

◆経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

%company%

%name\_sama%

\*著者：(株)I&C・HosBiz センター 編集長：岩下 一智

10億円、30億円の売上の壁を突破、『成長経営！構築、実践シリーズ』 5回連載

第1回 社長が忙しい会社は危ない？成長経営の秘密とは

第2回 社員が勝手に稼いでくれる、自走組織の作り方

●第3回 未来永劫、持続的にキャッシュを増殖させる方法

第4回 業界で勝ち抜く！戦略的な枠組みの秘密

第5回 成長速度を上げる、実践のしくみの構築法

=====

第3回 未来永劫、持続的にキャッシュを増殖させる方法

「売上はどんどん増えてるのに、なんでキャッシュが無いの？」

「販促キャンペーンで広告打ちたいんだけど、うちは今いくらまでなら使えるの？」

「今月中に300万円~~の~~税金の支払いと言われても、あと2週間しかないじゃないですか」

と、つつい言っていないませんか？

今回は、そんな社長様向けの記事です。

#### 【目次】

- ・利益は有れどもキャッシュは無い
- ・キャッシュを生む2つの方法
- ・成長速度を上げるには血液を回す
- ・早めに手を打つには兆候を発見する

■利益は有れどもキャッシュは無い

「黒字倒産」、という言葉聞いたことがあると思います。

本当は急成長している会社ほど危ないです。

成長してるから売り上げは伸びてるし利益も出ている、でも現金がない  
赤字でも会社はつぶれませんが、手元資金（キャッシュ）が無いとアウトです。

「成長」を考えている社長には必須の概念です。

優秀な企業は業種平均の3倍から10倍のキャッシュをもっています。

そのような企業は自己資本比率が最低40%はもっています。

キャッシュがあるから何かトラブルが発生したり  
経済環境に変化が起ころっても対応できますし

「成長」のための施策に対し投資することができます。

マイクロソフトのビルゲイツは当初より

1年分の運転資金を預金するようにしていたのは有名な話ですし

税金支払いや借入金の返済も込みで買掛金・給与も含む各種経費等の支払い、  
つまり運転資金の2か月分相当額のキャッシュは最低確保すべきだと言われています。

## ■キャッシュを生む2つの方法

それではキャッシュに困らないような体制を構築するにはどうしたらいいのでしょうか？

結論から言うと

1. キャッシュが増える施策を打つ
2. キャッシュの状況、減る兆候をウォッチする仕組みを構築する  
ということになります。

1つ目は当たり前のように聞こえるかもしれませんが  
利益率を上げる施策は、多くの社長が日々工夫を重ねています  
でも、資金回収速度を上げるための工夫をされている社長は少ないのが実情です。

倒産原因について先ほど触れさせていただきましたが  
資金の回収速度を仮に2倍にあげることが出来たら  
それは資金繰り的には、損益計算書上利益が2倍になると同等以上の効果を持つのです。

\* 資本利益率 = 利益 ÷ 売上高 (利益率) × 売上高 ÷ 資本 (資本回転率)

それほど重要なのです。

2つ目は、我々が「経営会計」と呼んでいる

徹底した現場主義による一種のキャッシュフローと原価計算に基づく  
正確な会社の実態、特にキャッシュと収益性を監理する体制を構築する。

できるなら我々が「経営ダッシュボード」と呼んでいる  
BIと言われる図表作成システムを使って、  
重要経営指標（KPI）を自動的にDataを集め表示するしくみを構築すれば

数字が苦手な方でも、本質的な理解を直感的に行うことができますので  
できるだけ短いサイクル（できれば日次決算）で更新することです。

#### ■成長速度を上げるには血液（キャッシュ）を回す

経営において人間の血液に該当するのがキャッシュであり  
「成長経営」を実践するには潤沢にキャッシュが必要です。

そのキャッシュを増やす方策にはどんなものがあるのか  
それも、利益率を増やすのではなくて  
資金の回収速度を上げるにはどうすれば良いのでしょうか？

一つ目が「無駄をなくして経営サイクル（ビジネスフロー）のスピードを上げる」こと  
です。

会社では通常「販売サイクル」、「製造・在庫サイクル」、  
「配送・提供サイクル」、「請求&支払サイクル」といったものがあるはずで

そのそれぞれのシーンで効率化を図り、スピードアップすれば  
資金回収速度は上がります。つまりキャッシュの滞留を最小限にすることで、JOBフローを  
徹底的にスリムにすることで

