



## 今月のトピックス

1. 社長室から、こんど~です
2. 経営まめ知識「キャッシュフロー経営」
3. 顧問先様ご紹介
4. 大成ソフトボールチーム結成 対戦相手募集中!



©Kimuratekkousho Co.,Ltd.

大成経営コンサルティンググループは、財務会計総合コンサルタント業として、企業経営に関するあらゆるご相談に対応しております。

(株)大成経営開発・・・財務会計総合コンサルティング

(株)船井財産コンサルタント熊本・・・企業再生、相続、不動産

(株)大成アフエクション・・・居宅介護支援、通所介護事業

清永税理士事務所・林秀俊税理士事務所・西田司法書士事務所・竹馬社会保険労務士事務所・社会保険労務士秋岡事務所

所・的場土地家屋調査士事務所

(株)エイビスアソシエイツ・・・記帳代行、給与計算

(株)アップワード エスト保険・・・生命保険、損害保険

## 社長室から、こんど~です

7月になり、梅雨明けまでもう少しとなりました。今年の後半戦もスタートし、気合を入れなおして、毎日仕事とダイエットに励んでおります。(あんまり痩せてないかな?) さて今月は、ダイエット中と言いつつ、大好きなケーキのお話をさせていただきます。熊本にもたくさん有名なケーキ屋さんがありますが、先日100年企業サークル(SYワークス)の研修で、**アントルメ菓樹**さんへお邪魔させていただきました。柴田オーナーのお話をお聞きする機会がありました。経営者としてとても心に残るお話でしたのでご紹介いたします。



柴田オーナーは2代目。先代のお父様が松月堂(アントルメ菓樹の前身)で朝から晩まで一生懸命に働いているのを見て育ち、お父様をとて尊敬されていたそうです。ところが高校生になった頃から、お正月もお盆もなく働かたくないと思うようになり、サラリーマンになろうと思い、大学に入られました。その大学で、留学制度があることを知り、家を出ることができるという理由から、猛勉強して4年生の時にアメリカへ1年間留学されたそうです。ところが留学先の文化祭で、メキシコの学生さんが下手くそなケーキを作っているのを見て、自分の方が上手だと思い作ってみたところ、「ブラボー」の声が上がり、初めて自分にケーキを作る技術があると気付かれたそうです。

ケーキ屋になりたくなくてアメリカに行ったのに、ケーキ屋になる決心をして帰って来られました。それから、松月堂でお父様と一緒にお店でケーキを作ってみたところ、なぜか自分の作ったケーキは売れず、お父様の作られたケーキの方が売れたそうです。フランス菓子の方がお洒落で美味しいのに、売れない。お客様から「まずい」と言われるのは、きっとこの辺の人はフランス菓子を食べたことがないからまずいと思うのだとか、売る場所が悪いのだとか、全て他人のせいにしていたそうです。結局、お父様のケーキの作り方を学び、お客様が好む柔らかいスポンジのケーキを作るようになりました。そうしていくうちに、社員さんからチーフと呼ばれるようになり、ついてきてくれるようになっていったそうです。結局、柴田オーナーが一番学んだことは、自分の師匠はお父様であったということ。なかなか親子で商売をするのは難しいものです。柴田オーナーは、悩み迷った時にも常にお客様に目が向いていて、お客様の喜ぶケーキを作ることを考えた時、それがお父様のケーキだったということでした。



また、先代の時の店舗名は松月堂で、今はアントルメ菓樹というのですが、松月堂の名刺を出すと、「和菓子屋さんですか?」と言われることがあり、名前を変えようと思ったそうです。これを提案してみたところ、銀行はじめ親戚一同全員が反対されたそうです。2代目は大変ですね。その時お父様だけは名前を変えることに賛成してくださり、今の名前になったそうです。

柴田オーナーは、ケーキの売れない時期である5月から10月の今が、自分の出番であり、勝負所とお話されています。この時期には、チラシを出さないケーキ屋さんがほとんどですが、柴田オーナーは相手を考え、商品を決めて、チラシを打っています。他店がしない企画をし、夏を狙います。そのアイデアの素となるものは、普段からショーケースの前に出て、お客様とお話することだそうです。お客様がいろんなことを教えてくれると話されていました。



お店が人を育ててくれる。自分の性格に合ったお菓子を作ればいい。心とお菓子とお店が三位一体になることが一番いい。柴田オーナーが考えられる菓子職人にとって大切なことは、「**目標を失わないこと**」また「**夢は書いて目標にすること**」と話されています。これは菓子職人に限ったことではありません。全ての人に言えることです。

いつ行っても広い駐車場にたくさんの車が止まり、お客様が幸せそうな顔でケーキを選ばれている姿は見るだけで幸せな気分になります。色とりどりのショ

トケーキに工夫を凝らし、見た瞬間に歓声をあげたくなるようなデコレーションケーキに、柴田オーナーの笑顔が重なって見えました。ありがとうございました。

(株)大成経営開発社長 近藤 記)

## 経営まめ知識「キャッシュフロー経営」

いま東京事務所です。昨日熊本より帰りました。週末からはベトナムです。早いもので今年後半になりました。皆さまいかがお過ごしでしょうか？



今月は、キャッシュフロー経営についてお話してみたいと思います。たまたま今月船井総研さんとの勉強会がありました。そこで出た話です。船井総研さんの会計事務所コンサルティング担当の方が、大成さんは資金繰り指導が出来るので強いということでした。そういう事務所は、いまの時代でも延びているという事です。普通の事務所は、損益計算書で利益を計算したら税金計算をして終わりです。事前指導もありません。大成さんはキャッシュフローや貸借対照表で現預金残高や資金繰り指導が出来、銀行交渉まで出来るので凄いということでした。

