

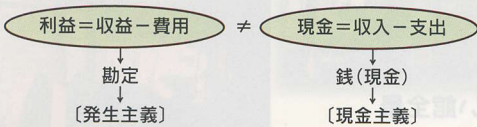
ワンポイント  
アドバイス vol.12

「今こそ、“キャッシュフロー経営”のススメ④」

中小企業診断士／飲食専門コンサルタント 鈴木 秀 樹

新たな年度を迎え、こうやって、このコラムで再会できる経営者の方々は、「年度末の資金繰り」をやり繰りして新年度を迎えられたというわけですね。まずは、おめでとうございます。このコラムを通じて、「キャッシュフロー経営」をご理解頂き、来年度末は“安心”して迎えられるように「企業の体質改善」に努めましょう。

前回までのご説明で、「黒字倒産」「自転車操業」の意味合いが、何となく分かってきたかと思えます。いわゆる、「勘定あって銭足らず」が、黒字倒産に結びつくわけです。



具体例でご説明しましょう…

- ① 3月1日A社の現預金口座には¥10,000ありました。
- ② 3月10日A社は、B社から商品を仕入れ、現金が足りなかったため、代金¥20,000は3月末日現金振込の掛け払いとしました。
- ③ 3月25日月末のB社への支払いを前に、C社に商品が売れました。代金¥30,000は4月10日入金との掛け売りとなりました。

この会社の資金繰りは、大丈夫でしょうか？

【発生主義】	【現金主義】
<p>売上 ¥30,000 仕入 ¥20,000</p> <hr/> <p>利益 ¥10,000</p> <p>よしよし、1万円も儲かったぞ!!</p>	

利益が出ていても、倒産してしまう…、「黒字倒産」とはこういう状態を言います。だからこそ、経営体質の変換が必要なのです。

**「売上・利益至上経営」→「キャッシュフロー経営」**

ここで皆さん思いませんか？

「じゃあ、なんで会計制度では「発生主義」を取っているんだ??」

今回は、「発生主義」についてももう少しご説明しながら、「キャッシュフロー計算書」に繋げていきたいと思えます。今回の「マネジメントのイロハ」はここまで…。

【5月のマーケティング教室】

① 使えるキーワード

GW、母の日、運動会、紫外線対策、日焼け止め、五月病、春物最終処分、初カツオ、エアコン掃除、梅雨入り、防カビ

② 飲食店の集客キャンペーン

GWの売り上げは、立地によって大きく分かります。今回は、「ビジネス街立地」と「リゾート立地」に分けて集客キャンペーンを企画しましょう。1) ビジネス街立地：そうです、GWは閑散とします。実は、「朝の駅前のピラマキ」が効果的です。休日出勤しているビジネスマンも、普段より気持ちのどこかに遊び感覚があるので、「今日は、この店にしてみようかな?!」とお試し来店店のチャンスなのです。GW明けは、～5月末日の限定「格安ランチ」で集客力アップ。2) リゾート立地：満席、行列…。売上に制限を作てはいけません。テイクアウト(空間)、タイムサービス(時間)、メニューを絞り込んで回転数アップ(効率)等々、あらゆる手を尽くして集客しましょう。ただし、その場で関係が切れたら勿体ない…。◆風景バックに写真を撮って絵ハガキにしてお送りする、◆地域の特産品の詰め合わせをお送りする抽選箱の設置等々、今後への種まきを忘れないように！

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