

コンサルタントの現場から

(株)ジェムコ日本経営 高橋 功吉

「コンサルタントの現場から」のコラムは、コンサルタントがコンサルティング等の現場で見聞きしたことの中から、参考になるのではないかと四方山話を綴ったものです。

第223回 信用できるのはお金

お金をいかに増やすかが基本

このコラムでは再三に渡り、いかにキャッシュフロー経営の推進が大切かということを書いてきた。経営は出資者から出資金を預かり、また金融機関からお金を借りて、それを事業に必要な資産にして事業を営み、その事業によってお金を生み出すことで、出資者への配当や借入金の返済を進めていく。すなわち、いくらお金を生み出したかということに尽きるからだ。

ところで、お金を増やすには利益を出す必要がある。50円で買ったものを100円の価値あるものにして売れば50円お金は増える。だからこそ、利益に拘るのだ。

お金を減らす利益の出し方

ところが、利益を出せば必ずお金が増えるとは限らない。例えば、販売数量以上に大量に生産して在庫を積み上げるとどうなるだろうか。減価償却費や間接人件費等などの固定費は、生産数量には無関係で変わらないので、大量に生産すれば1個当たりの固定費は下がる。すなわち、大量に生産することで売上原価を下げることができるので利益を増やすことができる。しかし、これでお金は増えるだろうか。大量に生産したことで、それだけ多くの材料費や加工費がかかり、在庫が増えた分だけお金は減る。

同様に、売掛金を回収できていないにもかかわらず、支払いの悪い顧客に売り続けると、売上高は増えるので利益は増えるが、売った品物のお金は回収できないので、お金はどんどん減ることになる。

具合が悪いのは、このような利益の出し方をするとお金が減る

上に、利益が増えたことで支払うべき税金が増え、さらにお金が減ることになる。

利益が大切だからと言ってこのような利益の出し方をしていれば、お金は減り続け、経営破綻に向けてまっしぐらということになる。

誤った利益の出し方は経営破綻を招く

このような企業に多いのが、滞留在庫の発生や債権が回収できなくなる事態に陥ることだ。大量の在庫や大量の売掛債権を抱えているので当然だ。すなわち、それらが不良在庫や不良債権になれば、現金化できなくなり、損失計上せざるをえなくなる。実際、その額が大きくなれば資金が回らなくなり倒産ということにもなりかねない。

もともと、在庫をミニマムにすることを心がけている企業には滞留在庫などない。同様に、販売したら即座にお金を回収するという姿勢の企業は、滞留債権になるような取引先とは取引しない。

逆に、兎に角利益だと言って誤った利益の出し方をしている企業は、どんどんキャッシュを流出させ、最終お金が回らなくなり、倒産の危機を迎えることになりかねない。

経営の基本である「お金をいかに増やすか」という基本を忘れ、「利益をいかに出すか」しか考えていない経営者は経営者失格なのだ。

【第3面に続く】

<執筆者プロフィール>



高橋 功吉 (たかはし こうきち)

(株)ジェムコ日本経営 / 常務理事 グローバル事業担当

大手家電メーカーにて、海外経営責任者などの要職を歴任後、ジェムコ日本経営に入社。2007年執行役員、2011年取締役、2015年6月より現職。上場企業経営トップおよびボードメンバーへの顧問型経営支援をはじめ、グローバル戦略の構築から、製造現場の現場力向上、品質革新など、経営全般にわたり幅広く活躍している。実践に裏打ちされた「わかりやすい」コンサルティングが身上。「ものづくり経営入門」(日経BP)他、雑誌や媒体への執筆、講演も多い。

主な資格は、ICMCI(国際公認経営コンサルティング協会)認定コンサルタント、公益社団法人全日本能率連盟認定マスターマネジメントコンサルタント、経済産業大臣登録中小企業診断士

タイで水処理、工場排水処理システムならお任せください!

現在お使いの排水設備の改善・排水の再利用・リサイクルに対して最適な解決策をご提案。

| | | |
|-----------------------------|--------|------------|
| 排水処理施設 | システム A | オイル吸着ろ過 |
| | システム B | バイオ処理 |
| | システム C | U.I.SYSTEM |
| 3つの特徴 | | |
| 1. 設計無料 | | |
| 2. 事前排水検査無料 | | |
| 3. 万全なアフターサービス 6か月フリーメンテナンス | | |

| | | |
|--------------------------------|----------------------------|--|
| タイ流 純水装置 | 設置導入例 | |
| | 1m³/hour(軟水)+3m³/hour(RO水) | |
| | 3つの特徴 | |
| 1. 顧客ニーズにあった個別設計(設計費用は無料) | | |
| 2. 短納期(45日~60日) | | |
| 3. 社員様の設備維持管理教育及び1年間のフリーメンテナンス | | |

U-I ユーアイマスターズ
MASTERS (THAILAND) CO., LTD. = UMEMURA CORP (THAILAND) LTD. 100%の子会社です

U.I Masters (Thailand) Co.,Ltd. 99/84 Moo.10 Nongkham, SriRacha, Chonburi 20230 Thailand
Tel 038-348-191 Fax 038-348-197

担当: 近藤 Mobile 081-256-7070 kondo@uimasters.co.th
Bonchard (タイ人) Mobile 081-770-6858 bnchrdbtsd8@gmail.com

お問合せ

YES & PLEASE
MEMURA
UMEMURA CORP (THAILAND) LTD.

