

会計事務所 200%活用レター

Vol.153 2016.10

このレターは、お客様との最近の面談や、セミナーなどで感じたことをお伝えしています。
お時間があるときにでもご笑読頂ければ幸いです。

【キャッシュ・アウトの分析】

売上を上げることで目先の問題がすべて解決できる様な感覚になるになることがあると思います。売上アップのためネット広告やコンサルタントに時間とお金を費やしてもなかなか改善されない、というケースは意外と少なくはありません。

そんな時は、売上だけではなく、キャッシュ・アウト（出費）の内容も見直すと効果的だったりします。

見直しをすると大抵は目につく人件費を減らしてしまい、さらなる売上低下の悪循環に陥るケースもあり注意が必要です。

そうならない様、まずは人件費以外の大きな出費を見直す事もおこなってみてください。

- ・家賃や設備費などの大きな固定費を見直せないか
- ・借入金の返済について期間や金利を見直せないか

税金も大きな支出ですが、過度な税金対策は、結果として利益を減少させることになります。そうすると金融機関からの信用を得られず借入金交渉もうまくいきませんのでバランスが大切です。

キャッシュアウト（出費）の内容を見直しながら売上をアップすれば、長期的に安定的な経営をすることが可能になります。