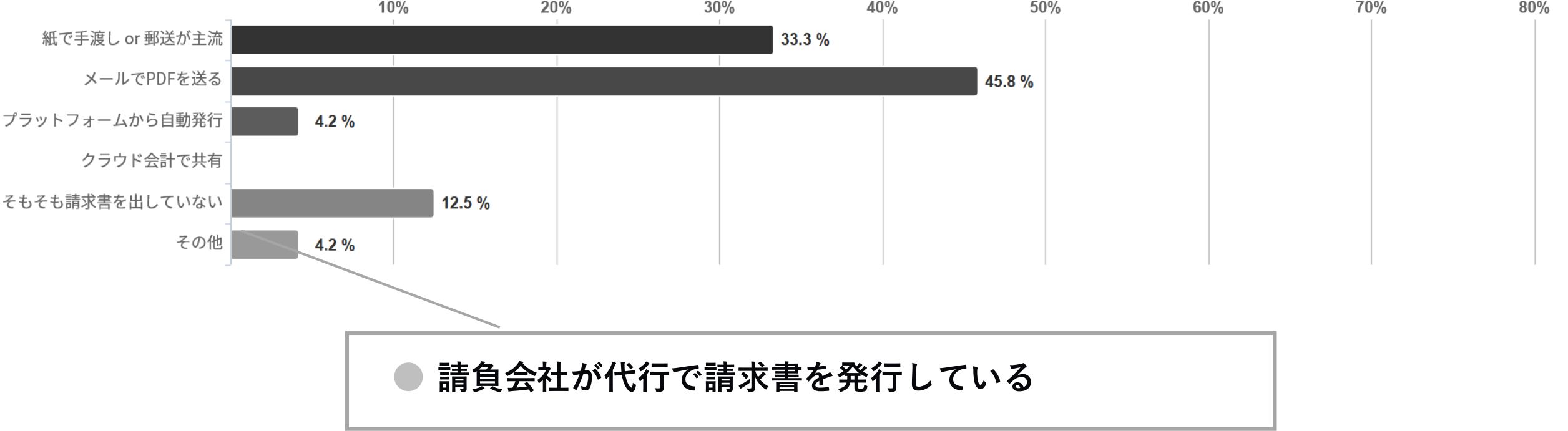
小売業



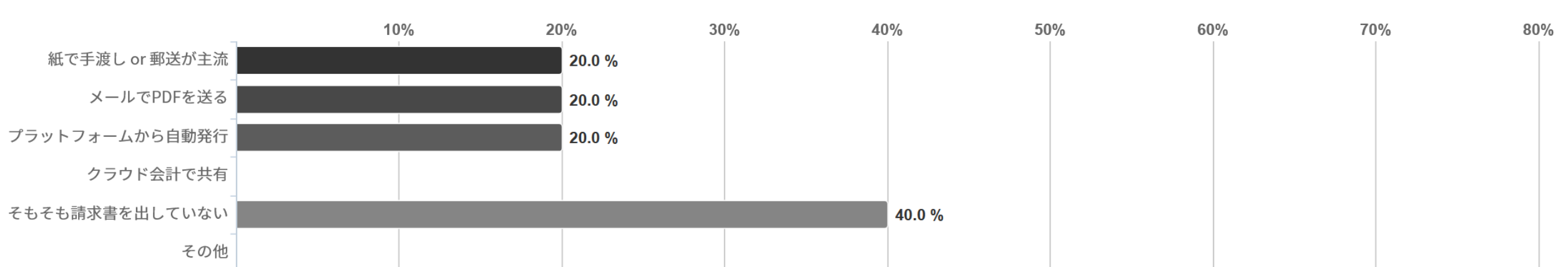
建設業



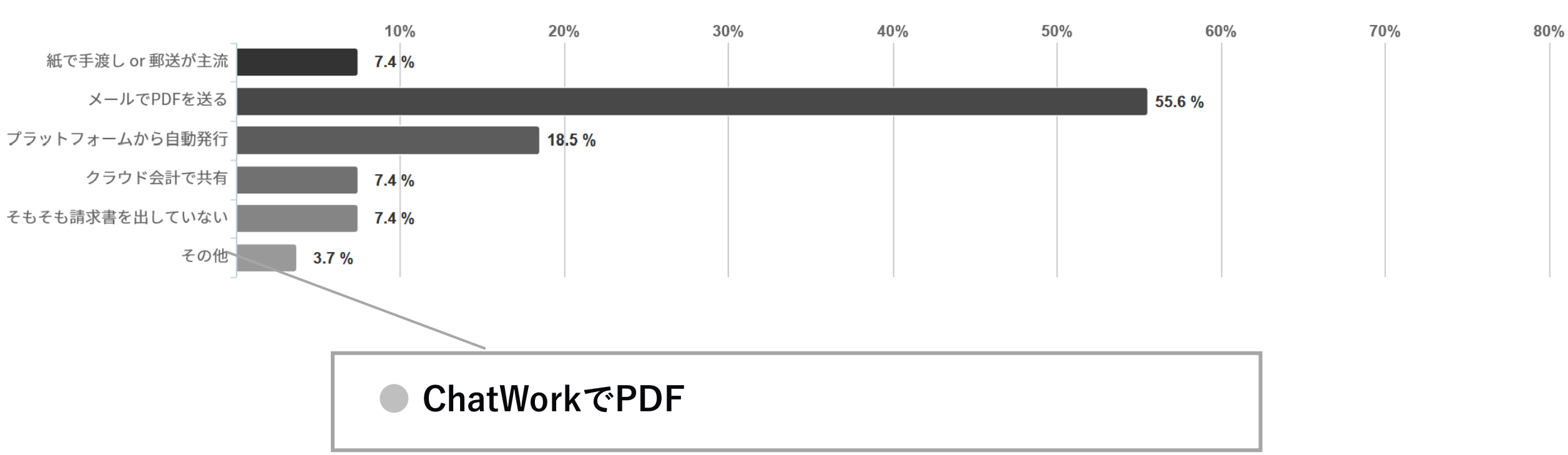
運送業



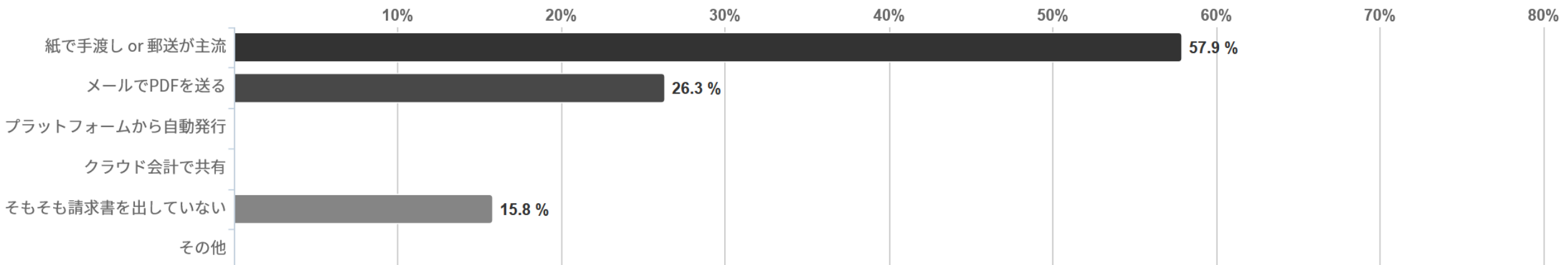
不動産業



