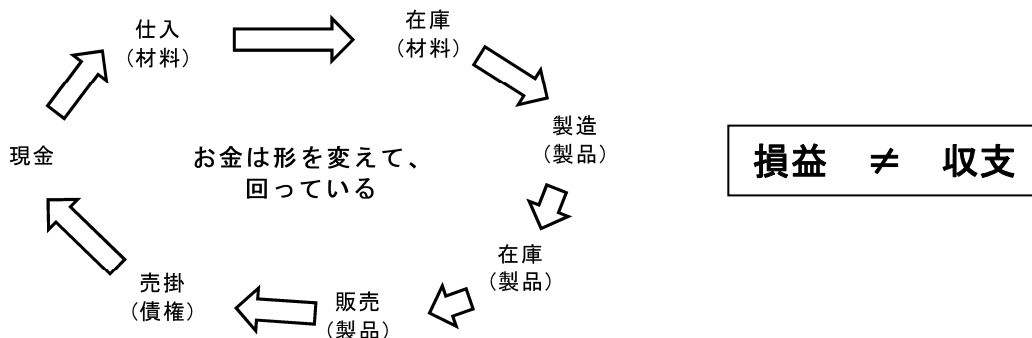


事業経営の原則は「うどん屋」にあり
 <第2話> 『お金の流れをしっかりと把握する』

株式会社トラストブレイン
 経営コンサルタント 秋月茂文
<http://trustbrain-c.com/>

うどん屋は現金商売です。手元にあるお金で小麦等の原料を仕入れ、うどん(商品)をつかって売って、お金が入ってきます。掛け売りでなく、現金取引なので、「資金ショート心配が少ない」また「売掛金でお金を回収する必要もない」。さらに、セルフの店ではうどんを食べる(商品を提供する)前にお金を払う「前払方式」です。うどん屋は現金商売なので、お金の流れが見え、いま資金がどのような状況なのかが分かりやすい。また、今日の売上がいくらで、どれくらい儲かったのか、といった採算も分かりやすい。

通常、売上げが増えると手形取引や掛け売りとといった売上債権も増えてきます。また商品を仕入れたり、作ったりしていると、在庫も増えてきます。その結果、売上は増えたが、お金が減って足りなくなってしまう。いわゆる「勘定合って銭足らず」になります。資金不足が発生する要因は、資金が現金からモノや債権に形を変えて、留まっているところにあります。主な要因は、①売上債権の増加、②在庫資金の増大、③設備投資等による資金の固定化、の3点です。



事業規模が大きくなってくると、現金だけで取引をすることが難しくなり、掛け取引が増えてきます。また業種によっては、業界の商習慣でどうしても掛け取引が必要な場合もあります。掛け取引が増えてくると、実際の取引とお金の動きの違いが大きくなります。そうなると、お金の動きがわからなくなるので、その流れをしっかりと把握することが大切になります。入ってくるお金と、出ていくお金をしっかりと管理することです。それができると、商売の原点である『入るを量りて、出づるを制す』に基づいた経営をすることができます。

会社は赤字になったからつぶれるわけではありません。儲かっているからお金が足らなくなると倒産します。いわゆる「黒字倒産」です。利益をあげて儲けること(損益)と、お金を稼ぐこと(収支)は、似ているようで違います。

資金繰りはボクシングの試合と似ています。途中までいくら良い試合(収益)をしていても、最終ラウンドにカウンターパンチを食らって倒れる(資金ショートする)と、全てが終わって(倒産して)しまう。

人は資金がなくなっても死にはしませんが、会社は資金がなくなれば死んでしまいます。

皆さんの会社では、商売の原点である『入るを量りて、出づるを制す』の経営ができていますでしょうか？

改めて今の事業の状況を見直してみてもいいでしょうか。

以上