

# Management Viewpoint

## コンサルタント・EYE 『企業の血液循環を改善せよ』

現在、景気回復が見えない中、各企業において月次、さらには日次の資金繰りが経営者にとって非常に大きな課題のひとつである。さまざまな企業のお手伝いをしていの中で、今回は資金繰りに関して述べる。

タナベ経営では、資金繰りは先行6ヵ月で読んでいくことを提唱している。しかしながら多くの企業では、資金繰りの結果管理しか実施できていないのが現状である。

なぜ、結果管理しかできていないのだろうか？ヒアリングしてみると、「来月、再来月の入金予定が立たない」、「先方からの請求書が来ないと支払金額が確定しない」などの回答が多い。できない理由はいろいろあるだろうが、この大きな原因は、資金繰りを経理担当者だけで作成しているからではないだろうか？

経理担当者は、社内にある資料のみでしか入出金の予定がわからないのである。これでは当然、先行での資金繰りを立てることはできないだろう。

先行資金繰り管理の第一ステップは、資金繰りに関する情報を共有できる場を毎月1回設定することである(いわゆる“資金繰り会議”)。そして、その会議には経営陣、経理担当者、営業責任者、購買責任者の出席が不可欠である。

資金繰り会議では、営業責任者が先行の受注見込みをあげ、その売掛金がいつ回収されるかを1件ごとに検証していく。仕入見込みについても同様に、購買責任者が見込みをあげ、いつ支払うかを1件ごとに確認する。

経営陣は受注状況と支払状況を確認し、月次・日次の資金繰りを把握した上で、見込み情報の回収条件や支払条件をコントロールする意思決定を行うのである。

資金繰りは、例えるなら企業の血液循環である。企業全体に関係することから、経理担当者任せにせず、営業・購買などの部門としっかり連携することで、初めて精度の高い資金繰り管理が可能となるのである。

まずは、部門連携した資金繰り会議を実施することから始めてみてはいかがだろうか？

以上

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら [http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail\\_magazine/index.html](http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html)

◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原著作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

## “夢”は「期限」と「数値」と「仕組み」がなければ実現しない！

### タナベ流 中期経営計画の作り方

会社を伸ばす「未来の設計図」はこうしてつくる！

★自社の中期経営計画策定のテキストに！

★企業体質強化の実践ガイドに！

★自社の未来を担う経営幹部育成の教材に！

I. 中期経営計画は会社を伸ばすための設計図

II. 良い設計図をつくるために

III. 中期経営計画づくりの基本ステップ

IV. ステップ1—自社のポジション認識

V. ステップ2—意思決定を中心とした中期経営計画づくり

VI. 年度方針へのブレイクダウン

■著者 タナベ経営 編 ■発行元 タナベ経営

■仕様 B5判・96ページ ■定価 1,365円(税込・送料別)



お申込み ⇒ FAX 06-7177-4026

お問合せ ⇒ TEL 06-7177-4006

「タナベ流 中期経営計画の作り方」

定価(税込・送料別)

¥1,365

貴社名		お名前	
おところ		お役職	
TEL		FAX	

タナベ経営では、個人情報の保護に努めております。詳細は弊社のプライバシーポリシーをご覧ください。(http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/)

なお、ご記入いただいたお客様の個人情報は商品の お申込に関する確認・連絡および経営情報などのご案内にお送りする際に利用させていただきます。