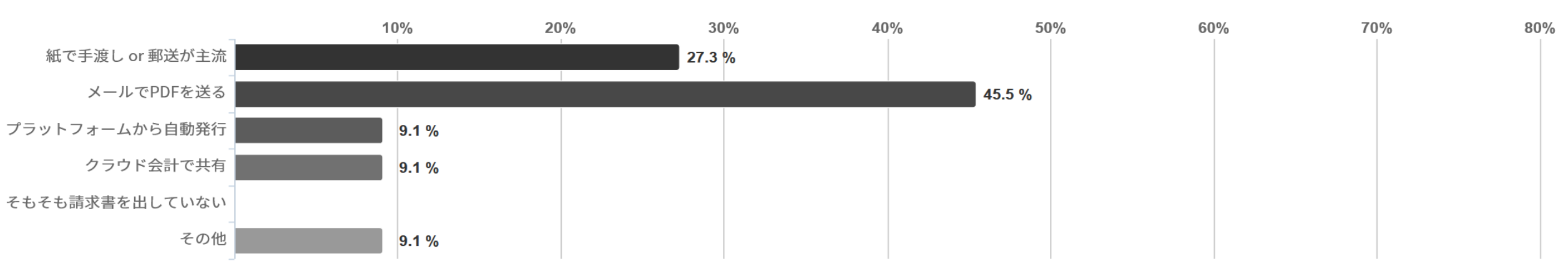
WEBサービス業



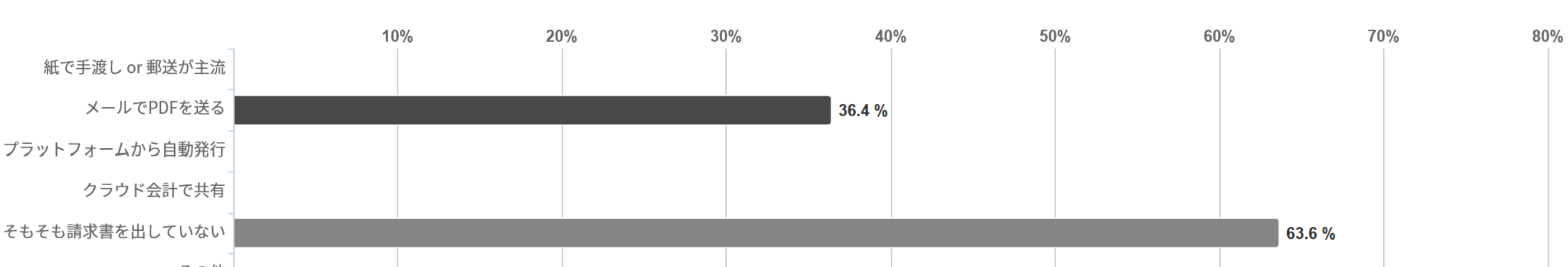
医療業・福祉業



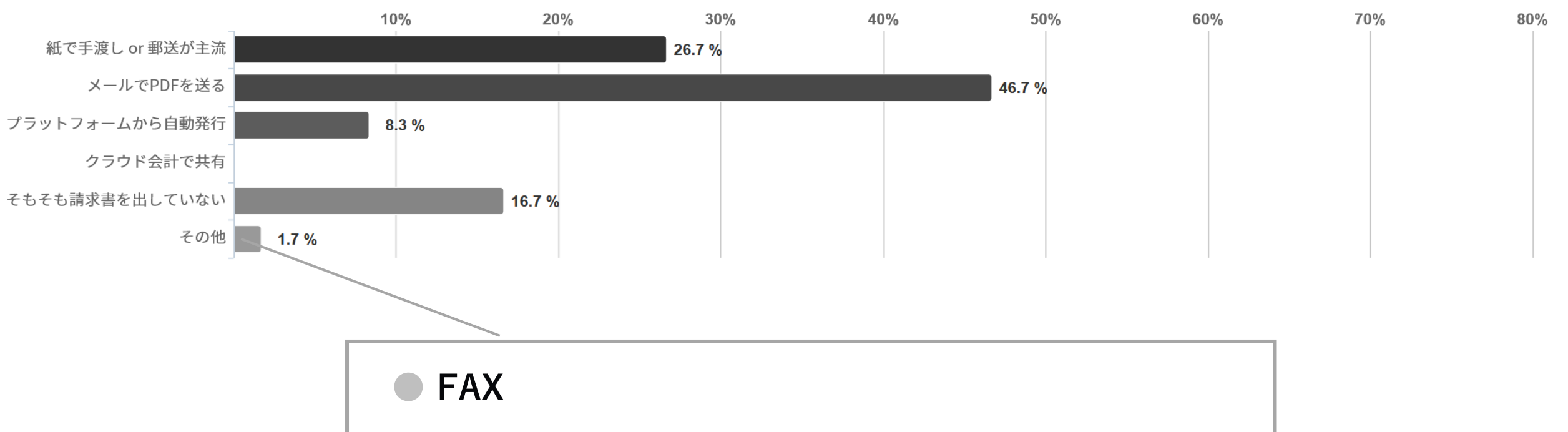
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



