

4月分

経営者は数字に強くなれ

4月6日

私共の経営理念の中に「数字に強い経営者を育てると」というのがあり
ます。儲かっている財務体質がよく成長している会社の社長さんは数字に強い
ほうです。(会社は経営者が数字に強いから)といって儲かるものではありません。
会社が儲かっているのは、経営戦略の中でも商品戦略や市場戦略が
うまく行っているからです。昔からある市場、商品でも新しい切り口で
新たな成長曲線をつくっています。建設業、不動産業等の古い業界でも
新しい成長企業がどんどん出てきています。飲食業界でも和民等が
急成長しています。回転寿司も同様です。回転寿司は30年以上前があります。
会社が成長したり、生き残って行くためには、上記の経営戦略は必要
ですが、実は儲けることとつぶれないうことは全く別のことです。
- 会社は、黒字で倒産するものなのです。私は、上場企業のほとんどが
倒産直前には黒字決算であることを石原認しました。では何故か
それは、お金が不足するからです。具体的に言うと、倒産する一番の理由は
不渡手形です。支払手形がなければ会社は、とても簡単にはつぶれま
せん。会社は長期的には、支払手形をなくすのに努力すべきです。
次に過大な投資です。過大という意味をお話しします。よく急成長
している会社が突然、黒字倒産するケースがあります。原因は、設備と
在庫ですが、例えば内部蓄積がないのに急に多店舗展開したと
します。(このケースは、飲食業、スーパー、デパートに多い。) 資金はほとんどが
長期の借入金です。銀行は損益計算書ばかり見ているので財務体
質が悪いのに気づかずに、実際銀行の格付けが一番重要視され
ているのが返済能力で、その中心は、営業利益や経常利益と支払利息
借入金のバランスです。(しかし、よく考えてみると、銀行は、早く返して
ほしいから長くは貸しません。せいぜい、5年~10年です。借入金の返済
原資は税引後利益です。儲かっているだけで蓄積がないから借り入れ
するのに、利益から返済できるわけがないのです。経営者は売上と利益
ばかりを追いかけているので細かく資金のことを計算していません。
経営者は、儲かっているのに何故お金が足りなくなっているのかわか
ないまま、売上さえ上昇すると、どうにかなるだろうと、出店(たり)新規事業
に手を出した(り)て、失敗し、倒産(します。正しい経営判断は、資金
が不足した)、収入の範囲内に支出を少なくすることです。リストラ、リス
ケキュール、売掛金の早期回収、支払条件の変更等です。賢い経営者は
キャッシュフローを考えて設備投資をします。この儲けと資金の関係は、
- 資金別貸借対照表と資金運用表でわかりやすく説明が出来た
当事務所の社員の説明をよく聞いて下さい。
今日も倫理法人会の記事です。この中にキヤノン販売(株)の元代表取締役
役、瀧川精一氏の言葉に「経営者は数字に強くなれ」とあります。