建設



UMEMURA CORP (THAILAND) LTD.

TEL: 02-308-2060~2 02-308-2776~7 FAX: 02-308-2063 www.umemura.co.th
梅村 (081-620-0066) E-mail: umemura@truemail.co.th

日本人のおもてなしの心がわかるタイ人

Pitiya (ピティヤ) (089-205-6008) E-mail: pitiya@umemura.co.th
E-mail: umemura@loxinfo.co.th

日本語可

【第2面から続く】

家庭でしていることを会社でもする

面白いもので、そのような経営者でも、自分の家庭ではお金がいくら増えたか、いくら減ったか、通帳を見て確認している。にもかかわらず、会社では、お金はいくら増やすことができたか、いくらお金が減ったかを見てない。家庭でしていることをなぜ会社でしないのだろうか。そこには、自分のお金という意識が欠如しているからだはないだろうか。やはり会社の経営を預かる者は、自分の通帳を見るのと同じ感覚を持って会社のお金を見ること

経営の基本なのだ。

さて、読者の皆さんは、今、会社にいくらのお金があるか、すぐに答えられるだろうか。お金は経理が扱うもので知らないというような人が経営したら恐ろしいことになることは想像できるはずだ。もし、今、会社にいくにお金があるのか答えられなかったら、すぐにいくらあるのか、お金はどう推移しているのか、キャッシュフローの推移を確認してみるのだ。それがキャッシュフロー経営推進の第一歩だ。

HBA データセンター事業を立ち上げ
日本品質のクラウドサービス提供



HBA (THAILAND) 幹部およびスタッフら

トータル IT ソリューションを提供する「HBA」およびタイ子会社「HBA (THAILAND)」はタイに進出している日系企業を主な対象とするデータセンター事業を9月にバンコクで立ち上げる。同事業の一環として、

日本品質のクラウドサービス (HiT-CLOUD) を提供する。

HBA (THAILAND) の設立は2014年5月。日系企業に対する基幹業務システムの開発・導入、ヘルプデスクを通じた IT 関連のトラブルソリューション提供などを業務としてきた。

今年9月からはこれにクラウド事業が加わる。サービスメニューは、インフラ・プラットフォーム提供、アプリ提供、そして、より安価なデータベースへの移行作業などだ。

タイに進出している日系企業では生産管理・販売管理・会計などさまざまなコンピューターシステムが使われているが、企業の

大半がオンプレミス (自社構築) 環境で運営している。当初は日本からシステムサポートがあるが、その後の運営は現地に任せられることが多く、その対応に苦労する駐在員は少なくない。



日本の HBA 本社データセンター

そこで同社では導入時に適切な容量と接続方法を設定。日々のシステム運用・監視だけでなく、規模拡張・システム移行にも対応するなど、クラウド関連の IT 業務を代行する。日本の HBA 本社データセンターからインターネットを通じてタイのデータセンターをリモート監視。また、日々のシステム運用に関するヘルプは HBA タイランドの IT スタッフが担当する。

導入費用はオンプレミス環境と比べクラウドの方が割高であるが、メンテナンス費用を大きく抑えることができる。さらに、オンプレミス環境では再構築の目安が約5年とされており、その都度、手間と費用がかかる。特に支店展開が活発な企業はオンデマンドでの追加が必要となるため、駐在員の負担がさらに増えることになる。

HBA (THAILAND) では今後、「社外の情報システム担当者」としての位置付けで在タイ日系企業現地法人の事業を支援していく。(倉林義仁記者)

倉庫はリースで!

建物は、リースできません **or 分割払いで!**
(クレジット)
本来、建物は不動産ですからリース対象外です。

ところが、UMEMURA の **DOME-PANEL-HOUSE** と **DOME-HOUSE** は **リースが出来ます!**



35m(W)×60m(L)×5.5m(H)=2,100㎡ 塗料メーカー

4,860㎡ 自動車部品メーカー

38m(W)×70m(L)×5.8m(H)=2,660㎡ 自動車部品メーカー

UMEMURAの建物の特徴

- 1 PILE必要なし。1㎡ 2ton まで、それ以上ご要求の場合は必要とときもあります。
- 2 1995年より倉庫建設を開始して、すでに750棟(75万㎡)以上完成。1棟も亀裂が入っておりません。
- 3 工期は1ヶ月~3ヶ月の短納期
- 4 保障 5年
- 5 耐用年数 実績15年以上の現物あり



UMEMURA UMEMURA CORP (THAILAND) LTD.
TEL: 02-308-2060~2, 02-308-2776~7 FAX: 02-308-2063
梅村 081-620-0066 E-mail: umemura@truemail.co.th
PITIYA 089-205-6008 (日本語可) E-mail: pitiya@umemura.co.th E-mail: umemura@loxinfo.co.th
2922/282 Charn Issara Tower 2, 24th Floor, New Phetchaburi Road, Huay Khwang, Bangkok 10310 Thailand



東京 (成田), 名古屋, 福岡市, 大阪市

オールインフェア

バンコク 11,600 円~



81 50 3388 2937 / lionairthai.com **今すぐ予約**