

「キャッシュフロー」をコントロールする①

中小企業診断士／飲食専門コンサルタント 鈴木 秀 樹

前回まで、「キャッシュフロー経営」ということをテーマに、6回に渡ってご説明してきました。一言でいえば、

「倒産させない経営とは・・・」

という企業経営の大前提（ゴーイング・コンサーン）をお話ししてきたつもりです。

しかし、

「こんな理論的な（理屈っぽい）話ではなくて、現実の会社経営に使えるような方法論を教えてください・・・」

と言うのが、中小企業経営者様の本音です

よね！そこで、今回から応用編として、

「「キャッシュフロー」をコントロールする」というテーマで、資金管理の具体的方法をご紹介します。

【資金繰り表】

項 目／月 別			3 月
売 上 高			3,500
仕 入 高			2,500
前月より繰越			600
収 入	売上代金	現金売上	0
		売掛金回収	1,600
		(手形回収)	(1,600)
		手形期日落	1,200
合 計			2,800
支 出	仕入代金	現金仕入高	0
		買掛金支払高	1,200
		(手形振出高)	(1,200)
		手形決済高	1,000
	販売費・一般管理費		500
合 計			2,700
次 月 繰 越			700

※3月のみ抜粋表記（本来は12ヶ月並べ記入）

まずは、「資金繰り表」からご紹介します。「資金繰り表」は、読んで字のごとく資金繰りを、「表」を使って管理していくツールです。資金のストック（現金残高）に加えて、

資金のフロー（収入、支出）も対象として管理していきます。左図を使って説明してみましょう。

（上から）

①売上高、仕入高：前回までのご説明の通りの金額を計上

②前月より繰越：ここに、前月末の現金残高を記入

→表の一番下、先月の「次月繰越」の金額

（収入の部に入ります）

③現金売上：当月の売上のうち、現金で売り上げた金額を記入

④売掛金回収：先月までの売上に対する売掛金で、回収した金額を記入

⑤手形回収：先月までの売上に対する手形で、回収した金額を記入

→手形期日落：先月までの手形回収で、満期もしくは割引で現金化した金額を記入

⑥合計：③～⑤の合計が、「当月の現金収入」となります（支出の部に入ります）

⑦現金仕入高：当月の仕入のうち、現金で仕入れた金額を記入

⑧買掛金支払高：先月までの仕入に対する買掛金で、支払った金額を記入

⑨手形振出高：先月までの仕入に対する手形で、振り出した金額を記入

→手形決済高：先月までの手形振出で、決済で支払った（口座引落）金額を記入

⑩販管費：販管費で支払い期の到来した金額を記入

⑪合計：⑦～⑩の合計が、「当月の現金支出」となります（手元現金残高）

⑫次月繰越：手元現金残高であり、ここが「+」である限り資金繰りに詰まる心配はありません。

今回の「マネジメントのイロハ」はここまで・・・。

【3月のマーケティング教室】

① 使えるキーワード

春分、ひな祭り、ホワイトデー、花粉症対策、桜前線、お花見グッズ（防寒、シート、おつまみセット、現地配達、出前）

② 飲食店の集客キャンペーン

今年も桜の開花が早まりそうですね…。昨年当コラムでも「お花見を有効活用した商売のヒント」を書かせて頂きました。（バックナンバー：2009年4月号）

1) 事前：仕出し弁当や、おつまみ盛り合わせの予約販売

2) 進行中：出前、特に温かいものの出前は喜ばれます。

3) 事後：2次会の集客を図ります。

というように、時間軸でご説明しました。

今年はさらに「事後」の活動について…。お花見の翌朝の「地域貢献活動」をお薦めします。当コラムの読者の皆様は「地域一番店」を目指していらっしゃると思いますが、そのためには地域のボランティア活動に参加することが有効です（打算的な意味でなく）。お花見翌朝に「お花見スポット」周辺を、お店のユニフォームを着て掃除をしたみたいいかがでしょうか？ 僅か1～2週間の活動で、地域住民とのコミュニケーションはバッチリです。暖かいお茶やコーヒーをポットで持って行って、掃除後に談笑まで出来れば、「地域一番店」はもう目の前です。くれぐれも、防寒対策だけはしっかりと！

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