

目次

I 社長が経理部長へ投げかけた「経営数字への疑問」

3

1 お金があつてこそ儲かったというんだ

- ① 利益が1,000万円出ても、借金1,000万円はすぐ返せない!? 4
- ② 利益が出ていても、なぜ税金を払うお金がないのか 6
- ③ なぜ「勘定合って銭足らず」になるのか 8
- ④ 儲かったお金がどこにあるのかを考えると 10

2 経理屋の発想で話をするな

- ⑤ 「投資をしたら減価償却が増えて利益が減りました」っておかしいぞ 12
- ⑥ 「売上が増えたので経費も増えました」っておかしいぞ 14

3 月次決算書は経営者が見てわかるものをつくれ

- ⑦ 月次決算書を見て何もわからないのは社長が悪いのではない 16
- ⑧ 明日がわかる会議資料はこうして生まれてきた 18
- ⑨ 担当者の思いが入った部門別の損益計算書をつくれ 20
- ⑩ キャッシュフロー経営は自分の家計簿から学べ 22

4 全社員が利益に向かって走り出せ

- ⑪ 数字の中に社長の熱い思いを入れないとダメだ 24
- ⑫ 社員が利益に向かって走り出すシステムをつくれ 26

II 「実学の成長発展システム」実践塾

28

1 “キャッシュストック計算書”でこうしてお金を残せ

- ⑬ まずお金が残る仕組みをしっかりと理解する 30
- ⑭ 在庫・売掛金等の徹底した管理が資金繰りを良くする 31
- ⑮ 売上と仕入の出入金サイトの悪化が資金繰りを悪くする 32
- ⑯ 営業戦略により資金繰りを良くする 33
- ⑰ 美しい決算書になれば資金繰りが良くなる 34

2 “事業承継経営計画表”で今からやるべきことを見抜け

- ⑱ これから先3年以内に何をすべきかを考える 35
- ⑲ 事業承継経営計画表をつくれれば今からやるべきことが見えてくる 36
- ⑳ 一般的な会社の事業承継経営計画表のつくり方 37
- ㉑ 社長退職までの事業承継経営計画表のつくり方 38
- ㉒ 法人税・所得税・相続税を考えながら計画する 39

3 “業績報告会”で社長の熱い思いを全社員に浸透させろ

- ㉓ 幹部が別人のように変わっていく経営会議 40
- ㉔ 幹部の意識改革の進め方を家計簿より学ぶ 41
- ㉕ 再生されたある会社の奮闘記 42
- ㉖ 会議を成功させるには熱いリーダーの熱い言葉 43
- ㉗ 会議では、過去を反省して明日を語る 44
- ㉘ 明日を語るとは、来月の具体的な行動計画を示すこと 45
- ㉙ 幹部の意識の変化が数字に現れてきた 46
- ㉚ 成功事例が横展開して全店に広がっていった 47