その他



お金まわりの習慣やルールの改善点

ーあなたの業界でお金まわりの習慣やルールで、改善が必要だと感じている点を教えてください。

美容業

- ディーラーへの支払いがルーズなオーナーが多い印象である（特に歴の長いオーナー）
- やはり今の時期は銀行振り込みにするべきだがそこまでの規模ではない
- 現金商売のため融資してもらって何かをする感覚になりにくい
- 銀行引き落としのところは銀行口座を教えたくないで避けたい
- 紙の請求もあるが手間がかかる
- メインバンクでは窓口でしか小銭を扱えなくなり入金に時間がかかる
- 現金は間違えやすい性質があるためよく確認する必要がある
- ポイントの値引きや付け忘れを次回に回す対応は適切でないと感じる
- 1か月の備品や材料費の予算を決めていないため支出が多くなりすぎることがある
- キャッシュレス化が進むと手数料も増えるため改善が必要である
- 材料費や広告費などを個人売上が高い人が多く支払う仕組みになっており負担になることがある
- だいたいが都度払いなのであらかじめ金額をいただく仕組みもありだと思う
- 月末払いをやめカード決済で完結できるようにすることが望ましい
- 会社によっては現金手渡しもあり間違えないようにする必要がある
- キャッシュレスの売上をなるべく早く入金してほしい、締日の2-3日後などが理想である
- インボイス制度もあるため請求書や領収書を明確にする必要がある
- 小さいディーラーでクレジット決済が使えない場合がある
- カード決済の割合が増えることで手数料も増えており見直しが必要である
- 材料屋の支払いが通帳引き落としのみでありクレジットカード引き落としに対応してほしい
- 紙請求で送られてくる場合も多くペーパーレス化してほしい
- お給料が銀行振り込みだが内訳が記載された明細がない
- 仕入れをもう少し調整できたらよいと思う
- 業者によっては融通が利くところもあるがもっと厳格な運用が望ましい
- 領収書はお客様から請求されなければ発行しないことがあり改善が必要である
- 領収書の今後の扱いについて不安を感じる
- 美容業界では技術に見合わない報酬体系や歩合制による収入の不安定さなどお金に関する習慣の改善が必要である
- 歩合制で売上をごまかす人がいるため厳格なペナルティを設ける必要がある
- 全てキャッシュレス化できればよいと感じている
- 取引先によって締日が異なり請求書も紙とメールが混在している
- 個人事業主として資金管理スキルの向上が必要である

飲食業

- カードやQRコードなどの入金手数料が経営を圧迫している
- 仕入れ先とのやり取りでまだ口約束や手書き伝票が残っており、記録が曖昧になりやすいためデジタル化を進めたい
- 発注や支払いは見える化が重要である
- キャッシュレス決済の手数料負担が大きく小規模店の利益を圧迫しており改善が必要である

小売業

- 複雑な商品の在庫管理で月末に利益が変動しやすく分かりにくい
- できるだけ現金払いを減らしてキャッシュレス化を進めることが望ましい
- 印鑑ミスがあると請求先まで出向く必要があり効率化が必要である
- 口頭でのやり取りではなく記録を保持できる方法が望ましい
- 完全にキャッシュレスで特に問題はない
- 給料支払いまでの業務フローが遅いため改善が必要である
- クレジットカードでの支払いが主流で支払明細からインボイス番号を取得できるようになると良い
- 請求書や明細が複雑化しており見やすくする工夫が必要である
- 紙の請求書を廃止し電子化することが望ましい
- クレジットカードの不正利用を検出し支払い時に停止できる仕組みが必要である
- ECサイトでの返金時に為替換算手数料による損失が発生するため改善策が求められる
- 紙媒体と機械化が混在しており統一的な運用が望ましい
- 仕入れ先がまだFAXを使用しており記入ミスが発生することがある
- 納品数が多いと請求書が煩雑になりやすく双方が分かりやすい取引方法が必要である

建設業

- PDFが主流になってきたため紙の請求書を廃止する必要がある
- 支払い金額や条件変更のトラブルを防ぐため記録が残る連絡方法や契約書の整備が必要である
- 現金を扱わず通帳に記録が残る形にしている
- 売上が締め日から入金まで遅いため改善が必要である
- 紙の請求書が主流なためペーパーレス化が進まない
- 現金支払いを依頼されることがあり支払いが遅れる場合がある
- 請求書がメール対応に移行しているが老舗では郵送も残っている
- 長期工事では分割払いの仕組みを導入してほしい
- 請求書を郵便で送付しておりメール対応に切り替えたい
- 祝日が振込日に重なる場合は翌営業日ではなく前営業日に対応してほしい
- 口約束や曖昧な書面で工事が進むとトラブルになるため契約書の明確化が必要である
- 現金を持ちたくない顧客が増えておりクレジット決済導入が必要である
- 紙の請求書を毎月提出しておりデータ送付に切り替えたい
- 請求書をメールで対応できるようにしてほしい
- 工事代金をカード払いしたい要望があるが対応体制を整備する必要がある
- 建設業では現金手渡しが多くトラブルが発生しやすい
- 現金手渡しで渡す際、金額の取り決めが曖昧でトラブルになりやすい
- 手書きの請求書は時間がかかりミスも多いためデジタル化が望ましい
- 下請け契約前から着工するケースがあり、口約束や入金遅延が課題である
- メールやPDFによる契約・請求が進んでいるが振込手数料を差し引いて振り込む企業がある
- 紙の請求書郵送費の無駄や請求後の値引き交渉が問題である
- 外注先との請求書・領収書が紙式であり電子化が望ましい
- 大手の支払いに手形が含まれ現金化まで半年かかるため資金繰りに負担がある
- 紙の請求書は不要であり必要時のみ印刷すればよい
- 集金は月をまたがない形が望ましい
- 紙の納品書・請求書は記入項目が多く非効率である
- 工事金額の確定が遅く追加工事分の割引などトラブルが発生することがある
- 現金払いによるトラブルが多く銀行振込が望ましい
- 明確な支払い期日を設け伝える必要がある
- 現金でのやり取りが多くトラブルになりやすい
- 支払いサイトが長く資金繰りが厳しいため早期支払い制度が必要である
- 月末締め翌月末払いが多く改善が望ましい
- 口約束の契約をやめ書面でエビデンスを残すことが重要である

運送業

- 運行実績による支払い金額のルールが明確でなく金額の齟齬が生じる場合がある
- 支払いサイクルが長い改善が必要である
- 急な出費に対応できるよう月末払い以外の方法を設ける必要がある
- 口頭での運賃契約をしている業者があり改善が必要である
- 明細書を確認する際に各社のプラットフォームへアクセスが必要で不便である
- 毎週振り込みがあるができればまとめて入金してほしい
- 契約書ではなく口約束の取引がありトラブル時に判断が曖昧になるため改善が必要である
- 親会社の支払いサイトが35日と長い改善が必要である
- 軽貨物運送業では支払いサイトが長すぎ新規参入者が資金繰りに苦勞するため改善が必要である
- 給与計算を紙で行い郵送提出しているためアプリ管理に移行したい
- 案件によっては途中で辞めるとその期間の報酬が支払われないため改善が必要である
- 支払いサイクルが悪く入金まで2か月かかる場合があり改善が必要である
- 支払いサイトが長い企業が多く短縮が望ましい
- 紙の請求書を毎回手渡ししているため電子化して効率化したい
- 紙の請求書は便利な面もあるが通信費や管理コストが発生する

不動産業

- 振込手数料の負担者に関する取り決めがあいまいである
- 現金払いはやめるべきであり時代に合った方法へ移行する必要がある
- 不動産業界では契約条件や税区分などが会社ごとに異なるため業界全体での基準づくりが望ましい

