

中小企業診断士

森田正雄

の 経営者のための資金管理入門

全6回 シリーズ

～ 楽しんで儲けるために～

第4回:「理想の経営は屋台のラーメン店だ」

「経営者のための資金管理入門」の第四回目は、「理想の経営は屋台のラーメン店だ」です。

●屋台のラーメン店の経営とは

繁盛している屋台のラーメン店では、その日現金で仕入れた食材でラーメンを作り、その日のうちに全てを売り切って、その日のうちに代金を現金で回収します。つまり、このラーメン店は、運転資金として1日分の仕入れ代金だけあれば良く、運転資金は1年間に365回転していることになります。

普通の会社では、なかなか難しいことですが、資金管理の観点では、「現金商売・在庫ゼロの屋台のラーメン店」が理想の経営で、要は資金を寝かさずできるだけ早く回転させることが大切なのです。

●資金に強い創業者・弱い二代目
「採算のことはよく分かるが、資金はどうも苦手だ」という経営者・経営幹部が多いようです。会社は赤字では倒産しません。しかし、会社は資金ショートで倒産するのです。これを考えると、資金に弱い経営者は経営者として半人前だということになります。

一般的に、創業者は資金に強く、二代目経営者や経営幹部は資金に弱い人が多いといわれています。これは、なぜなのでしょう。

●創業期・成長期の資金繰り

会社は創業してからしばらくの間、資金繰りに苦労をします。また、会社が軌道に乗り売上が急に伸びた時、あるいは、計画通りに売上が上がらない時、資金繰りにどのような影響があったのか、創業者は創業期・成長期を通じて様々な経験をしています。

この経験の差が、資金に対する理解度の差になっていくのです。しかし、あなたが創業者でなくても諦めることはありません。

このシリーズを最後まで読んでいただければ、創業の経験がなくても経理の知識がなくても、資金のことを理解できるはずですよ。

●エアコン販売会社の事例

ある会社をモデルに、創業期の資金繰りを学んでみましょう。あなたは、4月にエアコン販売会社を創業し商売を始めました。

- ①商品の仕入単価は1台10万円、仕入代金の支払いは翌月末。
- ②商品の販売単価は1台20万円、売上代金の回収は翌々月末。
- ③毎月の固定費(人件費・経費)は30万円です。
- ④4月は5台仕入れて5台売り、5月は10台仕入れて8台売り、6月は15台仕入れて6台売り、7月は4台仕入れて8台売りしました。月末在庫は7台でした。

●エアコン販売会社の損益計算書

左図の損益計算書を見ると、4月から7月の4ヶ月間の売上高は540万円、利益は150万円だったことが分かります。

エアコン販売会社の損益計算【単位:万円】

	4月	5月	6月	7月	合計
販売単価	20	20	20	20	-
仕入単価	10	10	10	10	-
販売台数	5台	8台	6台	8台	27台
売上高	100	160	120	160	540
売上原価	50	80	60	80	270
固定費	30	30	30	30	120
利益	20	50	30	50	150

●キャッシュフロー計算書

下図のキャッシュフロー計算書を見ると、4月から7月の4ヶ月間のキャッシュフローは▲160万円のマイナスとなっています。利益が150万円だったので、キャッシュも150万円増えているはずですが、実際のキャッシュフローは▲160万円のマイナスとなっています。それは、両者の差額310万円はどこにいったのでしょうか。

キャッシュフロー計算書【単位:万円(台数)】

	4月	5月	6月	7月	合計残高
売掛金	100(5)	160(8)	120(6)	160(8)	280(14)
在庫	0(0)	20(2)	110(11)	70(7)	70(7)
買掛金	50(5)	100(10)	150(15)	40(4)	40(4)
売掛金入金	0	0	100(5)	160(8)	260(13)
買掛金支払	0	50(5)	100(10)	150(15)	300(30)
経費支払	30	30	30	30	120
キャッシュフロー	▲30	▲80	▲30	▲20	▲160
利益	20	50	30	50	150
差額	▲50	▲130	▲60	▲70	▲310

●運転資金は「ウズク」と覚える

売掛金の増加Jと在庫の増加Zは資金を減らし、買掛金の増加Kは資金を増やします。

運転資金W=U+Z-K(ウズク)なので、運転資金Wが増加した分だけ資金を減らすのです。

エアコン販売会社で資金が310万円減少したのは、運転資金Wが310万円増えたからなのです。つまり、利益が黒字でも資金が不足して倒産する黒字倒産はこのようなメカニズムで起こるのです。

●参考文献

「伸びる会社の上手な資金管理のしくみ」横田真著(日本能率協会)「完全図解行動会計」松原直樹著(日本経済新聞社)

森田経営研究所

〒790-0052 松山市竹原町1丁目2-8-802
TEL:089-993-8978 FAX:089-993-8978

E-mail:mmorita@moritakeiei.com
http://www.moritakeiei.com

