



中小企業診断士がおすすめする書籍のご紹介



■絶対にカネ詰まりを起こさない! 資金繰りの教科書

金融機関への支払いを止めてでも給料は払え、元銀行マンだからこそわかる「銀行とのつき合い方」、自社に有利な支払日、入金日の設定方法…資金繰りのための81の手法を解説。

出版社 PHP研究所

著者/編集 川北英貴

価格 ¥1,890



■中小企業再生への改善計画・ 銀行交渉術

金融円滑化法終了後の融資・返済等の銀行交渉モデルを公開。経営力強化支援法の経営改善の枠組みで中小企業を再生に導く。

出版社 ぎょうせい

著者/編集 中村中 大山哲

価格 ¥2,800



■勝間式「利益の方程式」 — 商売は粉もの屋に学べ! —

あなたの利益が画期的に増えていく、目からウロコの黄金ルール。

出版社 東洋経済新報社

著者/編集 勝間和代

価格 ¥1,575

※価格はすべて税込です。



中小企業診断士がおすすめするwebサイトのご紹介



中小企業ビジネス支援サイトJ-Net21【資金調達ナビ】

あなたが使える資金・助成金簡単検索より、さまざまな資金調達方法や調達目的、都道府県別から選択し、最適な情報を入手できます。

<http://j-net21.smrj.go.jp/srch/navi/>



Canon キヤノンマーケティングジャパン株式会社

〒108-8011 東京都港区港南2-16-6 CANON STOWER

●お求めは信用のある当社で

Ver.1.0 201301031

2013年10月現在

6

中小企業診断士がアドバイス!

経営トレンドニュース

MANAGEMENT TREND NEWS VOL.6

資金繰り対策について学ぶ



「会社のお金の流れを把握するために、資金繰り表を作りましょう。」

何億もの赤字を出している大企業が倒産しないのに、黒字の中小企業が急に倒産してしまうことがあります。

大企業に比べて資金力の乏しい中小企業では、経理上で利益が出ていても、

仕入費用などの経費がかさんで資金が不足してしまうと、

思いがけず「黒字倒産」を引き起こしてしまうのです。

こんな失敗を起こさないためにも、経営者は会社にお金が

いつ入ってきていつ出ていくのか、

その資金の流れを、資金繰り表を使ってつねに把握していることが重要です。

そして将来の入出金の予測を立て、資金不足が予想されるときには

早めに金融機関に融資の相談をするなど「資金繰り対策」を検討しなくてはなりません。



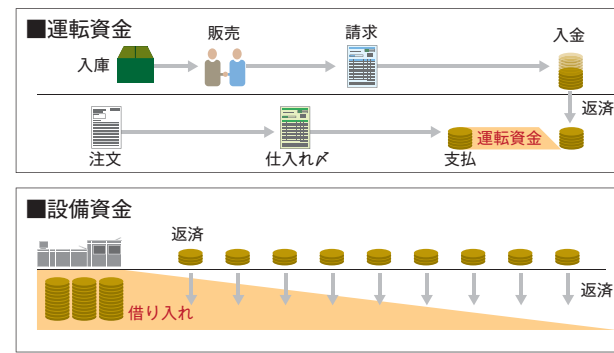
「アクションプランに込められた社長の熱意が見られています。」

事業活動のアクションプランを策定することで、進捗が思わしくないときには金融機関に資金繰りの相談を早めに行うことができます。また資金繰り表を中心に策定されたプランはその事業の信頼性を高め、経営者の熱意を伝える有効なツールとなることでしょう。金融機関は事業活動のアクションプランを、売り上げ増加のためにどんな施策を行うか、明確に具体化されているかどうかで評価します。土地などの物的担保による融資姿勢に対して問題意識を持ち始めた金融機関は、事業そのものに対する目利きを持つと一生涯懸命です。そして審査の過程では、社長が事業資金を得るために、どれだけ頑張ろうとしているのかをプランの中から見定めようとしているのです。



「金融機関はタイムラグに対して資金を貸しています。」

金融機関には、企業における資金入出のタイムラグ(時間のズレ)に対してお金を貸すという考え方があります。タイムラグに対する資金は主に2つに分けられます。1つは「運転資金」で、仕入が先に発生して売り上げがあとに約束されている場合、その期間に貸す資金です。もう一つは「設備資金」で、例えば1,000万円の設備をすることで毎月100万ずつ利益が増えるのであれば、その10回分を前倒しで貸し出します。このタイムラグの考え方は、金融機関の論理的な考えに基づいていますが、融資担当はその事業が本当に魅力的なものであるのか、そして経営者が信頼できる人物なのかもしっかりと見ています。



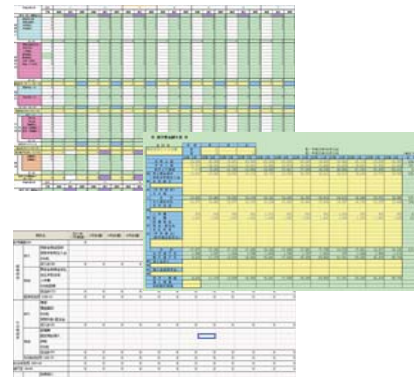
「金融円滑化法に代わる経営改善計画の支援とは?」

近年の不況下では、借り手である中小企業は、金融機関が貸し付け条件の変更を行うよう努める「中小企業金融円滑化法」によって守られ、リスクと呼ばれる返済猶予によって倒産を免れている企業がたくさんありました。平成25年3月に法律の適用期間が終了。返済できる見込みのない企業の倒産が増えるものと見込まれていました。しかし、政府は新たに経営改善計画策定の支援を開始。全国の認定支援機関が、企業が立ち直るまでの事業改善計画を策定するための協力をを行っています。そして国による検査・監督を通じて、金融機関と連携を図ることで、円滑化法の期限到来前と変わらない状態が保たれています。



「将来的な事業活動のアクションプランを練りましょう。」

資金繰り表を作る上で最も頭を悩ませるのは、将来の売り上げを予測すること。いまの事業がどう展開して、どれぐらいの売り上げをもたらすのか?利益は出るのか?を予測するのはとても難しいことです。しかし、売り上げ予測が難しいからといって資金繰り表を作ることは無意味なわけではありません。会社には仕入れ費や人件費など、必ず支払わなければならない経費があり、最低限必要な売上高も算出できます。その金額を必須にして、将来的な事業活動のアクションプラン(具体的な施策)を練ることが大切なのです。そしてそのプランを元に活動することで、リスクの少ない経営ができるようになるのです。



【資金繰り対策】を成功させる3つのポイント。

中小企業診断士 東條裕一

「資金繰り表を見るのは、経営者としての必須事項です。危険のシグナルを早期に知ることができます。」

「売上予測を実績に結び付けるには、精緻なアクションプランが大切です。『明日からすぐに行動できる』ところまで具体化したものをつくりましょう。」

「金融機関対策のキモは社長の熱意です。一生懸命事業計画書をつくり、一生懸命説明し、一生懸命説得する。事業の魅力と熱意をもって伝えましょう。」