WEBサービス業

- 紙が主流となっているため電子化を進める必要がある
- フルオンライン化ができておらず経理担当者が出社対応しているため改善が必要である
- 口頭契約が残っており内容を忘れることがあるため書面化が望ましい
- 支払いサイトが翌々月のところがあり短縮が望ましい
- NPO法人から依頼された仕事では経理以外が金額を把握できないため改善が必要である
- 口約束ではトラブルを招くため必ず書面またはデータで契約することが望ましい
- オンラインプラットフォーム利用に伴う手数料負担がある
- 成果や利益に応じた報酬体系の導入が双方のモチベーション向上につながる
- 個人事業主は資金体力が低い改善支払いサイトは短くあるべきである
- すべての領収書をデジタル化し手書きを廃止することが望ましい
- 孫請けや中間マージンのみの企業が存在しており業界構造の改善が必要である
- 書面を交わさない口約束契約はトラブルの原因となるため改善が必要である
- 支払いサイトが長く入金が遅れる点を改善する必要がある
- 多重下請け構造による中抜きが多く是正が望ましい
- 契約により請求処理が複数化し煩雑であるため統一化が必要である
- 支払いサイトが長く資金繰りに影響しており明文化の徹底が必要である
- キャッシュレス決済の支払い方法拡大が望ましい
- 案件ごとに契約内容や支払い条件が異なり業界全体で標準ルールを整備することが望ましい
- 口約束やメールのみでなく正式な契約書と請求書を作成する必要がある
- 支払いサイトが長く資金繰りを圧迫しているため短縮と柔軟化が望ましい
- インボイス対応の有無による処理の違いを明確にする必要がある
- 支払いサイトが1か月以上の案件もあり複数案件を並行して持つことがある

医療業・福祉業

- 支払請求の形式を統一し分かりやすくすることが望ましい
- 支払いの流れをよりスムーズにすることが必要である
- 現金での支払いが多く現金を持ち歩くリスクがあるため改善が必要である
- 今後はキャッシュレス化が進むと考えられる
- 全ての現金取引をなくし透明性を高めることが望ましい
- 高額回数券などの販売時にはクーリングオフの書面を確実に交わすことが必要である
- 外来会計のミス防止のため自動精算機の導入が望ましい
- レセプト審査の不透明さと入金遅延リスクを改善し経営の安定化を図る必要がある
- 現金手渡しによる釣り銭の計算ミスを防止する仕組みが必要である
- 現金の流れを毎日業務後に確認する体制が重要である
- 給与の一括支払いが多いためキャッシュレス給与への移行が望ましい
- 業務委託時にお金の管理責任が曖昧になり誤解が生じやすいため明確化が必要である
- 定員割れによる収入減少時にも職員処遇改善費を補償する仕組みが必要である

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 現金手渡しから振込対応へ移行したことで行き違いが減った
- ペーパーレス化が進み紙ベースが減少している
- 業務提携時の契約書に基づいて運用している
- 請求書がまだ紙で必要な取引先があり発送の手間を考えると電子化の統一が望ましい
- クラウド管理になってから請求書発行の手続きが増えている
- 請求書払いの顧客は支払いを遅らせる傾向があるため口座振替またはクレジット払いに統一することが望ましい
- 保険会社が顧客から保険料を徴収し代理店がまとめる仕組みであり特に改善点はない
- 瑕疵担保期間中の不具合の範囲を明確にする必要がある

個人投資家

- 過去の収益をより簡単に参照できる仕組みが望ましい
- 個人投資家としては自身の資産を運用しているため請求の概念はない
- 銀行での取引ではいまだに窓口対応が残っている
- 暗号資産の税制を見直し総合課税からの改善が望ましい
- すべての金融機関を統一的に利用できるようになることが望ましい
- 暗号資産の保管や送金は個人責任で行う必要がありセキュリティ対策の強化が求められる
- 口約束での取引はトラブルの原因となるため避けるべきである

その他

- 支払いサイトが2か月近い場合があり改善が必要である
- 紙の請求書が依然として多く古い習慣が残っている
- リフォームなどの受注時には見積書・契約書の作成が必須であり、お互いを守る手段となる
- 大企業では入金が期限日当日になるため支払期限日の記載方法を検討する必要がある
- 保険会社ごとに契約や初回保険料の扱いが異なるため統一が望ましい
- 急な案件では口約束やメール連絡に頼ることが多いため、対面やオンラインでの打ち合わせと見積書確認が必要である
- 支払いサイトが長く翌月入金が望ましい
- 現金レジ業務ではミスが起こりやすいため請求書などで取引内容を明確にする仕組みが必要である
- 紙の請求書・発注書が多く電子化を進める必要がある
- バックオフィス業務で急な作業発生が多く業務分担の明確化が必要である
- 請求内容と実績に金額の差異が生じることがあり確認体制の強化が必要である
- 紙の請求書をPDFメールに統一することで印刷費や郵送コストを削減できる

- 紙の納品書・請求書は非効率であり改善が必要である
- 支払い契約により入金時期や手数料が異なるためスケジュールの明示が望ましい
- アプリやシステムが多様化しており、業界内で共通化された仕組みが必要である
- キャンセルポリシーを明確化し、契約書で取り決めを交わす必要がある
- 現金手渡しによるトラブルが発生しておりキャッシュレス化が望ましい
- 税や経費、インボイス制度に関する知識不足が多く、正しい運用と補助制度活用が必要である
- 支払いサイトが長いことがあり改善が望ましい
- エージェントや契約先により支払いサイトが異なり統一が必要である
- 紙の請求書を廃止し、支払いサイト期間の妥当性も見直すべきである
- 契約書を交わさないまま業務を受ける慣習があり、書面化が望ましい
- 個人顧客との契約ではキャンセル料を明確にし、契約書で取り決める必要がある
- PDF請求書への完全移行が望ましい
- ガジェット操作に不慣れな世代へのサポート体制が必要である
- 契約によって支払いサイトが長い場合があり短縮が望ましい
- お客様との約束内容を徹底することが重要である
- 口約束による契約は収入金額が不明瞭になるため改善が必要である
- 現金手渡しによる支払いは遅延やトラブルの原因となる
- 現金回収の慣習が残っており経理改革が必要である
- 家賃支払いは銀行引き落とし契約に切り替えることが望ましい
- 作業内容を明確にし認識のずれによる請求遅延を防ぐ必要がある
- 支払日が休日と重なる場合は前倒し支払いが望ましい
- 手形決済を個人事業主に適用する慣習は見直すべきである
- アパート経営では紙の請求書が主流だがデジタル化が進みつつある
- 支払いサイトの期間は15日程度が望ましい
- サービス業では口頭契約が多く単価の食い違いが発生するため改善が必要である

