

支払サイトの 決め方&計算ガイド

資金繰りに直結する「締め日と支払日」の基本

※ 本資料は参考情報であり、法令等への適合性や内容の正確性・完全性について、一切保証するものではありません。
制度の適用にあたっては、必ず公的資料等をご確認ください。

※ 本資料の情報は、2026年6月作成時点のものであり、変更される可能性があります。
ご利用の際は、必ず最新情報を公的機関にてご確認ください。



支払サイトとは、締め日から支払日までの猶予期間

支払サイトとは、取引代金の締め日から支払期日までの猶予期間です。買い手側は「支払サイト」、売り手側は「回収サイト」と呼びます。ビジネスの現場では、掛取引（かけとりひき）や約束手形とセットで使われます。

代表的な3パターン — 30日・60日・手形

サイト	パターン	特徴
30日	月末締め・翌月末払い	最も一般的。売り手の回収も早い
60日	月末締め・翌々月末払い	買い手有利。売り手は最大3か月待ち
90～120日	掛取引＋手形サイト	法改正で手形払いは原則禁止へ

「月末締め・翌月末払い」なら支払サイトは30日、「月末締め・翌々月末払い」なら60日になります。

■ 買い手は長く、売り手は短くしたい

買い手は猶予が長いほど手元資金に余裕が生まれ、売り手は早く回収するほど次の投資に回せます。

買い手は30～45日、売り手は15～30日が交渉の落としどころです。



支払サイトの計算方法

計算方法



$$\text{支払サイト} = \text{支払期日} - \text{締め日（日数）}$$

「月末締め・翌月末払い」の場合、1月分の取引は1/31に締め切り、支払期日は2/28です。差し引くと28日ですが、実務上は「30日サイト」として扱います。

■ 手形取引

手形取引では、掛取引の支払サイトに手形サイト（振出日～満期日）が加わります。

$$\begin{aligned} &\text{掛取引サイト（60日）} + \text{手形サイト（60日）} \\ &= \text{現金受領まで120日} \end{aligned}$$



■ 財務指標

自社の支払状況を数値で把握したいときは、次の財務指標が便利です。買い手は「仕入債務回転期間」、売り手は「売上債権回転期間」で回収スピードを確認できます。

買い手

$$\text{仕入債務回転期間} = \text{買掛金} \div (\text{売上原価} \div 365\text{日})$$

売り手

$$\text{売上債権回転期間} = \text{売掛金} \div (\text{売上高} \div 365\text{日})$$

月商100万円でシミュレーション

支払サイトが30日と60日で、手元に届かない未回収額がどう変わるかを見てみましょう。月商100万円で1月～4月まで売上が続くケースです。

30日サイト（月末締め・翌月末払い）

	1月	2月	3月	4月	5月
売上	100万	100万	100万	100万	—
入金	—	100万	100万	100万	100万
未回収	100万	200万	200万	200万	100万

未回収は
最大200万円
(2か月分)

60日サイト（月末締め・翌々月末払い）

	1月	2月	3月	4月	5月
売上	100万	100万	100万	100万	—
入金	—	—	100万	100万	100万
未回収	100万	200万	300万	300万	200万

未回収は
最大300万円
(3か月分)

30日の違いで、**未回収額は月商1か月分（100万円）** 変わります。自社の運転資金で耐えられるかどうか、シミュレーションしておくで安心です。

2026年1月「取適法」施行 — 手形払いが禁止に

改正下請法（通称「取適法」）が2026年1月1日に施行されます。

※ 2024年11月から手形サイト60日超はすでに行政指導の対象です。



- 手形・電子記録債権等による支払が原則禁止
- 法律名が「中小受託取引適正化法」に変更
- 従業員300人超の企業や運送委託も規制対象に

支払サイトを決めるときのポイントと注意点

✔ 手元資金とのバランスを確認する

シミュレーションで未回収の最大額を把握し、運転資金でカバーできる範囲にサイトを設定する

✔ 法令上の上限を守る

受託事業者（下請先）への支払は納品から60日以内が法定義務。違反すると遅延利息（年14.6%）が発生する

✔ 支払サイトと回収サイトのバランスに注意する

仕入先への支払サイトより得意先からの回収サイトが長いと、その差分だけ資金が不足する。両方のサイトをセットで見直すことが重要

✔ 業界の商慣習を把握しておく

同業他社の標準的なサイトからかけ離れると、取引先に不信感を与えたり交渉が難航する原因になる

✔ 交渉材料を整理してから臨む

長期取引の実績、大量発注の見込み、早期支払割引の提案などは、サイト交渉を有利に進める材料になる

迷ったときは、「締め日」と「支払期日」を書き出して日数を数えるのが一番確実です。