

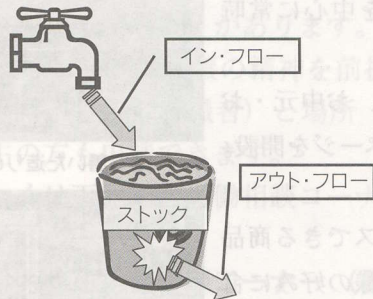
# マネジメントのイロハ 「今こそ、“キャッシュフロー経営”のススメ②」

## vol. 10

中小企業診断士／飲食専門コンサルタント 鈴木 秀 樹

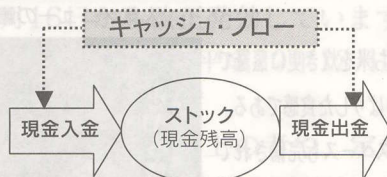
今回から、倒産しない経営、足腰の強い企業体質を実践するために、「キャッシュ・フロー」について書いていきたいと思えます。

まずは、「フローとストック」から…。簡単に示すと、下の図のようになります。



**フロー**には“入ってくるフロー”（これをイン・フローと呼びます）と“出ていくフロー”（これをアウト・フローと呼びます）があります。それに対して、**ストック**とは、“入ってくるフロー”によって形成されて、“出ていくフロー”を待っている存在、と言えます。つまり、フローとは「一定期間内の変化量」を意味し、ストックとは「一定時点の状態」を意味するのです。

『キャッシュ・フロー』とは、上図の「水 → お金」に置き換えたモノ。つまり、資金の流れのことで、資金の入り（イン）と出（アウト）のことです。商品を仕入れて仕入代金を支払えば資金の出（キャッシュ・アウト）となり、それを販売して売上代金を回収すれば資金の入り（キャッシュ・イン）となります。その間に、従業員に対する人件費などの経費を支払えば出（キャッシュ・アウト）となり、また、それ以外にも、店舗の設備投資を行い、その代金を支払えば出（キャッシュ・アウト）、銀行から資金を借り入れれば入り（キャッシュ・イン）となります。1年間の間に、このようなキャッシュ・イン、キャッシュ・アウトのフローが繰り返され、期末の現金勘定（ストック）の増減となって表現されるのです。



これらは、企業の財務情報ではどこに示されているのでしょうか？

言わずと知れた、財務諸表ですよ。そんな中で、最近『キャッシュフロー計算書』という言葉聞きませんか？

今回は、「収益・費用」と「収入と支出」の違いについて触れながら、キャッシュフローについて、さらに詳しく見ていきます。

今回の「マネジメントのイロハ」はここまで…。

### 【2月のマーケティング教室】

#### ① 使えるキーワード

節分、立春、豆まき、バレンタインデー、受験、卒業旅行、冬物最終処分、フレックス、夫婦の日

#### ② 飲食店の集客キャンペーン

2月は飲食店にとっては、まさに冬真っ只中…。節分の恵方巻き、バレンタイン需要以外はイベントでの集客も途切れがち…。そこで、この閑散期に春からのイベント企画をしっかりと準備しましょう。

- 1) 2月の「節分」「バレンタイン」、3月の「ひな祭り」「ホワイトデー」「卒業パーティ」「謝恩会」「送別会」「引越祝い」「お彼岸」、4月の「入学祝」「進学祝い」「就職祝い」「お花見」「歓迎会」…。
  - 2) 店舗のターゲットと、自店の業態を考慮しながら、イベント企画を練り上げましょう。
  - 3) 「準備段階」としては、企画立案 → 配布物印刷準備、ネット・アップの準備 → 告知（配布、掲示、送付） → フォローアップ電話 → イベント・オペレーションの確認 → 予約受付
  - 4) 「当日のオペレーション」として、料理の提供は勿論、「再来店のためのタネマキ」も忘れずに…。
  - 5) 「アフター・フォロー」として、顧客リスト登録→お礼はがき+クーポン券→次回イベント優待ご招待…。
- スケジュールを組んで、着実に準備・実行しましょう。2月も忙しいですよお…！

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のお悩み・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