



# 元気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05月21日 第563号「週刊五十嵐レポート」

## 財務戦略セミナー

5月16日(水)、カメリアプラザ(江東区亀戸)にてランチエスター経営戦略セミナーvol.7「財務戦略」セミナーを開催。「経営戦略」「商品」「地域」「営業」「顧客」「組織」に続き、「財務」へ)

財務の目的は、潰れない会社作り。自己資本の充実。

財務戦略は大きく3つ。資金の調達と資金の配分・運用、そして経理の仕組みづくり。

財務を知るには、決算書の貸借対照表を理解する必要がある。左側の資産の部は、資金の運用であり、左側の負債の部と純資産(自己資本)は資金の調達になる。貸借対照表は会社が設立してから現在に至るまでの財政状況が表れている。それはその会社の社長の会社に対する姿勢が表れていることもある。

商品を販売している会社は、商品を仕入れ、掛売りで販売する。商品を仕入れてから販売して現金になるまでは、在庫回転期間 + 売上債権回転期間かかる。一方仕入れに対する支払いは仕入債務回転期間になる。仮に在庫回転期間は1ヶ月、売上債権回転期間が2ヶ月とすると仕入れから現金になるまでに3ヶ月かかる。仕入れの支払いが2ヶ月とすると、現金になる1ヶ月前に支払いが発生する。ここに運転資金が必要になる。このままでは売上を上げればあげるだけ運転資金が膨らんでいく。資金が足りなくなる。

一方、在庫回転期間が0.5ヶ月、売上債権回転期間が1ヶ月、仕入債務回転期間が2ヶ月であれば、現金が入ってから支払いが発生するため、運転資金が必要としない。売上が上がるほど資金が溜まる。

貸借対照表は社長の意思の表れ。財務体質を良くしようと思えば、良くなる。それが貸借対照表に出てくる。

ちょっと  
気になる出来事

5月18日(金)、アジアビジネス探索セミナーに参加。パラダイスピクニック社の安藤功一郎社長(31歳)の話を聞く。

安藤氏は25歳のときにタイに渡り、同社を創業。同社は日本人向けのタイへの旅行業者。

HISやJTBら大手の商品はパックツアーアリ、初心者向けのツアーがメイン。一方、パラダイスピクニック社は、ホテルや送迎(車の手配)をメインにし、タイが好きで、タイに複数回行っている日本人にターゲットを絞っている。6年目でHISに次いでタイで取扱高は2位。

大手との違いを明確にして、勝てるところで勝負している。彼の商売の基本として、まず「新規のお客様獲得」つぎに価格競争に巻き込まれない「単価の設定と付加価値」、そして「繰り返し買ってもらうリピート率」。会員は2000名、これが常に見込み客となっている。

タイは日本より10年ほど遅れている。日本のビジネスモデルをうまく活用すれば成功するチャンスはある、と。



### 行動する(1)

アクションプランは行動に移さなければならない。そのためには、意思決定、コミュニケーション、機会、会議の4つについて考える必要がある。

意思決定を行う。次の4つことを決めなければならない。

(1) 実行の責任者 (2) 日程 (3) 影響を受ける決定の内容を知られ、理解し、納得すべき人 (4) 影響を受けなくとも決定の内容を知られるべき人

組織で行われる意思決定のうちあまりにも多くが、これらのことを行っていないために失敗している。

人事がうまくいかなかったときには、動かされた者を無能と決めつけられない。人事を行った者が間違ったにすぎない。マネジメントに優れた組織では、人事の失敗は異動させられた者の責任ではないことが理解されている。

P.F. ドラッカー著「経営者の条件」(ダイヤモンド社)

週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行 月刊五十嵐レポートダイジェスト

町コンランチエスター経営戦略塾「会社成功塾」毎週日曜日 午前10時~12時。

町コン・ランチエスター経営戦略セミナー 每月東京開催

株式会社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

