

# CFOマスターの『SUPER知恵袋』

『「支払いストック口座」を作って、万全の資金管理を行う!』

資金繰りのことで、日々、  
汲々としている中小企業の社長さんは、多いです。

月末の支払いのことで、いつも気に病んでいては、本来的な会社経営に労力を投入できません。  
また、資金管理が甘いために、会社が破綻してしまう事例も、私は多数見てきています。

私は、「メイン口座」と「支払いストック口座」、「借入・内部留保口座」の  
3つの銀行口座に分けて、資金管理をすることで、  
資金繰りの心配をしなくてもすむようにしており、  
関連会社やコンサルティング先企業に提唱しています。

たとえば、10か月後に、100万円の支払いがあることがわかれば、  
「メイン口座」にその月に余力があれば、すぐに「支払いストック口座」に移し、  
もしなければ、毎月10万円ずつ、10か月間、「支払いストック口座」に  
貯めていき、支払いが来た時には、確実に資金が  
「支払いストック口座」にあるようにするわけです。

決算に必要な費用や源泉徴収、社会保険料、消費税、法人税なども、  
見込まれる支出は毎月、「支払いストック口座」に貯めていく形です。  
売上の伸びとともに増える支出も、できる限り予測していきます。

他方、売上による入金についても、できる限りの予測をして、  
資金繰りを万全に組んでいくことが大切です。

支払いを予測して、ストックすることは、  
実は、大手・中堅企業で、堅実な会社経営を行っている会社さんでは、  
当たり前のように行われていることでもあります。

資金が足りない場合は、支払いの順序を付けることも必要ですし、  
新規開拓営業や新規事業の立ち上げによって、売上による入金を  
具体的に、いつどのくらい増やさないといけないかを把握して、  
単月黒字化をさせます。私は、コンサルティングの現場にて、  
それを実践しています。

銀行借入についても、銀行から借りた資金を「メイン口座」に混ぜてしまうと  
わからなくなってしまうため、別口座で管理し、銀行からまとめて借りた  
運転資金を社内の「メイン口座」が、「借入・内部留保口座」から借りて、  
また返すということを行います。

借入の毎月の返済分については、毎月、  
「メイン口座」から「借入・内部留保口座」に補充することで、  
常に、銀行から借りた運転資金を、  
そのままの額で維持することができます。

●詳細は、7月22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】： 株式会社ティーシーコンサルティング

【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、  
外苑いちよう並木の向かい側です!

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

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

 ティーシーコンサルティング

発行日：2013年 7月 1日  
発行部数：700部  
毎月1日発行

# 2013年 7月号

## 巻頭特集

### アパホテル・元谷拓専務とのジョイント講演会、開催しました! 『提携(コラボレーション)による新事業創造』



今年に入って、“行列のできる法律相談所”の丸山和也弁護士や  
クレディセゾン(東証1部)の林野宏社長とジョイント講演会を  
開催してまいりました。

今回のTCジョイント講演会は、6月21日にアパホテルの代表  
取締役専務の元谷拓さんとともに、開催いたしました!

今回も、定員通りの多数の方々にお集りいただきまして、誠に  
ありがとうございました。

TC社長の富田は「事業提携による新規事業展開のススメ」と題  
して講演させていただき、アパホテル元谷専務からは「コラボ  
レーションによる事業創造」というタイトルにて、アパホテルの多  
数の具体的な事例についてお話をいただきました。

元谷専務には、多くの笑も取っていただきました!

### 【参加者の声】

- ・ 最近参加したセミナーの中で一番集中して聞きました。
- ・ すべてチャレンジして実行した事実でわかりやすく、  
まだまだチャレンジが足りないと感じ、チャレンジの大切さを学びました。
- ・ 説明が非常にわかりやすく、聞きやすかった。
- ・ 強みにフォーカスするということが大切なこと、実践したい。
- ・ “ニッチで勝負”というメッセージが心に響きました。
- ・ 現在の仕事内容に直結しており、非常にヒントになりました。
- ・ 提携について、色々な形があることを俯瞰して見れた。
- ・ 内容も満足しましたが、セミナーの進め方に感心しました。
- ・ 富田社長からは、提携のシステムを、元谷専務からは天才的なひらめきと  
志の高さを学ばせていただきました。
- ・ お二人のお話が聞けましたので、とても得た気分です。
- ・ 楽しい雰囲気、いい情報を知ることができた。

～社長の富田より～



今回は、私の事業提携についての講演と、アパホテルの元谷専務によるコラボレーションの  
多数の実例の組み合わせによるセミナー、うまくいったと思います。

アパホテルさんのお客様目線での徹底した企業努力、私も感心しました。

今回は、アパ社長ラーメン、アパ社長カレーだけでなく、龍角散の新製品、ロッテリアの食事  
券、ガリガリ君ストラップ、そして、アウディ7日間試乗券など、協賛商品もいくつもあり、皆さ  
んにプレゼントさせていただきました!



