

CFOマスターの『SUPER知恵袋』

銀行借入の資金を分けて管理することの大切さ

今回も、会社の資金を、銀行口座を3つ作って、「メイン口座」、「支払いストック口座」、「銀行借入・内部留保口座」に分けて、資金管理をする方法についての解説を続けます。

大切なことは、「銀行借入で調達した資金を混ぜてしまわない!」ということです。

銀行借入をした資金を一つの銀行口座でまとめてしまって、使っていくと、どこまでが、借入で入ったおカネ(つまり、負債)で、どこまでが、売上によって入ったおカネかがわからなくなってしまいます。

銀行口座に残っている資金を使って、日々の支払いを口座におカネがあるからといって、行ってしまうと、負債ばかりが溜まっていってしまいます。中小企業さんで、負債過多となっている会社さんは、このパターンが多いです。いずれどこかで挽回するからと考える経営者の方もいらっしゃいますが、ほとんどの場合、挽回できません。

銀行借入の資金は、運転資金が必要な時に必要な分だけ社内の「銀行借入・内部留保口座」から、社内の「メイン口座」に借りてきて、使い終わったら、また返す、ということが必要です!

つまり、「メイン口座」には必要以上のおカネを残さないということが大切です。

さらに、月次の収支においても、毎月の銀行への返済分も含めて、収支を合わせ、返済分と同額を、「メイン口座」から「銀行借入・内部留保口座」に補填していく形をとれば、常に、借入をした金額を運転資金として維持することができるだけでなく、返済し終わった時には、同額の内部留保を貯めることができている形となります。

こういったことが必要になる一つの背景としては、銀行が、日々日々の運転資金に必要な細かな金額ごとにタイムリーに少しずつ融資してくれるわけではなく、ある程度まとまった大きな金額で融資してしまいうから...ということがあります。

銀行が、小さな金額で、必要な分だけ、細かく貸してくれるわけではないために、まとめて大きな金額で銀行から会社に入った資金を、「銀行借入・内部留保口座」に分けて管理し、あたかも、「自分専用の銀行」のように、その口座から、「メイン口座」が細かく借りて、また返すという仕組みを作る必要があるのです。

是非、銀行借入で調達した資金を「メイン口座」に一気に混ぜてしまわずに、「自分専用の銀行」のように、別の口座で管理していく形をお勧めします!

これらについては、『資金活用術』のセミナーで、詳しく解説いたします。

●詳細は、9月4日開催のTCセミナー

『会社を伸ばすための資金活用術～3つの銀行口座と収支表で“鉄壁”の資金管理をしよう!～』で解説させていただきます。
<http://www.tcconsulting.co.jp/archives/3726>

～私たちは、事業提携により、新規事業を立ち上げ、あなたの会社の売上をアップします!～

【運営会社】:  株式会社TCコンサルティング

Web site
<http://www.tcconsulting.co.jp/>

【住所】: 〒107-0062 東京都港区南青山2-11-13 南青山ビル7階
【最寄駅】: 地下鉄銀座線「外苑前駅」4a出口徒歩3分 1b出口徒歩5分
地下鉄銀座線、半蔵門線、大江戸線「青山一丁目駅」5番出口徒歩4分
☆青山通りの伊藤忠商事の斜め前、ホンダの並び、
外苑いちょう並木の向かい側です!

Tel : 03-4530-8537 Fax : 03-3470-8538 Mail : info@tcconsulting.co.jp

TC Consulting Co., Ltd

社長 とみたさとしの

新規事業のための 賢's 情報Station

 株式会社TCコンサルティング

発行日: 2013年8月1日
発行部数: 700部
毎月1日発行

2013年 8月号

巻頭特集

富田賢は、多数の外部講演をしております!

～多くの講演依頼、ありがとうございます!～

当社社長の富田は、このところ、外部講演のご依頼を多数いただき、下記のように、講演をさせていただいております。特に、7月の最終週は、1週間に3回、その翌週も2回という盛況な状況です。多くのご依頼、たいへんありがとうございます!



7月10日	日刊工業新聞社	メトロガイド・セミナー
7月11日	エン・ジャパン(株)	
7月29日	神奈川県中小企業家同友会	
7月31日	(株)DYM	「世界一受けたい経営者研修」
8月2日	立教大学大学院ビジネスデザイン研究科(MBA)	
8月6日	日刊工業新聞社	メトロガイド・セミナー
8月7日	エン・ジャパン(株)	

当社では、富田をメイン講師としたTCセミナーを、4年前から毎月継続して開催させていただいており、また、外部講演を加えますと、富田の年間講演回数は、50回を超える水準にきています。これは、富田が、独立系ベンチャーキャピタルで上場を達成した頃の水準となっており、たいへん有り難く思っております。

講演を多くさせていただくことで、富田やTCコンサルティングの考え方・ノウハウを多くの皆様にお伝えすることができるとともに、コンサルティング先企業の皆様の提携先・営業先の候補企業を発掘するための機会ともなっております。

外部講演の開催報告も、写真満載で、当社のWebに掲載しております。

開催報告のWebページ <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/category/past>

～社長の富田より～



私の外部講演の増加の背景の一つが、「外部講演、お請けします!」というWebページを作ったことにあります。Webの徹底活用の重要さは、コンサルティングの面談でもお話をさせていただいているところですが、私自身もWebマーケティングの有効性を改めて感じているところです。

