ワンポイントアドバイス vol.16

「"キャッシュフロー"をコントロールする②」

中小企業診断士／飲食専門コンサルタント　鈴　木　秀　樹

前回は、「資金繰り表」の全体概要をご説明させていただきました。本紙の読者である中小企業経営者様に、実務で活かして頂けるように、営業キャッシュフローに絞ってご説明させて頂いているので、この点ご理解下さい。

今回は、さらに「具体例」を使って、「実務に活かせる知識」にまで理解を深めてもらいます。

〔収入の部〕

営業キャッシュフローなので、収入は原則として「売上高のみ」となります。その場合に、損益計算（収益）としては、「売上高」の一本となりますが、資金管理（現金収入）としては、取引条件によって「入金のズレ」が生じます。

例えば、取引条件が下記の場合。

①A社：毎月末日〆、同日現金振込
②B社：毎月末日〆、翌月末日現金振込
③C社：毎月末日〆、翌月末日手形支払（１ヶ月）

（※実務的には、半金半手や、手形期間が長かったりしますが、ご説明のため、簡易ケースとします）

ケース①

当月（５月）の売上実績が、下記の通りだったとします。

A　社	100万円
B　社	200万円
C　社	300万円
合　計	600万円

入金（現金化）のタイミングは、どうなるでしょうか？

つまり、資金繰り表の収入の部の記載は、下記の通りになります。

項　目		5月	6月	7月
売上高		600		
収入	現金売上	100		
	売掛金回収		200	
	（手形回収）		（300）	
	手形期日落			300

ケース②

売上実績が、下記の通りだったとします。

（４月以前の売上実績は、５月と同様だったとする）

	5月	6月	7月	8月	9月
A社	300	0	300	300	300
B社	300	300	300	300	300
C社	300	600	300	300	300
合計	900	900	900	900	900

資金繰り表の収入の部の記載は、下記の通りになります。

項　目		5月	6月	7月	8月	9月
売　上　高		900	900	900	900	900
収入	現金売上	300	0	300	300	300
	売掛金回収	300	300	300	300	300
	（手形回収）	（300）	（300）	（600）	（300）	（300）
	手形期日落	300	300	300	600	300
収入合計		900	600	900	1200	900

すなわち、

●売上は同じ「900」
↓
●6月の顧客別売上構成が変動
↓
●キャッシュフローが変動

というわけです。

このケースでは、６月の資金繰りが厳しくなるので、あらかじめ手を打っておかないと、お取引先にご迷惑をお掛けするリスクが発生することになります。逆に、８月の資金繰りは余裕が出来る訳ですから、このケースでは、６月に「繋げれば」、８月にその返済も可能になる訳です。

「資金繰り表の活用の仕方」が、少しご理解いただけたでしょうか？

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

まだまだ、日々の売上は厳しい環境が続いています。そんな中で、「GWに大きく売上を作りたい」と考えている経営者さんも、多いと思います。今回は、「GW特需に対するオペレーション準備」について、ご説明します。

〔生産能力を上げる〕①シフトの増員　②客席数の増加　⇒飲食店の場合は、この方法は難しいですよね。

〔生産効率を上げる〕①メニュー数を絞り込む　②仕込みのレベルを上げ、オーダー調理の工数を減らす
③サービス内容を変える（水をピッチャー出しにする、シルバー類をバスケットで出す、等）

〔特別対応策を取る〕①団体専用メニュー（大皿料理など）を作る
②席の待ち時間対策として、入り口周辺でワンドリンクサービスを実施する
③テーブル待ち時間対策として、「前菜盛り合わせ」を仕込んでおき、オーダーが詰まってきたら、サービスで出すようにする

アイデアを絞れば、まだまだ手を打てると思います。大事なことは、通常オペレーションでは乗り切れないことを、スタッフとの共通理解にすることです。お客様にご迷惑をお掛けしたら「再来店」はありませんので、準備万端で、大きな売上を実現してください。

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、お気軽にお問い合せ下さい。ご相談は無料です。**お問い合せ先：群馬県商工会連合会　経営支援部　経営支援課　TEL：027-231-9779**