

# 社長の悩み

今、自社にとっての悩みは

- OA化の推進がうまくいかない
- 他社に比べて強力な武器がない
- 変化に迅速に対応できない

- 従業員が思うように働いてくれない
- 社員のマンネリ化
- 後継者が育たない
- セールスマンが育たない

- 資金繰りの悪化
- 借入金が増大
- 不良債権の発生が多発
- 損益分岐点操業度の悪化

社長の  
悩み

- 納期遅れを出してしまう
- 経費の過剰
- 生産性の悪化傾向

- 粗利益の低下
- 在庫がなかなか圧縮できない
- 人件費等の経費増大で利益の確保が難しい

- 売上が思うように伸びない
- 新規顧客が増えない
- 販売金額の低下

企業が危機にならない為に、今、布石作り

# 資金繰りの三つの大罪

## その一：資金繰りの失敗が会社をつぶす

- 代金回収の遅延
- たな卸資産の過大
- 設備投資の過剰
- 借金の過大
- 返済計画の甘さ

これらがそれぞれ絡み合っ**て倒産**に至ります。

## その二：意思決定に重要な情報が伝わらない

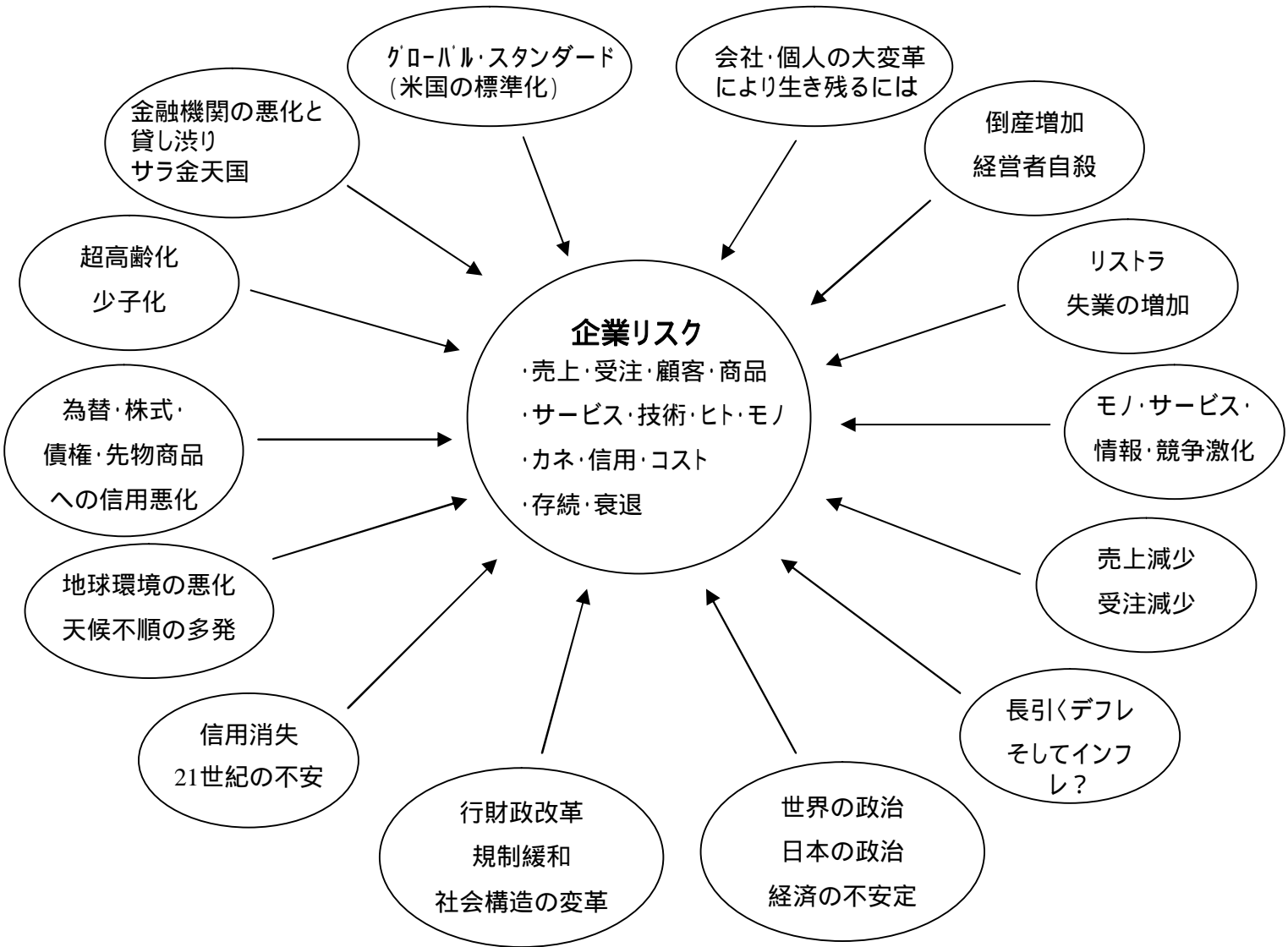
- もしも経理担当者が社長に「資金は大丈夫です。任せてください。」といった言葉が、経営判断を誤らせてしまったら…
- 「売上は順調です」の言葉が「回収は順調です」と**判断を誤らせ**たら…