また、あるお客様のところでの話では、銀行の事が分からない資金繰りの事が分からない税理士事務所はダメだということで新規紹介が、顧問先から舞込んだりしています。利益が出ても現金残高とは一致しませんので、倒産することもあるからです。税理士事務所は利益から税金を計算すれば社会的責任としての仕事は終わりです。あと海となり山となりで関係ありません。経営者は、それよりも現金残高が大事です。でないと会社が倒産する可能性があるからです。本当は、その話を聞きたいです。

日本にキャッシュフロー経営が導入される様になったのは、あの昭和の終わりから平成の始めのころのバブルの頃です。好景気で利益以上の土地を中心とした設備投資をして、資金ショートとした黒字倒産が続発したからです。利益と現金残高の関係性を理解している経営者が少なかったからです。

難しい話は抜きにしてキャッシュフロー経営について簡単に話をしてみたいと思います。

要は言葉の通り現金預金の出入りを理解し、それを活用した経営方法です。利益以外に在庫資金などの運転資金の増減を管理し、残った現預金で投資したり毎月の銀行借入れ返済を行うという経営方法です。これにより資金ショートを防ぐと同時に現場改善と銀行借入れ及び返済を管理します。ある意味では、理解できれば簡単な経営方法です。ただこれを理解し指導できる会計事務所の職員が少ないので、これを中小企業で活用している所が少ないだけだと私は考えています。大企業ならいざ知らず中小企業には、そういう専門家を内部に雇ったりする体力もありません。自分で勉強するかキャッシュフロー経営を指導できる会計事務所などと出逢わないと、なかなか難しいのが現実です。まして銀行交渉となるとそれ以上に難しくなります。

是非皆さんもキャッシュフロー経営について、お知りになりたければ弊社の社員に聞いてください。リーダーを含め全社的に対応させていただきます。是非資金繰りに困っているお客様は、弊社担当へ説明をうけられてください。説明と同時に銀行対応もさせていただきます。また、お知り合いの方で銀行対応や資金繰りに窮しているお客様がありましたらご紹介ください。お互いがウィン〜ウィンの関係でお手伝いさせていただきます。自社を含め周りの人達が、良くなる様にキャッシュフロー経営をお使いくください。

最後になりましたが、みなさまがキャッシュフロー経営導入で今以上の発展をされることを心よりお祈りいたします。来月は、最近良く相談を受ける事業計画の立て方についてお話をさせていただきたいと思います。

(東京事務所にて  
大成経営コンサルティンググループ 会長 石本 記)



## 顧問先様のご紹介「有限会社 末永商店様」

今回ご紹介させていただくのは、(有)末永商店様です。末永商店様には「鮮魚部」と「石材部」(金剛石材様)があります。どちらも看板娘の美人の奥様が笑顔で迎えてくださいます。



「鮮魚部」は八代の中心地にある、「お魚の事なら何でも任せてください!」というお魚屋さんです。店内には新鮮で美味しそうなお魚がずらりと並んでいます。お店に入るとお店に来てくださった事に感謝の気持ちを込めて接客されていると言われるだけあって、笑顔あふれる温い雰囲気です。お魚はパックに詰めて売るのはなく、グラム単位ではかり売りです。これは必要な方に、必要な量だけ、言葉を交わしながら販売する為で、お魚はお好みに応

じてさばいてもらえます。その際、不要な骨や内蔵は処分してもらえますので、ゴミを減らして地球にも優しいですね! さらに6月よりポイントカードが出来ました。ポイントに応じて割引もありますよ。今の旬は、イッサキにアジにカツオのタタキ! 是非一度ご賞味下さいませ。



「石材部」(金剛石材様)は、「石の事なら何でもお任せください!」という石屋さんです。石はインド・南アフリカ・中国など世界中から直接買い付けている為、価格もリーズナブルです。デザインは専門のCGグラフィックデザイナーがいらっしゃいますので、全てオリジナルです。

お墓を建てるということは家族の現在・過去・未来を「つなぐ」という事です。「つなぐ」という役割をもとにお客様のお役に立ちたいという思いのもと、毎日頑張っておられます。写真は手で彫ってある「影彫」(いんえい)というもので、写真そっくりに彫る事ができます。最近では万葉の里の竜と水鉢も作成されました。ご依頼があれば表札からポスト等まで何でも作成していただけます。年一回は10万円の商品券が当たるキャンペーンもありますので、お見逃しなく!



有限会社 末永商店  
魚の事なら (0965) 32-6137  
石の事なら (0965) 33-3063

## ソフトボールチームの対戦相手募集中!

大成グループ内スポーツ万能選手(自己申告)によるソフトボールチームが出来ました。ユニフォームも揃えて、バッチシです。今後、地元の市民早起きソフトボール大会などに参加予定。はっきり言って、強いです(心意気のみ)。対戦してみたい! というチームありましたら、いつでも対戦いたしますので、是非是非お申し込みくださいませ。オールドガールによるチアリーダーも付属でついてきますヨ!



### 編集後記

先月号に引き続き、今月号の表紙の写真も素敵でしょう~。顧問先様である(有)木邑鉄工所様より写真の提供いただきました。お庭で育ててあるそうです。花のある暮らし、憧れます。ありがとうございました。

発行元 (株)大成経営開発 熊本市田井島 1-3-50 TEL:096-377-1101 FAX:096-377-1114