

マネジメントのイロハ 「今こそ、“キャッシュフロー経営”のススメ①」

vol.9

中小企業診断士／飲食専門コンサルタント 鈴木 秀 樹

新年あけましておめでとうございます。

旧年は、激動の一年でした。今年も、厳しい環境が続くことが予想されます(残念ながら)。それでも、“**ゴーイングコンサーン**”……、家族のため、従業員のため、お客様のため、社会のため、企業経営は継続しなければならないのです……。

本年も、頑張る経営者の皆様のために、『**即効性のあるイロハ**』をお伝えできるよう、当コラムを執筆させていただく覚悟です。時には厳しいご意見も賜りながら、共に当コラムを通じて切磋琢磨していければと思います。

本年も宜しくお願い致します。

さて、新年のテーマをあれこれと検討してりましたが、昨今の経済事情を鑑みて

今こそ、
“キャッシュフロー経営”
のススメ

を新年のテーマと設定しました。

昨年の金融危機の発生を発端とする資金供給の滞り状況(硬い表現でスミマセン……、このコラムの性格上「銀行の貸〇渋〇・〇〇剥し」とは書けませんので・・)が本年も続くと思定すれば、中小企業にとっては運転資金も含めた資金調達、いつ何時困難になるかもしれない状況に置かれているわけです。これに備えるためには、キャッシュフローを重視し、適切な流動性を確保する(必要な現金を持っている)ことが必要となっているのです。

そこで、今回から数回にわたって、

キャッシュフロー経営とは、

↓
フローとストックの関係

↓
発生主義から、現金主義へ

という流れでコラムをまとめてみたいと思います。

では早速、ご質問です。

「キャッシュフロー経営とは？」

- ・支払いを滞らせず、前倒しで支払い？
- ・資金繰りを徹底しようというもの？
- ・カード払いをやめて、現金払いにする？

いずれも、少し違う……。諸説解釈はあるかもしれないですが、私が思うに、

『いかに効率的に、いかに早くキャッシュ(資金)を生み出す経営スタイルを構築するか』を考え、実践していくこと

これを、キャッシュ・フロー経営と捉えたいと思います。

売上を上げる、儲ける……、これらは当然に企業経営の目標であるかもしれませんが、しかし、外部環境が厳しい今こそ、手元流動性を確保し(キャッシュリッチとなり)、倒産しない経営、足腰の強い経営スタイルを実践してもらいたいと思います。

では、次回から具体的にフローとストックのお話に入りましょう。今回の「マネジメントのイロハ」はここまで……。

【1月のマーケティング教室】

① 使えるキーワード

新年カウントダウンセール、初売り、福袋、新春贅沢尽くしコース、七草がゆで健康フェア、冬の味覚セール、新成人のための格安パック、冬物衣料処分セール

② 飲食店の集客キャンペーン

当コラムをお読みの飲食店経営者さんは、年末需要をガッチリ取り込んで、顧客名簿を倍増させられたのではないのでしょうか？！

ここから3月下旬までは、その貯金を有効に投資して、「忘年会の初回来店客→再来店→固定客化」しなければなりません。

- 1) 年賀のご挨拶ハガキを出しましょう。その中に、「おめでとうございます。年賀の2千円割引券にご当選されました。ぜひ、ご来店ください」と来店動機を埋め込みます。
- 2) または、年賀はがきを活用して「末尾〇番のハガキをお持ちになれば、5百円引き。さらに、末尾が店内張り出しの番号と一致すると半額！」などのゲーム感覚を盛り込むのも、集客に結びつきます
- 3) ご来店のお客様には、2月のイベント「節分」「バレンタイン」の告知を手渡します。
- 4) 2月イベントの告知として、「2月2日夫婦の日」にご年配のご夫婦の集客を図る……という企画も面白いと思います。

いずれにしても、需要の少ない時期です。積極的に「来店動機を提供」して集客を図りましょう。

コラムに記載の内容、およびそれ以外にも中小企業経営に関してお悩み・ご質問等がございましたら、お気軽にお問い合わせ下さい。ご相談は無料です。

お問い合わせ先：群馬県商工会連合会 経営支援部 経営支援課 TEL：027-231-9779