参考になった資金繰りの工夫

－同業者・周囲の人との話の中で、「資金繰りの工夫」や「参考になったやり方」があれば共有してください。

美容業

- 管理する銀行口座を分けている
- あいまいなことをせず明確に管理する
- 資金調達サービス「Air PAY」で決済額から返済分を自動で差し引く仕組みを紹介されたことがある
- 小規模教材からの融資を利用する
- 売上を上げる方法を優先的に考える
- 複数の口座を用途別に使い分けている
- 事業用とプライベート用の資金を完全に分離する
- PayPayやクレジットカードの手数料が高いため、現金支払いでポイント付与する方法を検討する
- 支払いが重ならないよう業者を分けて支払時期を分散している
- 店舗設備は購入ではなくリースを活用し資産を軽くしている
- チケット制やサブスクリプション制の導入を検討している
- 銀行融資を受ける際は3割を常に残し流動資金を確保している
- 計画的に資金を管理し行動する
- 複数の銀行口座を使い分けている
- 運転資金は余裕がある時にも借りておく
- 積立用、仕入れ用、支払い用の銀行口座を分けている
- 無駄遣いをせず貯蓄している
- 資本の大小で資金繰りのスピードに差があると感じる
- 業績が良い時こそ公庫や銀行からの借入を行う
- 日々明細を確認して管理している
- 個人事業では大きな支払い時期に備えて資金を確保している
- 繁忙期と閑散期を把握し支払いが多い時期に備えて現金を置いておく
- 支出の比率を調べ、費用の多い部分を抑える
- 余裕資金がある人が積立やプールをしていることを参考にしている

飲食業

- 税金は別口座に分けて管理している
- 売上に季節変動があるため固定費を月割りで計算し繁忙期に資金を確保しておくことで資金繰りを安定させている
- 事業のサイクルを把握するため1か月・1年の動きを記録している
- 現金を先に入れ支払いを後ろにずらす工夫で資金繰りを整えている

小売業

- 借入がない時でも低金利で迅速に融資を受けられる銀行を確保しておく
- 余剰資金を確保している
- 商工会議所を活用している
- 余裕資金で運用している
- 融資は利用予定がなくても借りて信用を築く
- 低金利の時代には将来のチャンスに備えて資金を借りておく
- 日常的に開くLINEのキープメモ機能を使って資金メモを管理している
- 資金繰りが厳しい時は広告費を抑えて出費を調整する
- 資金を用途別に分けて管理している
- 常に余剰資金を確保し取引先を絞っている

建設業

- 銀行からの借り入れを行っている
- 銀行または取引先から資金を借りている人が多い印象である
- 保険料や税金の支払いタイミングに注意している
- 商工会に加入し資金関連の知識を得ている
- 売上が立った月に貯蓄し厳しい時期に備えている
- 近隣業者と共同で仕入れを行い単価を下げている
- 公庫や銀行からの借入を早めに行い余裕資金を確保している
- クレジットカードは支出が不透明になるため使用を控えている
- 取引先営業と交渉し材料費を先に請求している
- 毎月税金分を別に積み立てている
- 銀行と良好な関係を築きローンを組める体制を整えている
- 売上の10%を貯蓄することを習慣にしている
- 複数の口座を使い入金後に資金を振り分けている
- 収入に波があるため収入が多い月に資金を残す習慣をつけている
- 月ごとの売上を前年・過去年と比較して管理している
- 運転資金を多めに口座に残している
- 余剰金を適切に管理している
- 年間および月々の支払い表を作成し借入状況を把握している
- 出来高払いを早めに行っている
- 複数の銀行口座で資金を管理している

- 政策金融公庫を利用している
- 支出を把握し計画的に運用している
- 請求書を早めに発行し月内入金を目指し、材料費をまとめ買いしてコストを抑えている

運送業

- 税金関係は請求が届いた時点で一括で支払うようにしている
- ネット銀行で複数のサブ口座を開設し、年間支払いスケジュールに合わせて毎月積み立てることで資金繰りを安定させている
- 毎月初めに支払い予定金額を計算し、週ごとの報酬を確認しながら必要額を把握している
- 資金の年間カレンダーを作成し支払い忘れを防いでいる
- 税金などの年間支払い予定を把握し、時期に合わせて準備している
- 銀行から融資を受けることがある
- 運送業ではガソリン用、修理用、生活費用など目的別にクレジットカードを分けている
- 積立口座を作り、税金や保険料を毎月封筒に積み立てて支払い時期に入金している
- 入出金の際にメール通知を設定し、不正利用の早期発見に役立てている
- 少額経費、多額経費、税金、保険などの支払いをデビットカード、クレジットカード、現金で使い分けている
- 毎日の売上をデータ化して管理している
- 一定の資金プールを持ち、売上予測と入金サイクルに基づいて資金繰りを行っている

不動産業

- 宣伝広告費は他の経費で余裕が出た際に蓄え、その中から使用している
- 銀行融資を受ける際は、節税目的で経費を増やし過ぎて所得を減らすような決算書にしないことが重要である
- メイン口座に3か月以上運転可能な資金を確保し、余剰分は別口座や証券口座で運用している

WEBサービス業

- 節税面では小規模企業共済の活用が参考になった
- 安い単価の仕事は受けないようにしている
- 銀行口座を複数使い分け、大きな支出に備えて貯蓄している
- 年間の支出を一覧化し先の予測を立てている
- 支払い予定を事前に把握して資金を管理している
- 固定費を定期的に見直し削減できる部分は調整している
- 前払いを受けることで資金トラブルを防いでいる
- 長期プロジェクトでは分割納品によるマイルストーンごとの請求を行うことが有効である
- 収益源を分散し支払いサイトをずらすことで安定を図っている
- 一定の余裕資金を確保している
- 年間の資金計画を立てている
- 毎月一定額を仮想給与として自分に振り込み、収入変動に左右されない資金管理を行っている
- 取引先と「月額固定＋成果連動」のハイブリッド契約を結び安定と成果報酬の両立を図っている
- 収入が入ったらまず税金分を別口座に移し、残りを生活費と事業費に分けている
- 支払いサイトが長く資金繰りを圧迫しており短縮と柔軟化が望ましい
- マネーリテラシーが高く、投資などで資金を運用している人が多い

医療業・福祉業

- 予備費を用意している
- レセプト提出を遅れないようにしている
- 小規模共済の積立から借入を行う
- 余裕がある時に先に借入をしておく
- 売上が低迷した際に副業を経験し、本業への集中で資金繰りを安定させた
- クリニックで自動精算機を導入している例がある
- 売上の一定割合を自動的に別口座へ移し資金を強制的にプールしている
- 日本政策金融公庫の小規模事業者共済に加入し低金利で借入可能にしている
- 事業規模を無理に拡大せず安定経営を意識している
- 勘定項目ごとに使用するカードを分けている
- 定員割れを防ぐためSNSやチラシで宣伝し収入を安定化させている

