

706号・完了稿・はやぶさ2 社長の仕事を減らす、という成長戦略② 本物の財務は実際にキャッシュを生み、経営を健全化する 2025年07月11日(金)

社長の仕事を減らす、という成長戦略

「社長ひとりで全部やる」はもう限界——

仕組み化、資金繰り、人の悩み…。

結局すべて自分で抱えていませんか？

そんな経営の壁を乗り越えるヒントは、“社外ブレイク”の活用にあるかもしれません。

実際に社外の力を借りて成長した会社の事例や、

経営のヒントとなる発想を4回にわたってお届けします。

【済】第1回 採れない時代に、“辞めない・考えて動く従業員”を育てる仕組み

第2回 本物の財務は実際にキャッシュを生み、経営を健全化する

第3回 集客を仕組みに変える、伸びる会社の共通点

第4回 小さな会社にこそ必要な“外の視点”と“任せる勇気”

~~~~~

第2回 本物の財務は実際にキャッシュを生み、経営を健全化する

【目次】

■はじめに

■財務は“お金の出入りの事後管理”ではない

■CFOの仕事は「未来の数字をつくること」

■「社外CFO」でキャッシュフローをデザインする

■最初の一步は、数字を“使う”意識を持つこと

※「社外CFO」とは社外財務担当役員のことです。

「うちの経理は毎月きちんと帳簿を締めているし、税理士にも相談している。

だから財務は大丈夫」

——そう思っていないですか？

多くの中小企業で起こるのは、まさにこの“安心感”が原因の経営リスクです。

帳簿の整備と税務申告が「財務の仕事」だと誤解されることがとても多い。

しかし本来の財務の役割は、単に過去の数字を記録することではなく、

数字を「未来に向けた経営の意思決定」に変えることです。

それができている会社だけが、キャッシュを生み、持続的に成長しています。

たとえば、あなたの会社ではこんな問いに即答できますか？

- ・今期の利益計画は、どの取引先や商品がどれだけ貢献する見込みか？
- ・来月・再来月の資金繰りは、どの程度余裕があるか？
- ・売上と粗利の改善の余地は、どの商材や商流に潜んでいるか？

「答えられない」「勘でやっている」という会社は少なくありません。

でもそれは、経営者が無能だからではなく、正しい仕組みと視点を持っていないだけなのです。

本物の財務が生むのは、「キャッシュ」と「収益力」による「見通し」と「安心」です。

ここからは、その本質と実践の第一歩をお伝えします。

#### ■財務は“お金の出入りの事後管理”ではない

そもそも財務とは、単なる経理や会計の延長ではありません。

経理が「お金の流れと収益力を正しく記録する」役割なら、財務は「お金の流れをデザインし、資本力を強化」する役割です。

「この設備投資をすべきか？」

「いつどのくらい借りるべきか？」

「どの取引条件を見直せばキャッシュが増えるか？」

こうした問いに答えるのが財務です。

しかし多くの会社では、経理の延長線でキャッシュフローを“後から”確認するだけ。

結果、資金繰りが詰まってから慌てる、利益は出ているのにお金が残らない、ということが繰り返されます。

財務が強い会社は、先にキャッシュの流れをデザインし、それを基準に動きます。

だから「攻めるべきとき」と「守るべきとき」が明確です。

財務が変わると経営の選択肢が増える

本物の財務には、数字の管理だけではなく「経営の視点」が必要です。

「財務＝守り」と考えられがちですが、実は攻めの武器そのもので、勝ち残る戦略なのです。

- ・どの顧客が利益率を押し下げているか？

- ・どの商材が最もキャッシュ化スピードが速いか？
- ・どの取引先に条件交渉をすれば資金繰りが改善するか？

こうした視点を持つと、手許資金が増えるだけでなく、戦略の選択肢が増えます。

たとえば、売上 50 億円以下の製造業・卸売業で、商品アイテム数や顧客数が多い会社でも、実はきちんとした ABC 分析(どの商品・どの顧客が利益やキャッシュにどれだけ貢献しているかの分析)をできていないことが多いです。

きちんと分析をして初めて、低収益の取引を改めたり条件交渉をしたりできるのですが、これをやるだけで年単位で数千万円のキャッシュが生まれる事例も珍しくありません。

「うちは数字が出ているから大丈夫」と思っている、実は粗利の半分以上を一部の取引先が支えていたり、不要な在庫でキャッシュを寝かせていたりするケースが非常に多いのです。

#### ■CFO の仕事は「未来の数字をつくること」

ここまで読んで、

「うちには CFO なんていない」

「経理担当も一人だけ」

と思われたかもしれません。

でも安心してください。

社外 CFO という選択肢があります。

社外 CFO は、毎月の試算表を読むだけではありません。

将来キャッシュをどう生むか、利益の源泉はどこか、経営者と一緒に考えます。

たとえば、弊社がご支援する場合は、以下のような取り組みを行います。

- ・月次の利益・キャッシュフロー計画を立て、進捗を見える化
- ・取引先・商品別の粗利・キャッシュ貢献を分析
- ・適正在庫・取引条件を見直し、資金余力を確保
- ・銀行交渉や補助金申請の支援
- ・経営会議に同席し、意思決定を一緒に進める

こうした仕組みを入れるだけで、経営の選択肢は飛躍的に増えます。

#### ■「社外 CFO」でキャッシュフローをデザインする

「財務のことは税理士に相談しているから大丈夫」  
そう考える方も多いでしょう。

でも一般的な税理士が、担当くれる役割は「税金の申告」プラス「税務の合理化」。  
キャッシュフローの改善や未来の資金戦略までは踏み込んでくれません。

一方、社外 CFO は「稼ぐ・貯める・攻める・守る」お金の流れを丸ごと設計する存在です。

- ・経営者が漠然と抱える「お金の不安」を言語化し、構造化する
- ・改善の余地が大きい部分から順に手を打つ
- ・短期のキャッシュと中長期の戦略を両立させる

この伴走が、経営を一変させます。

#### ■最初の一步は、数字を“使う”意識を持つこと

ここまで読んで、「自分にはまだ早いかもしれない」と感じる方もいるかもしれません。  
しかし、財務の基本は「数字を集めること」ではなく「数字を使うこと」です。

まずは、たとえば 3 か月先の資金繰り表をつくる。  
次に、商品別の利益と入金タイミングを整理する。  
それだけでも、現状が見え、意思決定の質が上がります。

そこから一步踏み出し、外部の知見を借りることで、  
「数字が経営を支える感覚」が生まれます。

あなたの会社に「未来を描く財務」を  
「攻めの戦略を打ちたいが、資金の見通しが立たない」  
「利益は出ているのにお金が足りない」  
「税理士任せで、数字が経営に活かせていない」

もし一つでも思い当たることがあれば、

それは“未来を描く財務”への転換のサインかもしれません。

経理ではなく、経営のための財務へ。

その第一歩は、社外 CFO という選択肢を知ることから始まります。

編集長 岩下一智 (株) Tiger・HosBiz センター・執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)

今回の記事はいかがでしたか？お楽しみいただけましたか？

次回は

社長の仕事を減らす、という成長戦略

「社長ひとりで全部やる」はもう限界——

仕組み化、資金繰り、人の悩み…。

結局すべて自分で抱えていませんか？

そんな経営の壁を乗り越えるヒントは、“社外”にあるかもしれません。

実際に社外の力を借りて成長した会社の事例や、

経営のヒントとなる発想を 4 回にわたってお届けします。

の第 3 回

集客を仕組みに変える、伸びる会社の共通点

をお送りする予定です

お楽しみに！

