

コロナ禍に打ち克とう

今回のコロナ感染症は、世界的規模の景気低迷を引き起こしましたが、これは今までのバブル崩壊やリーマンショックの比ではありません。しかし、手をこまねいているわけにはいきません。自社で出来ることは積極的に取り組んでみたいものです。

●業績シミュレーションで資金繰りに対処する

想定外の事態に直面している現状において、これからの業績を正確に予測することは困難です。しかし、自社の業績を予測することはできます。これからの業績を最悪のパターン、停滞のパターン、現状維持のパターンに分けて、資金繰りをシミュレーションしておくことで、最悪の事態に対しても備える準備ができます。

●現状資産を洗い出する

貸借対照表から、自社が保有する資産を洗い出してみましょう。遊休資産がないか、保有したままの有価証券等がないか、活用はしているが収益性が良いとは言えない不動産も、処分の対象になります。処分により現預金を増やす、または債務を圧縮することにつながることができます。

●固定費を削減する

固定費は、毎月変動することなく発生するので、手を付けることができないと思いがちです。しかし、今は非常事態です。金額が大きく、今まで着手していなかったものから真っ先に行う必要があります。具体的には家賃があげられます。恒久的な引き下げか、一時引き下げか、支払いの延期か等、最初から諦めることなく家主との交渉に臨みましょう。また、管理費や水道光熱費などの引き下げや免除も交渉の対象となりえます。

人件費に手を付けることは、なかなか勇気がいります。もし役員報酬が従来通り支給できないのであれば、減額することも一つです。減額により社会保険料も下がりますし、源泉税も低くすることができますが、業績が好

転したときには、いち早く元に戻したいものです。

不採算事業から重点強化すべき事業に人員をシフトすることで、収益力を高めることに注力していくことも大切なことです。それから人件費を固定費ではなく変動費化することができれば、なお良いと言えます。パート化を推進する、業績連動するなど一つですが、モチベーション低下を招くことには十分注意しなければなりません。

●損益分岐点を引き下げる

損益分岐点(BEP)とは、収支が等しくなるときの売上高のことです。売上高が低くなくても赤字が出ないのであれば、自社の体力が強化されたということになります。このBEPを引き下げる要素は2つです。一つは利益率を上げることです。この場合、単価を上げるか原価を引き下げるかになります。現状では厳しいものといえます。そうなるとう一つの要素である固定費の削減となります。家賃や人件費、保険料などは、引き下げることができればBEPが下がってきます。

●必要事業資金を圧縮する

必要事業資金とは、仕入れから在庫、販売、回収に至るサイクルの中で、事業継続に必要な資金を指します。売掛金と在庫金額から、買掛金を差し引いた金額といった方がわかりやすいかもしれません。この事業資金が大きいほど資金繰りが大変になりますので、圧縮することが必要です。そのためには、売掛金の日数短期回収や現金回収、在庫の圧縮、買掛金の支払い日数の長期化などの交渉が重要になってくるでしょう。

コロナ関連の融資・補助金をはじめとした支援制度について、弊社ホームページでもご紹介しています。ご質問等ございましたら、遠慮なくご相談ください。

