

web 小冊子

【利益と現金を残す！！黒字経営アドバイス】

このようなお悩みはありませんか？

- 利益は出ているのに資金繰りが苦しい
- 赤字状態で黒字化を実現したい
- 借入金を減らし健全な財務状態にしたい
- 後継者に安心して承継してもらいたい

数字のプロとして、財務を軸とした、
「利益と現金を残すための」
黒字経営のアドバイスを致します。



K Kanda CPTA Office
神田税理士事務所



1

安心できる現金・預金残高を確保するには？

現金・預金残高を増やす3つの方向性

- ① 利益（純利益）増やす
「売上を増やす」「変動費を削減する」「固定費を削減する」
- ② 運転資金差を少なくする
- ③ 投資や借入返済を適正額に抑える

経営の改善には順番があります。どの項目が最も優先度が高いかを考えて取組んで行く事になります。

次項より項目別に少し詳しく見てみましょう

▼ 事業所を対象とする事業の場合 (B to B)

事業所を対象とする事業（下請製造業、下請建設業、卸売業など）の場合は販売の相手先が明らかですから、まず「顧客別売上高」の推移を見てみましょう。

できれば各顧客の「発注金額」を調べ、「自社シェア」も明らかにすると課題が鮮明に見えてきます。

【シェアが高く、売上が減少傾向にある顧客】

→顧客自体の縮小で努力しても難しい

【シェアが低く、売上は増加傾向にある顧客】

→もっと時間をかけて営業すれば伸ばせる

【今の顧客では明らかに売上が足りない】

→新規顧客開拓をしなければならない

このような「顧客構造分析」から営業の時間の掛け方を工夫するだけで売上は伸びてきます。

売上を上げるのがなかなか難しい中小企業においては、「利益を出しやすい分野に力を入れる」というのも有効な手段です。

「顧客別損益」「商品別損益」を明らかにすると、どこに力を入れれば、「粗利が増え易いか」も見えてきます。

▼ 消費者を対象とする事業の場合 (B to C)

消費者を対象とする場合、売上高をその構成要素に分けて考える必要があります。

売上高の構成は・・・

「売上高＝顧客数×客単価」

または

「売上高＝来店数×購買率×客単価」

という計算式になります。

これらの売上高を構成する各指標についての推移を見て、どこを改善するのが最も効果的かを考えます。

例えば、飲食店で、顧客数よりも「客単価」が課題であるとした場合、客単価を上げるには何を販売すれば良いか、どうすれば販売できるか、というように「対策レベル」まで掘り下げて考えます。

そして客単価を上げるには「ドリンクをもう1杯おすすめするのが重要である」「適正なタイミングで一声かける」というように行動レベルに落としとして実行していきます。

売上を上げるのは簡単ではありませんし、相手のあることですから対策が全てうまくいくとも限りません。

売上拡大のための「仮説」を立て、「実行」して「見直し」をかけ、粘り強く取り組んでいくことが成功の最大のポイントです。

▼ 人件費の場合

人件費の場合、まず無駄な残業・休日出勤などに着目しましょう。個人の生産性改善・チームによる生産性改善により無駄な人件費を削減する事が第一歩です。

次いで、適正人数のマネジメント。店舗ビジネスなどでは来店数の波があるのにスタッフは一律でシフトしているというケースも見られます。工場などでも同様に仕事の波に合わせたシフトが出来てないケースも見られます。

これらシフト管理レベルの改善でコストダウンできるケースも多々あります。

▼ 地代家賃の場合

地代家賃は変えられない、長い付き合いなので交渉しにくいというイメージがあります

ですが、そんなことはありません。

地域の坪単価相場を調べて、家主さんに誠実に交渉すれば賃料削減が実現する事は多々あります。

固定費には色々なものがあり、ここでは書ききれませんが、決算書や試算表の勘定科目を「支出先別」「支出項目別」などに細分化し、「ひとつひとつコストダウンの可能性を検討する」という作業をお薦めします。

月10万円の固定費削減ができれば、年間120万円。それは全額「経常利益」となります。税金35%を差し引いても「年間78万円の現金増加」の効果がありますので、是非きちんとした見直し・改善を行って頂きたいと思います。

利益が増えても現金が残らない要因「運転資金差」

売掛金の「回収サイトが長く」
買掛金の「支払いサイトが短い」

というような場合です。

▼ 売掛金

売掛金は「相手先別」に分けて一つ一つ吟味します。

- 約定どおりの回収が出来ているのか？
- 延滞債権はないか？
- 回収サイトの長い顧客の売上がどんどん伸びていないか？

といった具合です。

延滞債権の回収、回収サイトの交渉はもちろんですが、回収サイトの短い顧客を新規開拓で増やすという努力の方向性もあります。

▼ 買掛金

買掛金も上記と同様で「相手先別」に考察します。

仕入金額が大きいのに支払いサイトが短いというケースはよくあります。交渉可能な先には誠意をもって交渉すればサイト改善ができる事は多いものです。

▼ 投資

事業の拡大に設備投資は不可欠ですが、バランスが必要です。
ポイントは、「営業キャッシュフローの範囲で投資する」という事です。中には、事業に貢献しない投資（不動産投資・金融商品の投資など）で資金繰りを悪化させているケースも見られます。
新規投資はキャッシュフローを先読みして計画的に、事業に貢献しない投資はなるべく換金して資金繰りを楽にするというのが基本的な対策です。

▼ 借入返済

過去の借入金の返済が資金繰りの負担になっているというケースは多いものです。
中小企業では短期借入れが多く、返済負担からまた借りる、という形で借入の本数が増えている返済に苦しんでいるケースもあります。
第一義的には、約定どおりの返済ができる「営業キャッシュフロー改善」に取り組むべきです。
しかし、どうしても難しい場合には、返済猶予・返済計画の変更を申し出る必要があります。その場合は、根拠のある経営計画をもとに、誠実に銀行と話し合う事をお勧めします。そして資金的ゆとりを持って一気に営業キャッシュフローを増やす改善活動が不可欠です。

【ご相談・お問い合わせはお気軽に】

▼ 簡単ホームページからのお問い合わせはこちらから



お気軽にご相談下さい！
03-3504-4105

24時間受付中
簡単メールはこちら

神田税理士事務所
〒100-0014
東京都千代田区永田町2-17-17 アイオス永田町402

気になる事、ささいな事
何でもご相談下さい！

【FAXでのお問い合わせはこちら】

- ▼FAXからのお問い合わせ方法 1.
- このページをプリントアウト 2.
- 必要事項をご記入 3. FAX送信

お気軽にお問い合わせ下さい！！

FAX送信： 03-6779-4469

御社名			
代表者名			
住所	〒 -		
電話		FAX	
備考など			

利益と現金を残す黒字経営支援 web 小冊子 FAX お問い合わせフォーム