



コンさる君の 今日も視界良好

④ 経営者が警鐘を鳴らすタイミング

中小企業診断士 長尾 康行



皆様、こんにちは。フラッグシップ経営代表、中小企業診断士の長尾です。11月に入り寒暖差が激しくなってきましたが、体調など壊していませんか。先日、私は調子を崩し高熱を出してしまいました。仕事が休める環境ではありませんので通常通りお客様への訪問は行いましたが、何歳になっても熱が出ると辛いですね。皆様もお気をつけください。

さて、10月度も慢性的な赤字体質、資金繰りの悪化に悩む企業様の経営支援を数多くさせていただきました。このニュースレターでも何度か取り上げさせていただいたのですが、「自社の経営状況が危険な状態である認識が薄い、もしくは気づくのが遅い」ケースが相変わらず多く残念に思います。例えば何年も営業赤字が続いている、親族からお金を借りているにもかかわらず資金不足、売上が何十年にもわたって減少し続けている・・・。

このような状況が続く、本当にどうにもならないと経営者が感じたときに初めて当社のような専門家に相談します。あまりにも行動が遅いのです。厳しい言い方をすれば「経営者になってはいけない人が経営をしている」と感じる時もあります。思うに経営者は常に足下を見ながらも先見性をもって次の一手を考え続けなければなりません。しかし、知識や興味が無いために足下の状況を疎かにしている経営者がたくさん存在します（将来のことも考えていないように思います）。そこで、私が思うココだけは注意を払って欲しいポイントをお伝えしますので是非参考にさせていただければと思います。

まず1点目は売上高の増減です。前期、前々期と比較して売上が減少したか、その傾向は続くのか。私は1度でも前年の売上を下回ると対策を講じるべきだと思いますが、多くの経営者は一過性のことだと思い、何もしません。売上はお客様の「お役立ち度」です。それが減少していることはお客様から価値を見出されていないということです。

2点目は売上総利益率（粗利率）の推移です。価格競争に巻き込まれ、安売りが状態化していれば中小零細企業は疲弊します。自社に強みを感じていただけないから価格で勝負するしかなくなるのです。年々、売上総利益率が減少しているようでしたら、要注意です。

3点目は営業利益が1期でも赤字になった場合です。営業利益は金利などの本業以外の収入・経費は計上されていませんので、営業赤字は自社のビジネスで出した純粋な損失とも言えます。営業赤字が2期続くと大変危険であるという認識を持っていただきたいと思います。

4点目は運転資金の目安です。業種にもよりますが最低でも月商分の現預金、つまり売上の1ヶ月分程度は保有しておかなければなりません。入金サイトと支払いサイトのズレもありますし、突発的に経費が発生することもあります。総合的に加味すると最低でも1ヶ月分は常に確保しておきましょう。

最後に借入金の規模です。資産があれば別ですが運転資金のみに限って言えば月商の3~4ヶ月分の借入額が適正でしょう。月商の6ヶ月分や年商と同程度の借入になると、いくら利益を出しても金利と元本返済で資金は残りません。

細かなことを言えばまだまだありますが、今回挙げさせていただいた6点のポイントは是非意識していただきたいポイントです。経営者はもちろん経理や経営幹部においても同様の感覚をもっていただき、月次で自社の数値を確認することを強くお勧めします。



⑤ 知行合一（ちこうごういつ）

コンサルタント 住吉 いずみ

こんにちは、コンサルタントの住吉です。先日、自分の携帯を機種変更したのですが、携帯の仕組みってややこしいですね・・・。私はこれらの機器については確実に疎い方に入るとは思いますが、SIMロック解除や料金プランの選択など、詳しい友人に一つずつ教えてもらいながら何とか無事に変更できました。詳しい人からすれば当たり前のことも、分からない人にとっては本当にちんぷんかんぷんで、知っているのと知らないのでは全く違うんだろうなあ、と思いながら新しい携帯の設定が完了するまでに丸一日かかってしまいました。

しかし、よくよく考えてみればこれは携帯に限ったことではなくて何事にも言えることですよ。私どもの仕事においても、業界を問わず様々なお客様とお会いして経営支援をさせていただきますが「こんな考え方があったのか」「こういう見方をすれば良いのか」とお客様から驚きの声をいただくことも少なくありません。長尾が上記で挙げている6点のポイントも、まさにこの一例だと思います。

ちなみにもっと踏み込んで言えば、中国の明代の儒学者、王陽明の言葉で「知行合一」というものがあります。これは「知（知ること）と行（行うこと）は一体であり、知っていて行わないのは知らないことと同じである。」という意味です。私どもは経営支援をさせていただく中で、経営者様や幹部の方々に宿題や課題を課すことも少なくありません。もちろんお客様は中小企業・小規模事業者ですので、日々大変お忙しくされています。しかし、そのような状況下でも期日を守って課題に取り組まれている企業様は、経営改善のスピードも早いように感じます。一方で、なかなか取り組めていない、というお客様に対しては私どもの力不足でもあります。お客様がもっと取り組みやすくなるにはどうすれば良いか、もっと良い方法は無いのか、と考えながら今月も奮闘して参ります。一緒にがんばっていきましょう！



発行元：株式会社フラッグシップ経営 経営革新等認定支援機関

〒550-0005 大阪府大阪市西区西本町1-8-2 三晃ビル2階

TEL：0120-34-8776

FAX：06-7635-8214

MAIL：info@flagship-keiei.co.jp URL：www.flagship-keiei.co.jp



株式会社フラッグシップ経営 Facebook ページ

👍いいね! お待ちしております。



株式会社フラッグシップ経営 Twitter

@flagship_keiei にて随時情報発信中!

