

お金に関するお悩み解決 メニュー

- 1 お金の持ち方改善
借入、債権債務、在庫、固定資産 ⇒ 資金繰り改善
- 2 お金の使い方改善
経費削減、個別損益・注力事業の明確化 ⇒ 利益確保
- 3 お金の伝え方改善
銀行向け（金利・融資交渉）、社員向け（やる気UP）

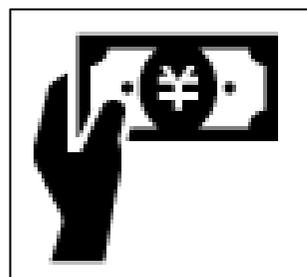


キャッシュフローコーチングの上級メニューで、基本コースから踏み込んだ内容になります。会社のお金の「持ち方」「使い方」「伝え方」を改善して、安定的にシッカリ利益が出せる土台を作ります。（経営の基礎体力強化）
アクションプランの作成から一緒に入り込んで伴走支援させていただきます。



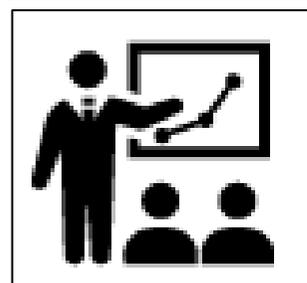
お金の「持ち方」改善

既存の借入、コロナ融資、長期&短期のバランスを整えて資金繰りを楽にしましょう。
稼働していない生産設備や土地・建物、金融資産は放置せずキャッシュを生む方法を考えましょう。
売上債権の回収と仕入債務の支払、昔からの条件とサイトが資金繰りを圧迫していませんか？
在庫（=お金）の持ち方は、流れに任せず意思を持ってコントロールしましょう。
退職金や保険の積立は、運用と税金の両面から一番お金が残る方法を考えましょう。



お金の「使い方」改善

経費の削減はそのまま利益になります。年間100万円の削減なら10年で1000万円。
キャッシュフロー表でムダ取り、保険・消耗品の見直しで、業務効率と社員のやる気を下げずに経費削減。
事業別、部門別、商品別、店舗別等の損益管理で、会社のお金の使い途を把握する。
→ 利益に繋がるお金の使い方を決めていく。
新規事業は事前の収支シミュレーションで「想定外」を防ぎ、儲かる意思決定をしていきましょう。



お金の「伝え方」改善

対銀行：「銀行仲良しプロジェクト」
キャッシュフロー表を使って現在と未来を伝えることで、銀行と良い関係を構築する伝え方
融資枠拡大、金利引き下げ
対社員：
社員が健全な危機感を持って仕事をする、主体的に行動できる状態を作る会社のお金の伝え方