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**

『新規事業参入のポイント：  
競争が少なそうな領域はどこか？』

日本人は「競争が好きだ」と言われることがあります。

ついつい、他と同じような土俵で相撲を取りがちで、競争が激しい領域で勝つべく、最大限に努力をしてしまう傾向があります。

新卒の就職活動の傾向などを見ていると、日本人の特徴が現れています。

新規事業を立ち上げる際に重要なのは、「何が今、人気があるか？」や、「他社がどの領域に参入する流れがあるか？」ではなく、「**競争があまりない領域はどこか？**」という視点です。

たとえば、新卒の就職活動で、人気ランキング上位の企業は、優秀な学生が集中しており、入社した後も、厳しい競争が待っています。

それと同じで、何らかのマーケットに新規に参入する場合、**参入した後の競争環境がどのようになるかをイメージして、よく考えることが必要**です。

もし皆様の会社が、資本力も、信用も、人材も、十分あるのであれば、**がっぷり四つ\***の“横綱相撲”で、競争の激しい分野でも、No.1になる戦略で戦ってもよいかもしれません。

しかし、もしそうでないならば、**ニーズ(需要)はあるものの、戦いが緩やかな領域や分野に進出することが大切**です。

つまり、「**競争が緩やかな分野はどこか？**」という視点を重視しましょう！そこを狙っていきましょう。

さらには、すでにある既存のビジネスであっても、特色を出し、**何か“強み”を作って、その“強み”にフォーカス**することで、一見、競争の中で、新規事業を立ち上げていけます。

私はセミナーで、「**中小ベンチャーの基本戦略は、ニッチ戦略である!**」とよくお話ししています。

**競争の少ない領域**を見つけて、たとえ、ニッチな分野であっても、そこに向けて、フォーカスした戦略で取り組むことで、**新規事業の立ち上げの成功確率を上げる**ことができます。

\* がっぷり四つとは？⇒相撲の取組で、両者が右または左の組み手で互いに差し手をとって組み合うこと

記事から学ぶ

Morning View  
Society

<Today's Topic>

【 会議に問題ありませんか？～だったら・マンネリ・結論なし 】

日刊工業新聞が、毎週火曜日に連載しているネットでのアンケート調査の結果による「いまどき職場百景色」、毎回なかなかおもしろい内容が続いています。

今回は、『会議に問題ありませんか？』というテーマでした。

メールが主流になっている現在のビジネス社会でも、会議は、切っても切れない存在で、その生産性は気になるところですね。

アンケート結果では、

「会社の会議に問題や不満はありますか？」という質問では、95%の方が「ある」と回答。

また、「どのような点が問題だと思いますか？」という質問では、「長い(定刻で終わらない)」が最多の58%、次に「マンネリ化している」が53%、「役職者の意向に流されやすい」という回答が、3番目の42%。

ほぼ全ての方から複数の回答をいただき、多くの方が会議に対して不満を抱えている実態が明らかになった。

とのこと。

「だったら・マンネリ・結論なし」という悩みが多いようですね。

アンケート結果では、他方で、

「事前に資料を配布する。目標終了時間を決める。ゴールを決める」(男性・50代)、「3W(誰が、何を、いつまでに)を明確にするよう意識し、先送りや決定事項の未実施を予防している」(男性・50代)など、自由回答では会議の生産性を高めるために実施している内容も数多く投稿された

ともありました。

皆様は、会議の生産性を上げるために、どのような工夫をされていますでしょうか？

なお、日刊工業新聞社は、毎月1回、私のセミナーを運営してくださっています。

掲載日:2013年5月21日

『会議に問題ありませんか？～ だったら・マンネリ・結論なし』  
(日刊工業新聞)

Pick UP セミナー情報



- 日 程:2013年7月22日(月曜日)、9月4日(水曜日) 19:00~21:00  
[18:45受付開始] 最後は交流・相談タイムがあります。  
※7月と9月に2回、同じ内容で開催いたしますので、ご都合のよい日程でご参加ください。
- 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・エクスプレス・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>