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 常に仕分けを行い金額を把握するようにしている
- 明細をこまめに確認している
- クライアント支援の中で資金繰りの工夫を共有することがある
- 銀行からの借入に際し、事業説明の基本対応を銀行担当者から学び参考にした
- 個人事業として事業主貸・借を意識し、経費の計上漏れや過剰計上に注意している
- 金融機関からの借入で資金を調達している
- 経理ソフトを活用して管理している
- 必要に応じて口座を分散することを検討している

個人投資家

- 余裕をもって資金ショートしない範囲でレバレッジをかけるようにしている
- 円転せずステーブルコインで資金管理を行い、税金分のみ利益確定している
- 自分で決めた投資額以上は一度に投資しない
- 資金管理を徹底している
- 借入可能なうちは借入を行い資金余力を確保している
- 毎月の金銭タスクをタスク管理アプリでリマインド設定している
- 口座を目的別に分けて資金を管理している
- 複数の口座を開設し資金を分散管理している

その他

- 税金支払時期を可視化し、キャッシュアウトを予測できるようにしている
- 複数口座を用途別に分けて管理している
- 税金などの支払い予定をカレンダーやタスクリストで把握し、数か月前から準備している
- 請負額の3-4割を前金・中間金・部分払いで受け取れる仕組みがあると望ましい
- 保険会社によっては年間コミッションの先払い制度があり、月々の手取りを調整できる
- 請求書を即日現金化できるサービスを利用し、印刷費などを前払いしている
- 消費税対応や青色申告、小規模基金などの制度を活用している
- 帳簿をつけ、仕事用と私生活用の銀行口座を分けている
- 仕入れのない業種では年間の資金流れを繁忙期の売上を基準に管理している
- 複数クライアントと契約し、未払いリスクを分散している
- 税金支払い月をカレンダーに記録して把握している
- 繁忙期と閑散期のバランスを考え、取引先を増やしてリスク分散を図っている
- 翌々月請求だった取引を翌月請求に交渉し改善した
- 大きな収入があっても1年間は使わずに保留している
- 年間で支出が集中する時期を把握し、支出を抑える時期を決めて運用している
- 事前決済を導入している
- 目的別口座と家計簿アプリを併用して資金を整理している

- トラブル時に備えて余剰資金を少しずつ貯めている
- 収入の一定割合を積立てている
- 地方の信用金庫と関係を築き、相談できる環境を整えている
- 国民金融公庫から予備的に資金を借りている
- 会社の固定費3か月分のキャッシュを常に確保しクレジットカードで支払いサイクルを延ばしている
- 年間収支を月ごとにエクセルで管理している
- 支払いスケジュールをエクセルで整理している
- 大規模プロジェクトでは半金を先払いしてもらうよう依頼している
- 銀行口座を仕事用・税金用・プライベート用に分けて管理している
- 銀行と良好な関係を保ち、定期的に金利の見直しを依頼している
- 塾業では夏期・冬期講習期に合わせて支払いスケジュールを調整している
- 複数口座を使い、プライベート・事業・経費用に分けている

お金の流れを良くするために必要なこと

ーあなたの業界で「お金の流れ（キャッシュフロー）」を良くするために、今後必要だと思うことを自由に教えてください。

美容業

- 基本的にはその場でのやり取りが主なので、キャッシュレス決済業者の入金が早くなると良い
- 可視化出来るような仕組みづくりが必要になってくると思う
- 会計アプリなどでスマホから簡単にわかるようにしておくこと
- お金の流れを良くするために無駄を省く
- 業界的にはキャッシュフローは良い方であり、現金主義になったら一番流れは良くなると思う
- カード入金をもっと早くしてもらうと資金繰りが良くなり支払いに余裕ができる
- 後手にならないように準備しておくことが必要である
- なるべく大量の仕入れを避け、キャンペーン時は前もって仕入れを計画的にやっていく
- サブスクリプション方式の収入を得たり、セットメニュー等で単価アップをはかる
- 都度払いと回数券などでまとめて払う場合、今月の売り上げが低い時は助かる
- お客さんから現金をいただく事が今後無くなっていくと思うので、3ヶ月分くらいの余裕を持った運転資金を確保しておく
- 毎月請求書が送られてきたり渡しに来たりするので、スマホでできるようになるとお互い便利である
- 給料日を月に2回設けると精神的にも楽になり、ボーナス制度もあると働く人にとってプラスになる
- まずは利益を出すことを一番に考えていくが、前払いでお金を頂くことも考えている
- 融資を常に活用し、一部を現金でためておくこと、返済完済前にすぐまた融資を受ける
- 前もってしっかりとキャッシュフローを把握し計画的に行っていく
- 消耗費や機械が壊れることもあるので、すぐに変えられるように準備をしておく
- 現金売り上げをその都度入金できるような仕組みとキャッシュレスの売り上げの入金を早くする
- 現金払いとキャッシュレスでの支払いなど、何通りか支払いが選べると良い
- 電子マネーの入金サイクルの短縮があると助かる
- 大きな支払いの給料日を、カード決済の振り込みが遅れても間に合う日に変更する
- 材料屋の支払いをクレジットカード払いにしてポイントを貯める
- 長い目で収益を見越して借入を行い、必要最低限でやりくりすればキャッシュフローに困ることが少なくなる
- 美容室の新規出店に制限をかけ需要と供給バランスを安定させ雇用を守る
- 売上・経費を見える化することで収支の山谷を把握しやすくなる
- 予約の当日のキャンセルやドタキャンの金額補償などが出来ると良くなる
- 支払いのスケジュールをもっときっちりとした方がわかりやすい
- クレジット決済の回収サイクルが早くなると現金が入って来るのでキャッシュフローが良くなる
- 値上げして単価をあげて良いお客さんを増やしていくことが大事である
- 一日の売り上げをだれがどのように細かく売り上げたのかしっかり把握しておくことが必要である
- 支払いがスムーズにいくように現金化のスピードが上げれば良い
- そろそろ値上げを考えなければいけない
- 家賃、材料などの適正な支出比率を意識し、オーバーの部分は抑える
- 資金管理の計画化を徹底し会計経理教育の普及が大切である

飲食業

- 手数料を無料にしてほしい、ユーザーへのポイントなどをなくして違うところから儲けてほしい
- 売上の安定化が一番であり、次に仕入れと在庫管理の見直しが必要である
- キャッシュレス決済の見直しが必要であり、決済スピードはありがたいが手数料3〜5%は小さな店にとって大きすぎる