外部講演依頼のWebページ <http://www.tcconsulting.co.jp/profile/kouen>

これから
10年活躍するための

新規事業 事業提携 の 参考書

尖がったニッチ戦略の重要さ

先日、以前講演をさせていただいた自動車メーカーのマツダの関連の会合に参加してきました。

マツダは一時期、フォードの傘下に入るなど、経営不振が続いていた時期があるのですが、昨今、復活してきています。

NHK の特集番組などでも取り上げられましたが、たとえば、CX-5 という SUV(オンオフ両用の多目的車) の車が今、かなり売れているようですが、この車は、**走りにこだわる顧客層のみをターゲットにして開発し、尖ったニッチ戦略を取っています。**

マツダは、世界シェアで一桁%のシェアしかない状況のため、その中で、メジャーな車を作っても売れない、ということがあります。

マツダの経営陣や開発チームは、的確にそのような判断をしたようです。

その結果、徹底的に走りにこだわった SUV というニッチ戦略を取ったところ、その戦略が奏功しました。

ハイブリッド・カーではなく、クリーン・ディーゼル・エンジン SKYACTIV-D を開発・搭載したことも、**差別化するためのニッチ戦略**と言えます。

この事例からもわかるように、自社の置かれている状況はどのようなものか?、自社のマーケットにおけるポジショニングはどのようなものか? をよく見極め、何かに特化したニッチ戦略を取ることは非常に大切です。

新規事業においては、「**勝てるところで勝ちに行くニッチ戦略**」が基本です。

特に、マーケットにおいて、自社が弱い立場に置かれている場合は、**何かに特化して、差別化を作り出し、勝負できる強みを作っていく**ということが、何よりも大切です。

多く売ろう、できるだけ売上をかき集めようという気持ちが出て、まんべんなく対応してしまって、結果として、差別化や強みのない状態に陥ることが、一番よくありません。

受託型のビジネスにおいても、「なんでもやります!」ではなく、「**私たちの強みはここです!**」と、何かにフォーカスしていくことが大切です。そうすることで、価格競争だけに巻き込まれることを避けられます。

今一度、「**尖ったニッチ戦略の重要さ**」を考えてみましょう!

記事から学ぶ

Morning View Society

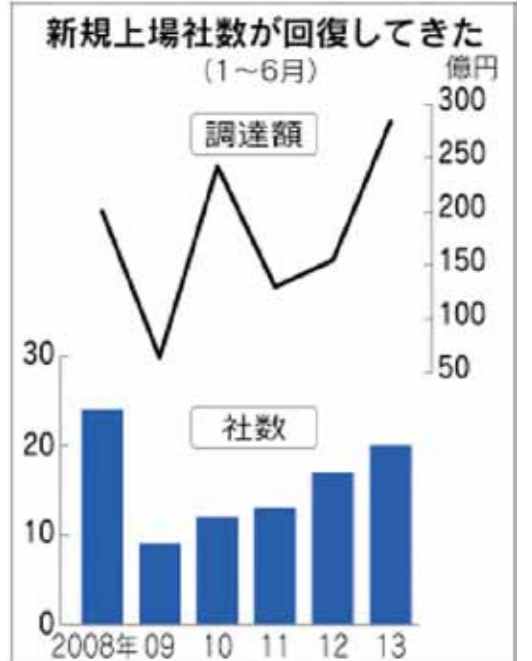
<Today's Topic>

新規上場が復調 1~6月、アジア最多20社 新産業に成長資金

日経新聞(2013年7月28日)から…

景気回復や株高を追い風に日本企業の新規上場が復調してきた。1~6月には前年同期より2割多い20社が株式を上場し、6年ぶりに中国を抜いてアジア最多となった。7月以降も勢いは衰えず、年間では前年比3割増の60社強が上場する見通し。1~6月としては4年連続の増加で、リーマン・ショック直前の2008年の水準に近づいてきた。1~6月の世界の新規上場社数は334社と前年より21%減っており、日本の増加基調が目立つ。

日本での新規上場(IPO)が、完全に、復活してきましたね! これからしばらくの間、日本ではIPOがしやすい時期が続きますし、ベンチャーキャピタルからも投資を受けやすい時期となると思います。



Pick UP セミナー情報



- 日 程: 2013年9月4日(水曜日) 19:00~21:00 [18:45受付開始] 最後交流・相談タイムがあります。
- 会 場: クラブハウス会議室 赤坂 (会場・電話: 03-3560-9355) 東京都港区赤坂2-5-1 東邦ビル6階 東京メトロ「赤坂駅」2番出口から徒歩4分、「溜池山王駅」10番出口から5分、「赤坂見附駅」から6分
- 参加費: お一人様 5,000円(当日、受付でお支払いください。)
 - セゾン会員特典: セゾン・アメリカン・エキスプレス・カード会員様は1,000円割引
 - *受付にてセミナー料金をお支払いの際に、カードをご提示ください。
- 定 員: 60名様



申し込み・お問い合わせはこちら! E-mail: info@tcconsulting.co.jp
Web: <http://www.tcconsulting.co.jp/app>

【セミナー詳細ページ】: <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/3726>