

もっと財務に目を向けようー経営トップの心がけ

(本稿は、4月3日付千葉日報に掲載されたものです)

(株)ちばぎん総合研究所

主任コンサルタント 小林 八尋

企業活動の結果は、最終的に「財務」に表れる。

この財務に最も影響を与えるのは売上高であり、お客様である。お客様の満足度が低下してくるとリピートや口コミが減って客数が減少したり、競争力が落ちて販売価格の低下を余儀なくされ、売上高が徐々に落ちてくる。

お客様の満足を得るためには、質の高い商品・サービスになっているか、競合他社と比べて価格面で高くないか、お客様の望んでいるタイミングで提供されているかが重要なポイントである。この業務プロセスがうまくいかないと、顧客満足に至らないばかりか非効率になり、コストアップとなって利益が減少することにもなる。

これらは高い機械を購入して社内に導入すれば実現できるものではない。あくまでも価値提供のプロセスには社員が携わるわけで、全社員の能力が高まっていないとお客様の満足には至らない。

これら一連の企業活動は密接に関連しており、最終的には財務計数となって表面化する。だからこそ企業を的確に評価するために、昔から財務が重要視されてきた。

ところが、中小企業の社長の中には、簿記は良く分からない、数字は苦手、とって、財務にあまり関心を持たない人が多い。残念ながらそういった会社ほど業績が芳しくない、あるいは一時的に良くても、それが長続きしないことが多い。

財務管理面に問題があるケースとして、例えば次のようなものがある。

ある会社では、長期にわたって回収されていない売掛金が見られたが、内容を確認しようとしても当時の営業担当者はすでに退職してしまっている。営業担当者の在勤時に適切に対処していれば、売掛先の業績不振による回収不能なのか、単なる回収漏れなのか、それとも営業担当者が成績を上げたいがための架空売上計上なのかが判明したはずだが、今となっては手遅れで、計上されていた売掛金は回収できない不良債権となった。

またある会社では、在庫の棚卸をいい加減に行っていたために、不良在庫が早期発見されずに何年も放

●本紙面に記載されているあらゆる内容の著作権は、株式会社ちばぎん総合研究所及び情報提供者に帰属し、いかなる目的であれ無断での複製、転載、転送、改編、修正、追加など一切の行為を禁じます。

株式会社 ちばぎん総合研究所

TEL 043-207-0621

FAX 043-207-0731

置されたまま計上されていた。

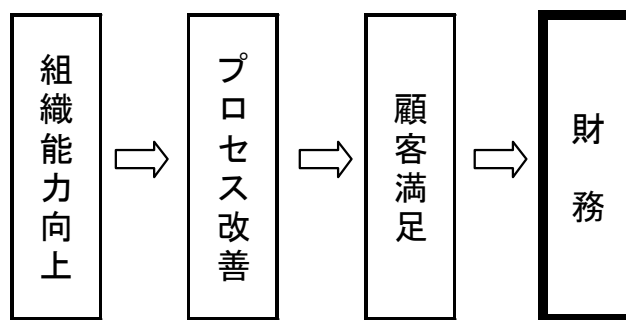
これらは、いずれも社長が財務にあまり注目していなかったために発生したものであり、貸借対照表の売掛金や棚卸資産の内容をチェックしていれば大きな損失になる手前のところで防げたはずである。

ところで、先日、日銀が金融の量的緩和解除を発表した。直ちに金利が上昇するわけではないとしても、長期にわたって続いていた金融緩和が緩やかながら引き締め方向に転換されることの意味は小さくない。とりわけ資金調達の多くを借入金にて賄っている中小企業の場合、支払利息負担の上昇を防ぎ、必要資金を確保することの重要性が高まるだろう。

対応策としては、売掛金や在庫を圧縮して運転資金を削減する、会社を維持していくために最低限必要となる恒常的な投資について本業からの資金収支の範囲内で賄う、といった工夫をするべきである。さらに事業拡大に必要な投資については、将来の資金収支をしっかりと計画した上で借入れを検討するといったキャッシュフロー重視の経営を取り入れなければならない。

中小企業においては、すべてにおいて経営トップが圧倒的に重要である。売上、利益がどうなっているか、資金繰りに問題はないか、売掛金の回収遅延や不良在庫の発生がないかなど、財務に目を向けることは、経営トップとして心がけるべき基本である。また、経営戦略の立案、その実現に向けた経営計画の作成、予算・実績管理などについても、社長自らが積極的に関わっていく必要がある。

社長が財務に目を向けることによって初めて儲けが持続する会社になるはずである。



すべての企業活動の結果は、財務に集る

今後 Business Letter が不要の方は、お手数ですが FAX 番号をご記入のうえ、

FAX 043-207-0731 まで返信をお願いします。

Business Letter 不要 (チェックをお願いします) FAX 番号 ()

●本紙面に記載されているあらゆる内容の著作権は、株式会社ちばぎん総合研究所及び情報提供者に帰属し、いかなる目的であれ無断での複製、転載、転送、改編、修正、追加など一切の行為を禁じます。

株式会社 ちばぎん総合研究所

TEL 043-207-0621

FAX 043-207-0731