小売業

- 個人の支払いがあるが、仕事の支払いは人件費削減でしのぐしかない
- お金の流れを良くするためには銀行の融資も必要である
- 各社バラバラの納品書請求書の形式をなるべく簡略化して素早く対応できるようにする
- 毎年融資を受け続け、会社にてできるだけ資金を残すことが大切である
- 着工までに時間がかかると給料になるのが遅くなるので、着工に早く取りかかれるような工夫が必要である
- 回転がよい商品の取り扱いを行い、クレジットカードの締め日を考慮して使い分ける
- 資金の利用や売上などの計画を立て、安定した投資を行う
- クレジットカードの返金や為替換算手数料が発生しないよう、柔軟に引き出しタイミングを選択できる仕組みがあると良い
- 電子化を導入し、期日前になると自動でメールが送られる対応があると良い
- 仕入れや税金支払いの計画を立て、あらかじめスケジュール管理しておく
- キャッシュレス決済などの入金が手数料なしでより早くなると良い
- 請求書をまとめてではなく発送や納品毎に分けると入金がスムーズに回る

建設業

- 仕事が途切れないように周りよりも良い仕事をして常に評価を得続ける
- 支払いの期限がバラバラなため管理が面倒である
- 仕事をしたら翌月までに支払いをするよう決めている
- 支払いまでの期間の資金繰りが大変なので入金までの期間を短縮する
- 業務の効率化のために電子請求書やクレジットカード決済などが必要になる
- 個人的な現金支払いでもめるため元請けから直接振り込みに変えるべきである
- 建設業では工事完了まで期間があるため先に持ち出し分が発生するのでお金を残す努力が必要である
- 建設業では分割請求できるようになれば助かる
- 支払いサイトを短くしないといけない。ファクタリング業者に頼らざるを得ない現状がある
- 前払い、支度金、出張費などを先渡しにしてくれると助かる
- 見積書・契約書・発注書などの書類を電子化し、記録を残す文化を浸透させる
- 事業拡大のための投資とそれに見合う売上向上により改善される
- 工事完了後支払いなどがあるので途中である程度支払ってもらえると楽になる
- ある程度早めに支払ってもらえれば困ることはなくなる
- 締め日と支払い日を統一できれば資金管理が安定する
- 支払い効率化、分割払い導入、在庫最適化、早期支払い特典でキャッシュフローを改善する
- 建設業では現金手渡しの習慣をなくし、振込で記録に残すやり方にするべきである
- 支払いが2-3ヶ月後になることがあるため、支払い周期を短縮し均一化してほしい
- 材料費だけでも先払いできるように対応する必要がある

- ある程度の金額に達したら何パーセントか支払わなければいけない法律と補償体制が必要である
- 1人親方が多いため、末締め翌末払いなどを増やせるようにする
- 請負いの仕事着手前に手付金を取り入れる仕組みが必要である
- 支払いまでの期間が2ヶ月以上かかり、手形の場合はさらに現金化が遅れる
- 運転資金の借入がもっとスムーズにできるようにする
- 元請け業者から直接お金のやり取りを行う方が良い
- 支払いが先になる案件も多いため、事前に把握して準備をする
- 支払いスケジュールを見直す必要がある
- 支払いサイトの短縮化を進める
- 請求や支払いをデジタル化し、入金確認や処理を自動化する。下請けにも早期支払いが行き渡る仕組みが必要である
- 前払いを導入すると支払いトラブルが防げる

運送業

- 一定期間ごとに定日の支払いがあれば問題にならないと考える。また、請求側も支払い側も相手任せにせず自分からアクションを起こすことが重要である
- 運送業は支払いサイクルが二か月先の所が多いため支払いルールの見直しが必要である
- 月末払いだけでなく、もう一日払いの日を設けたいと考えている
- 運送業界全体がデジタルDXされ、希望すれば運行当日に運賃が振り込まれるようになれば資金繰りがやりやすくなる
- 支払いを自分で選べるようにできる仕組みがあると良い
- 前払いや週払い制度を導入し、支払い遅れがないようにする
- メイン業務以外で支払いサイトの短い仕事を行う
- 業者によって支払い日数が異なるため、条件を考慮して取引する
- 軽貨物運送業は支払いサイトが長いいため短縮化が必要である
- 取引先が振込手数料を差し引いて入金する仕組みを改善してほしい
- 給与の支払いを2ヶ月先ではなく早めにしてほしい
- 報酬の入金が月末のため、25日に入金できるよう交渉する
- 多重下請け構造ではキャッシュフローが遅れがちなので短縮化が必要である
- 入金を増やすために一社に依存せず複数の取引先と関係を築く
- 少額経費、多額経費、税金、保険などを口座やクレカ、現金で分かりやすく振り分ける
- 支払いサイトを短くし、延滞した場合の延滞金をルール化する
- 入金日を25日や週払いに変更するとお金の流れが改善する
- ルールと確実な支払いがあれば計画が立てやすく、無理な取引を避けられる

不動産業

- 業界的に大きな取引でない場合、仲介手数料が残代金一括になることが多いが、契約時に一部を受け取れる形にすると資金繰りがしやすくなる
- 銀行から融資を受け、新たに賃貸アパートやマンションを建設または購入して収益を増やしていく
- 個人事業主から法人化を検討している
- 前払いを導入できればさらに良くなる
- 入金・支払いタイミングが1ヵ月以内でキャッシュフローは良好であり、余剰分を資産運用しながら手堅く続けていく

WEBサービス業

- 支払いサイトを請求後1か月後払いなどに統一することで資金繰りがシンプルになる
- 希望により一部を前払いできる制度があると良い
- 大手が参入することで業界独自の慣習がなくなり健全化が進む
- 契約が遅れて実施が遅れることがあるため、年初などに予算をプールしておける仕組みがあると良い
- 時間の切り売りには限界があるため、高単価を狙っていくことが必要である
- 支払いの流れを主導的に決められるようにすることが理想であるが、行政の対応が遅いことが課題である
- 前払制度を利用することでキャッシュフローを安定させる
- 支払い周期が早いことが主流になると支払い遅延が減る
- 請求日をすべて同じ日に統一することで管理を効率化する
- 急な支出や入金の遅れに対応できるよう、3ヶ月分の固定費を確保する
- 契約処理・請求支払い処理を効率化し、取引コストを削減することでキャッシュフローを改善する
- すべての事業で先払いを導入すればキャッシュフローの不安は減る
- 中間業者のマージンを明確にし、商流を浅く保つことでエンジニアへの不利益を減らす
- 支払いが翌々月末の案件が多いため、支払いサイトを短縮する必要がある
- 業界全体として支払いスケジュールを前倒しする
- 複数の支払方法やタイミングを選択できるようにすることで資金の流れをコントロールしやすくする
- 支払いサイトの短縮や中間払い・前払い制度の導入、請求支払いの自動化により安心できる取引環境を整える
- 入金を月末一括ではなく支払いもまとめて行えるようにする
- 入金サイクルの短縮と契約条件の明確化、標準ルール作り、早期支払い制度の導入が必要である
- 電子決済など多様な支払い方法を取り入れる
- 支払いサイトが長く資金繰りを圧迫するため短縮と柔軟化が必要である
- 管理業務を外注化や自動化することで効率を高める
- 返金がスムーズに行われる仕組みを整える
- 週単位で支払いができるサービスがあると良い