資金に関しては誤った情報としてとらえられがちです。

## その三：資金コストを考えない

- 資金の調達コストは、その方法によってまちまちです。
- 資金対策というとすぐに銀行からの借入れを考えがちですが、資金の調達については、様々な観点から考えることが重要です。
- 簡単に借りられる資金ほど高金利になります。
- 慎重に調達しましょう。

# 中小企業の経営を良くする為に



経営者 の 考えていること を 社員の協力 を得て 実現 することである  
【ヒト】 × 【戦力】 × 【社風】 = 【成功】



## 1、 重要なのは反省と対策（CとA）

反省は、今が大事。何故こうなったのか。  
二度と起こさない決意である。

反省も対策も実行も、顧客満足のために一生懸命やること。  
ここでしっかりしないと、目標を実行に移せない。

「対策」は、未来志向である。  
「対策」の内容とそこから生まれる未来の成果は、反省の仕方・決意で決まる。

## 2、 反省をばっちりやり、対策をしっかりやる。

自らの企業活動のプロセスをしっかり見つめ、攻守のバランスを常に考えチェックする。

「謙虚」から「失敗」を生かし、前向きプラス発想を持つこと。

たくましさと明るさを持つこと。そして…

「目標と現実」 「願望と実行」へと移っていく。

「変化はチャンス」 「ピンチはチャンス」である。

## 3、 “C” の不足は、目標を遠ざける。

経営はPlan(計画) ・Do(実行) ・Check(検討反省)の繰り返し。  
“C”つまりCheckを怠ったがために、目標への起動がズれていることも気付かずにそのまま行ってしまふ。

## 4、 “C” の中間補給は、必須条件。

目標と現実の差を明確にし、そのギャップを縮めるべく中間地点での反省と対策が必要。

決算書までは、あっという間。中間チェックは、軌道修正のための必須条件です。

目標とのズレが大きければ、その原因はどこにあるのか。また少なければ、何が効果的だったのかをチェック、分析し、軌道修正することが後半への効果的に活かせるためになることである。

## 2、危業にならないためには！

どんな優秀な会社でも「マサカ！うちの会社は大丈夫だろう」ということで、潰れることもあるのです。経営者は真剣に経営努力をしましょう。

1. **倒産原因** に、今まで放漫経営が多かったが、今、正に、大不況で「売上不振と他社の倒産余波による連鎖倒産」が多くなった。会社は正に潰れるような宿命を持っている。そこに資金繰りを悪化させる原因がある。

2. **資金繰り悪化** には表面的な原因と本当の原因がある。

3. **「資金繰りを悪化させる本当の原因」** は、

その1 赤字の累積

・赤字は資金繰りを悪化させるもっとも本質的な原因

その2 回収と支払いのバランスが崩れる

・売上回収と仕入れ支払のサイクルが同じであれば資金の負担はかからない

その3 在庫の増大

・在庫が増えるほど資金繰りは苦しくなる

その4 投資の失敗

・投資の失敗のうち設備投資の失敗は資金繰りの悪化を招く  
代表例である

その5 売上債権の貸倒れ

・得意先が貸倒れすると、その得意先に対する売掛金は回収できない