

オフィスの窓から

神谷繁



「神谷さん、なぜかわからないけど、資金繰りが厳しいので見に来てもらえないか」。ある社長からSOSの電話がかかってきました。

社長はその約1年前、某グループ企業が赤字の数年間続いている子会社の切り離しを決定した際、社内での陣頭指揮を執っていた経営幹部の一人でした。

グループ企業の再生業務を担当した私は「経営改善策として、君が見ている会社をグ

資金繰り 常に確認重要

ループから切り離す。その会社を清算して君は別会社へ移るか、それとも君がその会社の全株式を引き継いで独立するかを選択してほしい」と切り出すと、その幹部職員は「自分はその会社を引き継がせて下さい」と即答した。

これまで赤字が続いている会社を引き継ぐことになるが「妻と二人で頑張っていきます」と答えたのです。

それから約1年後に電話を受けた私は、当然、赤字で資金繰りが厳しくなっているのだろうと思い、その会社へ駆けつけて帳簿を見せてもらった。しかし、目に飛び込んできたのは以前では考えられないほど伸びた売上高。この上り方について理由を聞くとう「頑張りました」と答えが返ってきました。

この社長は、売上高を伸ばせば業になれると思いきや、逆に資金繰りが逼迫してきた

ので、訳も分からず私に電話してきたのです。

結論から言いますと、急に売上高を売掛金で伸ばし過ぎたあまり、資金バランスが崩れたのが要因でした。

私が下した診断は「患切れ症候群」で、全治1年6カ月でした。そこで私は、処方箋として「経営改善計画書」を作成。社長と一緒に金融機関に出向いて長期運転資金を借り入れ、資金繰りを改善させたのです。

経営をする際、売上高や利益を見すぎるあまり、資金繰りがおろそかになってしまうことがあります。経営スタイルの違いはありますが、売り掛け商売では売上高を伸ばした時に資金繰りが苦しくなるケースが往々にしてあります。日ごろから資金繰りの状況もしっかり見ておくことが重要です。(県中小企業診断士協会会長)