

実践キャッシュフロー経営

—資金繰り表と経営計画の作り方—

資金繰りを安定させるには？

売上／利益と資金繰りは別物です。

売上／利益（損益）と資金繰りは全くの別物です。赤字でも資金があれば会社は続けられます。しかし、黒字でも資金がなくなれば会社は倒産します。資金繰りは社長にとり最重要課題なのです。

特に売掛金／買掛金の管理が、資金繰り表には必須となります。



資金繰りがブレる原因は何か？

予定していた資金が急に入らず、金融機関からの資金調達で凌いだりして、資金繰りに苦労した経験を持つ社長／財務責任者は多いと思います。

ブレの原因は営業の商談管理の甘さ、開発製造の納期遅れによる入金遅延とコスト増、売掛金の焦げ付き等が考えられます。資金繰りは決して財務だけの問題ではありません。

未来のキャッシュフローを把握する。

資金繰りは当月プラス向こう3か月間は見通しを立てておかねばなりません。固定費／返済は読めますが、営業からの受注・売上・入金・支払い予定は商談管理／外注仕入管理（原価管理）がよい加減だと見通しが立てられません。

商談管理／原価管理を如何にタイムリー且つ的確にするかが、資金繰り安定の重要な肝です。

ワークショップ概要とゴール

売上／利益と資金繰りは全くの別物です。決算書で利益が出ていても（儲かっている）、手持ち資金が足りなければ会社は続けられません。社長は、先ず、資金繰り（キャッシュフロー）がどうかということを念頭に置いて会社を運営します。このワークショップはキャッシュフロー経営の基本を理解し、実務に必要な資金繰り表、経営計画を作り方を覚えることを目指しています。

（お問合せ先）

神楽坂コンサルティング株式会社
チーム神楽坂 野口担当
Tel:03-4570-0655
ホームページ:www.kuruzo.com
Email:support@kagurazaka-consulting.com
住所:東京都千代田区神田佐久間町1-8-4-604



ワークショップ内容

特徴は自社の決算書を題材にして、資金繰り表／経営計画作成を行い、キャッシュフロー経営の基本を学ぶワークショップです。

◇基本的な進め方（例）

以下が基本的なワークショップの内容と進め方です。企業様の実情に合わせてアレンジいたします。

- 第1回目 決算書とキャッシュフロー計算書
 - ①決算書を例題から実際に経営状態を推測する。
 - ②決算書の利益から現金の違いを算定してみる。
 - ③自社決算書の利益から現金の違いを算定する。
- 第2回目 自社の決算書分析
 - ①何個売れたら利益が出るか財務戦略を考える。
 - ②利益が出る財務戦略をシミュレーションする。
- 第3回目 資金繰り表／経営計画の作成（1）
 - ①自社の過去一年間の資金繰り表を作る。
 - ②自社の今後の1～3年間の資金繰り表を作る。
 - ③自社の今後の1～3年間の経営計画を作る。
- 第4回目 資金繰り表／経営計画の作成（2）
- 第5回目 キャッシュフロー経営の実践検討

◇対象企業

- ✓ 資金繰り表の作り方を知りたい会社
- ✓ 資金繰りの不安を改善したい会社
- ✓ 財務担当者を育てたい会社

◇対象者

経営幹部／経理財務担当者／幹部社員

◇基本条件

- ①初回ヒアリング：無料（場所により有料）
- ②回数：5回／各2時間（まとめて実施可）
- ③料金：基本45万円（消費税別）／前払い
- ④実費：旅費交通費、テキスト代別途
- ⑤人数：5人迄（要相談）
- ⑥その他：詳細は打ち合わせによる。以下余白