



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成24年02月06日 第548号「週刊五十嵐レポート」

財務体質強化セミナー

船井総合研究所主催、第19回財務体質強化セミナーの講師として参加しました。年2回開催、第2回目から講師をさせていただいておりますので、丸9年になります。経営における財務も永遠のテーマです。

経営において、財務の位置付けはあくまでも手段です。目的ではありません。経営の目標を効果的に達成するために資金をどこにどのくらい配分すると一番いいのか、考えるのが財務です。根本的に経営の目標が間違っていれば、間違ったところに資金を配分するため、業績は悪くなり、財務体質を悪化させます。オリンパスも間違った目標に資金を投下してしまった事例の1つです。

財務における戦略は、資金の調達、資金の配分(運用)、自己資本の蓄積(潰れない会社作り)、財務経理の仕組み作り。

資金の調達は、買掛金等の支払の据置期間を決める。短期借入金と長期借入金の比率を決める。自己資本比率を決める。

資金の配分は、売掛金の回収期間を決める。在庫の金額と期間を決める。突然の資金需要のための備えをする。(生命保険等の活用)

自己資本の蓄積は、潰れないため。節税も大事だが、納税しなければ、資本の充実は図れない。

財務経理の仕組み作りは、軽装備。粗利益を生まない部署のため、極力仕事を増やさない。月次試算表の早期化。(前月末の試算表は当月10日以内)

中小企業は規模を追いかけるのではなく、生産性を追うこと。1人当りの粗利益、1人当りの経費、1人当りの経常利益。年商100億円でも1人当りの経常利益が1百万と同業の年商10億円で1人当りの経常利益が10百万円では年商10億円企業の経営者の方が経営力では上です。

ちょっと
気になる出来事

1月17日(火)の日経新聞の「ニッポンの企業力」という記事にアップルの資金力の強さが書かれていました。

アップルの場合、
売上債権回転期間 + 棚卸資産回転期間 - 買入債務回転期間 = - 20日。
- 20日を意味するのは、支払より20日早く売上の資金を回収出来ているということ。

パナソニックの場合は + 40日。支払が売上の資金を回収するより40日早い。つまり40日間お金足りないということ。

売上債権回転期間 + 棚卸資産回転期間 - 買入債務回転期間 < 0 の場合は、売上が上がるほど資金が溜まる。運転資金が必要ない。

売上債権回転期間 + 棚卸資産回転期間 - 買入債務回転期間 > 0 の場合は売上が上がるほど資金が足りなくなる。運転資金が必要になる。

このあたりがキャッシュフロー経営といわれているところです。



一口メモ
成功の秘訣

自分の目標に「優先順位」をつけてみなさい

目標を設定しなければ成功はあり得ない。そして新しい目標が増えるたびに、どれを優先させるかを検討し直すことが大事だ。お気に入りのプロジェクトをしばらくの間保留にして、別の目標から先に片づければならない場合もある。

自分の義務、趣味、ほかにやりたいこと、興味を引かれるアイデアなどをリストアップしてから、自分に課せられた仕事の重要性を一つひとつ検討する。すると、どの仕事から手をつけるべきかというランクづけができる。優先順位を決まったら、あとは勇気を出してすばやく行動すればいい。くれぐれも消極的な考えが忍びこむすきをあたえないよう注意することも忘れないように。

ロバート・シュラー著「いかにして自分の夢を実現するか」(三笠書房)

- 週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行
 - 町コン経営塾「会社成功塾」 毎週日曜日、月曜日 午前10時~12時。
 - 町コン・ランチェスタービジネスセミナー 毎月東京・大阪開催
- ㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5
03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

