

知って得する!! エキスパートゼミ

福岡商工会議所「専門家連携協議会」所属の専門家の皆様から「知って得する!! エキスパートゼミ」と題して様々な分野から記事提供にご協力をいただいております。是非とも平素の事業活動にお役立てください。

経営の勘どころ～どこで資金は不足する?～

経営相談を受けていると「売上」に関するものが多いけれど、「資金繰り」に関するものも多い。この資金繰り、お金の流れを掴むことで、意外と簡単に対策できることもある。一番問題なのが、「現金」だけを追っている社長様。例えば、商売には、「掛」というものがある。買掛金の支払、売掛金の売上は、現金として流れるのが少し遅れる。この遅れを考慮していないと、お金が手元から無くなってしまい、なにもできなくなってしまうことも・・・。

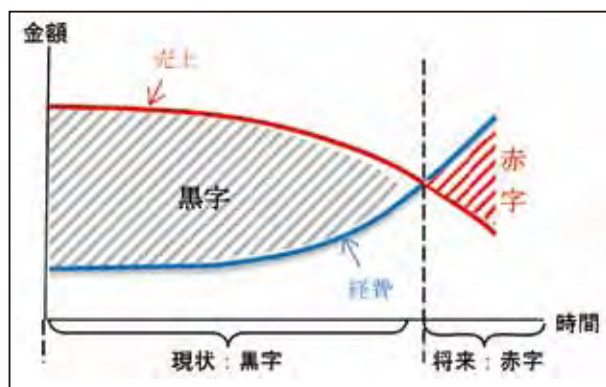
さて、このお金の流れ、事業のタイプから次の2パターンで考えてみる。

<パターン1>現状維持タイプ

今の商売が順調でも不調でも、世の中は、「少子高齢化」「人口減少」だから、市場は縮小傾向なので、売上は将来的に下落する可能性がある。しかも、「円安」「労働人口の減少」「税制改正」「顧客ニーズの多様化」などの要因によって、費用の増加の可能性も高い。

だから、将来的にどんなに頑張っても、いずれは、赤字になる（お金が減っていく）という構造が見えてしまう。

このタイプでは、資金の減少は、ライバル業者が激減するまで続くので、いかに資金をためて、オンリーワンになるまで、生き残るのが、大切となる。



<パターン2>進化型タイプ（環境変化に対応して、新しい商売を始めるタイプ）

ダーウィン名言「唯一生き残るのは、変化できる者である」にある通り、商売の変革を求めて、新規事業を行う会社も多い。

でも、新しい商売は、投資費用が必要になる。すぐに、新しい商売が軌道に乗れば良いけれども、そんなに簡単に売り上げが上がるものではない。また、十分なスタッフがいるわけではないので、兼任というケースも多い。そうすると、今、順調な商売の品質の低下などによって、悪い

影響があるかもしれない。

このときに、押さえるポイントは、次の2つ。

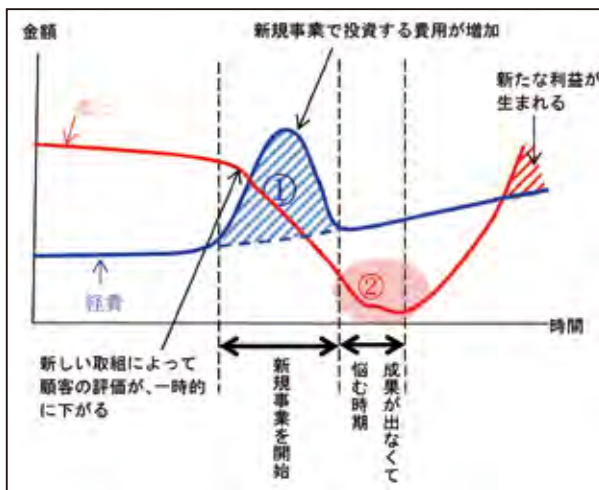
①の斜線の部分。通常緩やかに費用が増大していくのに、急に大きくなるから、手元のお金が無くなる可能性がある。

②の全体的に赤字の時期。

苦しくて、撤退を考えることもあるだろう。他の事業を始めなくなるかもしれない。しかし、売上が伸びるのは、耐えて耐えて耐えぬいた後に急に伸びることが多い。商売の売れない原因を探り、解決しながら、地道に進むしかない。

この①と②の時期に、必要なのが、借入金、または補助金。しかも、将来の絵をかくておかないと、手元の現金だけをみていたら、つつい使ってしまう。ココでこそ、資金繰表などの計画が必要になる。計画的な利用が重要ってことだね。

最後に、ちょっとした豆知識。借入金の返済額は、基本的には決算書には現れない。利益から、税金を差し引いた残りで、返済をすることになる。だから、利益は出ていても、手元にお金が残らないことなんて多々ある。だから、お金の流れを理解することは、とっても重要なんだ。



株式会社ティナ・コンサルティング

〒636-0003 奈良県北葛城郡王寺町久度2-20-2-203
e-mail: info@teana.jp URL: http://teana.jp

●プロフィール
大阪電気通信大学工学部卒業。IT企業を経て、2003年に創業。小規模企業の経営・IT支援は1000件以上。最近では、「独創性のあるビジネスモデルの提案」「見てわかる図表化」「オリジナル数式で経営分析」が好評。好きな言葉は「諦めなければ、必ず夢は叶う!」(^^)!



中小企業診断士
ITコーディネータ
しもしろ そのよ
下城 園代