医療業・福祉業

- 患者の診察費を滞りなく支払ってもらえれば経営に問題はない
- 取引慣習や制度を見直し、書式を統一して効率化する
- 話し合いや意見交換を重ね、見直す点や新しく取り入れる点を改善していく
- 保険者によって支払い時期に差があるため統一してほしい
- 医療業界も今後キャッシュレス決済が進むと考える
- 月次損益確認やキャッシュフロー予測、会計ソフト導入などで経営感覚を育てることが必要である
- 保険診療の振込を2か月遅れではなく1か月後に改善すべきである
- 収入源を複数持ち、固定費を抑えて利益を出しやすくする
- 保険請求に頼らず実費診療を増やし入金を安定させる
- 保険請求のデジタル化と即時審査・即時入金の仕組み化が必要である
- サブスクリプション導入で価格を抑えつつ安定収益を得る
- 新しい機器など多額の支出は慎重に判断する
- キャッシュレス決済を導入できるようにする
- 介護業態では報酬支払いを早く振り込めるように検討する
- 勘定項目ごとにカードを分け、管理を明確にする
- キャッシュレス決済を導入し時代に対応する
- 定員割れを防ぐための宣伝・広報活動と職員の定着を目指す

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 経費を削減することがキャッシュフロー改善の基本である
- システム導入や早めの入金管理を行い、スケジュールと業務成果を結びつける
- 銀行の借入口座を設け、緊急時の資金調達先を確保して備える
- 安定的な収入を確保するため、顧客が納得して毎月の顧問料を支払うようなサービスを作ることが重要である
- サブスクリプションを後払いにできれば理想だが、法人取引では難しい
- 支払いが2-3ヶ月先になる場合は、その期間を踏まえてキャッシュフロー計画を立てる
- 瑕疵担保期間後のバグ対応の仕組みを見直す

個人投資家

- 資金ショートにならない仕組みを徹底することが重要である
- 税制改正、ステーブルコイン利用の促進、仮想通貨の銀行保管を進める
- 規制を整備し用途を明確にし、ETFを承認する
- 個人投資家はリスク管理を徹底し、リスクに合わせた運用を行う
- 急な案件に備えて即応できるキャッシュを確保しておく
- 暗号資産の課税を日本円に換金したときのみとすることで流動性を高め市場を活性化させる
- 無駄なポジションを長く保有せず損切を心がける
- 暗号資産業界に依存せず、複数の収入源を確保する
- 経費を理由に無駄な支出を増やさないよう注意する
- 複数の口座を作り、それぞれの支払いを分けて管理する

その他

- 業務委託は後払いが多いため、手付金で半分前払いにできるようにする
- 紙の請求書を廃止し、デジタル化して請求処理の負担を減らす
- 業界のアナログな仕組みを見直し、ITやAIを活用して簡略化を進める
- 協業組合を立ち上げ、仕事をシェアして効率化と工賃の上昇を図る
- 社会保険を未加入のまま継続できる制度を検討する
- 業界全体のスケジュールを見直し、支払いサイクルを短縮する
- 自動振り込みにより支払い確認の手間をなくす
- 支払いサイトを翌月末払いに短縮する
- 経理や会計が苦手な人向けに金融リテラシー教育とシステム支援を充実させる
- 支出を意識して計画的にお金を使う
- 紙の伝票を廃止し、受注内容を含めデジタル管理して支払いトラブルを減らす
- キャッシュフローの見える化とリアルタイム管理を徹底し、契約条件の見直しで利益率を維持する
- 日々の支出を把握し、余力を持って生活する
- 部材費は着工前、労務費は完了後に支払うなど柔軟な支払い方法を導入する
- 工事後の入金まで時間がかかるため、資金に余裕を持って始める
- 請求や支払い期間を柔軟にできる中間業者のサービスを増やす
- 契約ごとに手数料入金時期と税金額の目安を通知する
- 短期・長期のキャッシュフローを可視化し、収入源を増やすことで安定化を図る
- 支払いを事前払いに統一する姿勢を持つ
- 早めに仕事に取りかかりキャッシュの流れを早くする
- 前払い一括支払いを導入すると精神的にも楽になる
- 資金管理アプリをクレカや電子マネーと連携し自動記録できるようにする
- 支払いサイトの短縮、クラウド会計ツールの活用、金融リテラシー強化を推進する
- 大手取引先にも粘り強く交渉し、資金繰りを安定させる
- 支払いサイトが悪化しないよう現状を維持する
- 締日と支払い日を業界全体で統一する
- キャッシュレス決済のタイムラグを解消する仕組みを整える
- 現状の良好な流れを維持する
- 株式投資を学び将来の収益源を広げる
- 支払いサイクルを短縮し、短期払いの際に手数料を取らない仕組みにする
- 発注者間で不必要なマージンが発生しない仕組みに改善する
- 翌月のレッスン料を前月末までに納入させ、未払いを防ぐ
- チケット制を導入し、安定したキャッシュフローを確保する
- 年間収支を管理し、最低限の資金の動きを把握する
- 複数銀行での取引を整理し、一括管理する
- 保険料入金の確認を徹底してトラブルを防ぐ
- 入力フォームを簡潔化し、動画などで使い方を説明する
- 前払い時の手数料を不要にする
- 保険料の支払いを口座振替やクレカ払いに統一・普及させる
- 大きなプロジェクトでは前払いを導入し資金確保に役立てる
- 短期的な入出金確認と中長期的な予算計画を行う
- 依頼者との連絡を密に取り、報酬など金銭条件を事前に明確化する
- 高付加価値サービスを展開し、安定した月額収益を確保する
- 前払い制度や簡単に融資を受けられる仕組みを整える
- 事務作業や会計業務を自動化し、人の介入を最小限にする
- 家賃支払いを借り手側の銀行口座から引き落とす仕組みにする
- 作業内容に応じて前払いを要求できる制度を導入する
- 長期案件では分割請求を認める理解を広げる
- 借入金の金利タイプを分散し金利上昇に備える
- 前払い制度を増やし、体力のない企業でも参入しやすくする
- 収入の出入りを正確に把握し、イレギュラーを防ぐ環境を整える
- 小規模事業者向けの無担保融資や特別利率枠を活用する

本調査の回答者属性