元De 11のCFOだったトム・メレディスは  
キャッシュ・コンバージョン・サイクル（CCC）を在任期間中に  
63日から△21日（納品より先にお金をもらう）に改善しています。

二つ目は、「作業上の間違いを無くす」ということです。

間違い（ミス）を犯すとやり直し、再調整、リカバリーなどかなりの時間がかかってしま  
い

その時間の分だけ請求が遅れロスが出る。ということになります。

これは請求業務においても同じであり、クレーム、請求のやり直し等に直結してしまいます。

また支払サイクルを短縮してもらう交渉もできる施策です。

3つ目は「ビジネスモデルを変更する」です。

売上を前金でもらえないか、月額課金方式にして毎月きちんと回収できないかなど顧客にキャッシュの支払いを速めてもらうか  
発注ロットを少なくして随時発注にする、在庫数を減らせるモデルにすることでキャッシュを生むことができます。

整理すると、以下の3つのサイクルについて

1. 期間の短縮を図れるアイデアを考える
2. 作業上のミスをなくす
3. もっとサイクルの短いビジネスモデルに変える

売上アップ策や経費削減策など利益率を上げるアイデアについて話し合うのと同時に短縮アイデアについても経営会議で毎月討議すべきです。

#### ■早めに手を打つには兆候を発見する

冒頭でトラブルや経営環境の変化について触れましたが会社の経営では本当に、日々いろいろなことが起きます。

良い事ばかりなら良いのですが、前述のようにもしかしたら後々経営に悪影響を及ぼすようなことが発生しているかもしれません。

その兆候をより早く発見し、対策を打つしくみを構築することがリスクマネジメントとして重要になってきます。

そのためには、会計制度を企業会計原則に基づく申告優先の制度会計から経営重視の経営会計に変更（必要なら2種類の帳簿になるのを厭わず）したうえで、そのDataを利用し

1. キャッシュとキャッシュフローの管理
2. 悪い兆候や売上アップなど良い兆候を発見できる数値分析や経営ダッシュボードの導入
3. より正確な未来予測のための分析手法と悪い兆候をはっきりと警告するアラートの導入

をやるべきです。

特に2.では、

縦軸を「粗利」、「粗利率」など自分の会社で重要な利益関連の指標を取り  
横軸で「顧客ステージ」「顧客」「エリア」「営業担当者」、「製造ライン」「在庫」  
等でグラフ化すると、良い事でも悪い事でも兆候は必ず把握できます。

今回は成長経営をテーマにお話ししていますので詳細は省きますが  
仮に業績が悪い会社であれば、兆候を発見したらすかさずそのレベルに合わせて  
「非常時の経営計画」を策定実施すべきです。

非常時の経営計画のつくり方

<https://amzn.to/38zxp1D>

となります。

今回はいかがだったでしょうか？

今後も「成長経営」にスポットを当ててお話ししていく予定ですので

次回をお楽しみにお待ちしております！

~~~~~  
経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

~~~~~  
バックナンバーは下記のURLを確認してください。

■ #546号・・・22・04・22(金)・・・バックナンバー

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。

◆次号 **第548号 22・05・06 (金)** は、

10億円、30億円の売上の壁を突破、『成長経営！構築、実践シリーズ』 5回連載

第1回 社長が忙しい会社は危ない？成長経営の秘密とは

第2回 社員が勝手に稼いでくれる、自走組織のつくり方

第3回 未来永劫、持続的にキャッシュを増殖させる方法

- 第4回 業界で勝ち抜く！戦略的な枠組みの秘密  
第5回 成長速度を上げる、実践のしくみの構築法  
の  
第4回 業界で勝ち抜く！戦略的な枠組みの秘密

をお送りいたしますので、ご期待ください。  
(予告なく変更する場合がありますので了解ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。  
では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・毎週・金曜日  
◆発行責任者・・・Captain 平本 靖夫  
◆編集長・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者  
プロフィール  
<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook  
<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>  
<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\*「理念営実戦のすすめ」特価(888円税込)で販売  
<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます 著者：(株)I&C・HosBiz センター  
Captain 平本 靖夫

プロフィールは  
<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆お問い合わせ・質問は  
メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net  
発行責任者：Captain 平本 靖夫、 編集長：岩下 一智 MRC

\*配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

cancelurl%