

ビジネスニュースレター

謹んで年頭のご挨拶を申し上げます。

日頃は「ビジネスニュースレター」をご愛読いただき、誠にありがとうございます。

本年も皆様のお役に立つ情報を毎月お届けしてまいりますので、引き続きどうぞよろしくお願い申し上げます。

2012年初となる今月号は、弊社のM&A業務における基本姿勢のご紹介と、「資金繰りのポイント」をテーマにとりあげています。

本年も社長を支え続けていきます

昨今の経済環境のなか、社長として企業の舵取りをされるその重責を思うと、一般的なコンサルタントの大部分は所詮は気楽な稼業のサラリーマンですから、アドバイスをさせていただく際の言葉のつかい方、選び方にも実は大変神経を使います。

私どもみらいのコンサルティングの基本は、単なる解説者になることを戒め、可能な限り社長と同じ目線で、社長の片腕として、冷静に課題を可視化し、一緒になって熱く働くことにあります。つまりところ社長はどうされたいのか、を理解しご支援することが使命だと考えています。この基本姿勢は、事業（会社）を譲り受けたり、譲り渡したりする、いわゆるM&Aに際してのアドバイスにも変わるものではありません。

経営者がM&Aを決断するきっかけはさまざまです。昨今増加しているのは事業承継がらみの譲り受け先のご相談です。一方で政治の機能不全が長引く中、みずから動かなければ明日はないとの思いから、株式市場の低迷（＝対象の事業や企業価値が安い）を逆手にとって新しい事業やシナジーの望める事業をM&Aで取り込もうという動きもあります。

特に後者の事業（会社）を譲る、という決断は、たいていはどの経営者にとっても初めての経験です。それは、ご自身の人生を他者に譲る、託す、ことにほかならないのですから、軽いものであるわけがありません。けして経済合理性だけではないはずで

➤長年苦楽を共にしてきたご家族、従業員、これまで支えてくれたお取引先、お世話になったさまざまな方に思いを馳せられるでしょう。

ではその時誰に相談をするかです。いろいろな方に良い先がないか相談してみよう、と思われるかもしれませんが、相談された方もきっと善意で動いて下さいます。ところが、その方がまた善意で誰か他の方に相談し…となり、結果としてこれが風評被害につながってしまったということが珍しくはありません。事業（会社）を譲るという行為を、今のような景況感では、世間は前向きなものとはとらえないからです。細心の注意を払わなければなりません。

私どもと異なり、M&Aを専門としている会社はいくつもあります。誹謗するつもりは毛頭ありませんが、こうした会社の陥りがちなミスは、ご相談事を案件としてまとめ上げないと自らの収益にならない（成功報酬型となっている）ため、いきおい社長の背中を押し続けまとめてしまう、ことです。社長の躊躇や違和感を押し切らないとまとまるものもまとまらない、というかのように。

会社を譲るという決断は社長にしかできないものなのです。ある意味社長の最後の大事な仕事です。私どもはそのご決断を社長の一番近いところでご支援したいと思っています。



資金繰りのポイント

「資金繰り」の苦勞は経営者にしかわからないものだと思います。難しい会計・税務はなんとなく、という方でも、「資金繰り」だけはしっかりと把握している、という経営者が多いようです。

会社の再建のお手伝いをしていると、資金繰りが厳しくなって「夜もよく眠れない」というお話をうかがうことも多く、私たちも常々心を痛めています。



一方、資金繰りは、「単にお金を回せば良い」という考えを持たれている方にお会いすることもあります。決して間違っていないわけではありませんが、特に資金繰りが厳しい状況では、現実から目を背けて本質的な問題を先送りしているケースも見受けられるような気がします。

「勘定合って銭足らず」の状態に突然陥らないために、今回は資金繰りのポイントについてご紹介いたします。

計画を持ちましょう！

資金繰りは、「実績（＝過去）」を管理するだけでは不十分で、「将来を予測すること」が重要です。

「資金繰り計画」を立てて、まずは計画上で資金不足が起こらないことを確認するだけでも漠然とした不安から解放されるはずです。

定期的に「計画」と「実績」を対比して、差異要因を検証して、翌月以降の計画を修正するサイクルを回していきますが、特に売上については、強気な計画を立ててしまうと下ブレした場合に危険です。

「うちは強気な営業マンが多い」とお感じになられている場合は、出てきた売上計画を多少差っ引いてみることも必要だと思います。その意味でも管理部門や営業部門任せにはせずに、経営者の視点から「計画」を検証していくことも必要です。➔



特徴・トレンドを把握しましょう！

手形取引が多い、現金商売など業種や企業の状況によって資金繰りの特徴・トレンドに違いがあります。手形取引が多く、大きな資金の出入りが激しい業種の場合は、例えば回収までの期間が長期化するだけで手元の現預金が大きく変動します。また飲食業など現金商売の業種は売上の落ち込みがすぐに資金繰りの悪化に繋がることもあったり、支払が数ヶ月先のような場合には、「回転差資金の逆回転」といって、深刻な事態に陥ることもあります。

このように事業環境や取引先の変化によって、将来の資金繰りに大きな影響をおよぼすこともあるため、自社の資金繰りの特徴や足元のトレンドをしっかりと把握して、将来の資金繰りの予測へ反映していくことが重要です。

営業収支は必ずプラスに！

会社のお財布は「営業収支（主たる営業活動から生じた収支）」、「投資収支（設備投資、資産売却等による収支）」、「財務収支（借入金調達・返済等による収支）」の3つがあります。

営業収支は企業活動を維持・発展させるための原動力です。回収と支払いのタイミングのズレなどにより、月または期間によって一時的にマイナスになることもあります。通期で「営業収支をプラスにすることは資金繰りの観点からも必須です。

一時的な資金不足はともかく、経常的な資金不足を借入金に依存していませんか？資金繰りの本質的な改善は「営業収支の改善」なくしてはありません。

資金繰りが逼迫すると、経営者の方は資金繰り対応に追われて事業に集中できなくなり、場合によっては売上などに影響がでてくるケースもあります。

もし少しでも資金繰りについて心配やご不安があれば、是非みらいの担当者までお気軽にご相談下さい。

弊社ビジネスニュースレターでは、毎号、ビジネスシーンで欠くことのできない法制度や海外進出などの最新動向、及び対応手法などを発信しております。本書がビジネスの最新情報入手のための一助になれば幸いです。

【ニュースレター編集委員会】石田・田平・松本麻・米安・船山

この内容についてのご意見・お問い合わせはこちらへ → Address : newsletter@miraic.jp