~~~~~  
■参考図書■Amazon 電子書籍&オンデマンド版

「理念経営道実戦教本」25年4月25日発売【済】・・・定価：3300円（税別）

B5版 約190頁

委細はHP等でご案内いたします。HPも3月1日よりリニューアルいたしました。

<https://rinenkeidoh.com/>

著者：(株)Tigre・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

~~~~~

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

heart\_gaia\_gi@hosbiz.net

~~~~~  
バックナンバーは下記の URL を確認してください。

<https://rinenkeieidoh.com/MailMagazine>

社名：変更のご案内

第3の創業として、理念経営道を全身全霊をかけて普及の取組んでまいりますとともに持続可能な推進体制にするため「ティグレ社」とジョイントビジネス（JB）を組んで小規模企業・中小企業が「地域・業界No.1」となって、持続できるように

「創客 伴走型経営支援」をすすめてまいります。HP を更にリニューアルした暁には、詳しくご案内させていただきますのでよろしくお願い致します

新社名:::(株)Tigre・HosBiz センター（ティグレ・ホスビズセンター）

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻をよろしくお願い致します。

次回、第707号は

社長の仕事を減らす、という成長戦略

「社長ひとりで全部やる」はもう限界——

仕組み化、資金繰り、人の悩み…。

結局すべて自分で抱えていませんか？

そんな経営の壁を乗り越えるヒントは、“社外”にあるかもしれません。

実際に社外の力を借りて成長した会社の事例や、

経営のヒントとなる発想を4回にわたってお届けします。

の第3回

集客を仕組みに変える、伸びる会社の共通点

を、25・07・18(金)にお届けする予定ですので、

楽しみにしててくださいね。

※なお内容は予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

◆「理念経営道実戦教本」のダイジェスト版（Amazon・kindle 対応）の「理念経営道・入門」が発売されますので、その予告をお届けします。

内容は、「AI 経営革命」で、AI をいかに使いこなすかのガイドブックです。

- LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、  
私たちは「世のため・人のため」になれない。  
とクルー一同尽力しております。

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。  
では、また次号で元気にお会いしましょう！

- ◆発信日・・・毎週・金曜日
  - ◆発行責任者・・・Captain 平本靖夫
  - ◆編集長・・・岩下一智・(株) Tigre・HosBiz センター・執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者
- プロフィール  
<https://rinenkeieidoh.com/Members>  
Facebook  
<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>  
お問い合わせは <https://rinenkeieidoh.com/Contact> まで  
.....

ご愛読ありがとうございます  
著者：(株)Tigre・HosBiz センター  
Captain 平本靖夫  
プロフィールは  
[rinenkeieidoh.com/Members](https://rinenkeieidoh.com/Members)

- ◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は  
メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net  
発行責任者：Captain 平本靖夫、  
編集長：岩下一智 MRC