

一般社団法人 SCM共同ネット研究会 代表理事 滝沢保男  
〒105-0023 東京都港区芝浦1-13-10 第三東運ビル8F  
TEL : 03-5419-8239 FAX : 03-3455-7023 URL : http://www.scm-net.jp

一般社団法人SCM共同ネット研究会（滝沢保男理事長）は、第9期の異業種共同ネットの組織活動を開始、11か月が経過した。

「人と人、企業と企業の架け橋に」「共同・三方良」をコンセプトに掲げ、物流をベースに、企業間及び人の関係性の構築を支援、提案を行っている。現在では業界の枠を越え異業種との連携で独自のヒューマンネットワークを構築し、47企業に加盟いただいている。

次世代共同物流事業、ICLT事業、物販サービス事業、相談サービス事業、イベント広報事業サービスの5つの事業を通じ、会員企業支援活動（ビジネスマッチング、販路拡大等）や企業間同士での共同での営業の形を形成している。

（本部事務局）

#### 〈4月本部活動〉

- ・24日／若手部会オンラインミーティング開催

#### 〈5月本部活動〉

- ・13日／関東異業種交流会議「延期」
- ・19日／総合次世代研究会会議「延期」

#### 〈6月本部活動予定〉

- ・11日／関東異業種交流会議予定
- ・17日／理事会・事業戦略会議開催予定
- ・24日／総合次世代研究会開催予定

### SCM若手部会始動

4月24日、SCM若手部会のミーティングを開催いたしました。まずはこの状況下の中、できることから始めようということで、テスト的に少人数にて「ZOOM」を使いオンラインでのミーティングを試みました。若手部会立ち上げに関し、年明けより各会議などで告知はしてまいりましたが、新型コロナウイルス感染拡大の影響を考え、開催を見

合わせておりました。今回本部事務局より声掛けを行い、開催に至りました。

社会的にも当たり前になりつつあるオンラインでのミーティング。メリット・デメリットの両面がございりますが、顔を見ての会話は一種のコミュニケーションとして、とても有効なものと感じました。今回はテストということもあり、まずは状況の共有を行った。その他、今後の若手部会の定義やどのような形で進めていくかなども話し合い、月一でミーティングを開催することを決定。内容としてはビジネスマッチングや課題解決に向けた議論、毎月セミナー形式の発表を持ち回りで各月に1人ずつ行うことを決めた。また都度、本誌で活動の紹介を行ってまいります。今回は緊急事態宣言解除後に開催を予定しております。



若手部会オンラインミーティングの様子

## 専門家に問う！

相談サービス事業部によるQ&Aコーナー。32回目はセブンスセンス税理士法人の徐瑛義代表に企業の資金繰りについて聞いた。

Q：企業の資金繰りに関してアドバイスをください。

A：株式相場などが暴落した時の格言に「Cash is King（キャッシュ・イズ・キング：現金は王様）」という言葉があります。相場暴落時には投資を引き払って手元に現金を持っておくことが最も安心であるという意味です。コロ

ナ禍の現在も同じです。企業はキャッシュさえあれば、言い換えれば資金繰りが安定している限りは、どのような状況にあっても事業を継続することができます。企業が事業を継続する中で押さえなければならないポイントは多々ありますが、資金繰りほど重要なものは無いと言っても過言ではありません。企業が倒産の危機に瀕するほとんどの原因は資金ショートだからです。それでは、企業はどのようにして資金繰りを維持すればよいのでしょうか。銀行から借りる、補助金を申請する、給付金をもらう、支払サイトを変更する、など様々な対策がありますが、それ以前に

押さえっておかなければならない最重要ポイントがあります。それは、資金繰り表を作成することです。



徐瑛義代表

資金繰り表を作成する目的は、現状把握と将来予想です。どれくらい資金が足りていないのか、いつまで資金が持つのか、人員計画をどのように立てていくのか、どれくらいの設備投資をすることができるのか、など資金繰り表が無ければ経営上の重要な判断をすることができません。資金繰り表を基に現状把握と未来予想を

行うことによって、融資を検討したり仕入先と交渉をしたりといった機動的な経営判断を行うことが可能になります。

さらに、金融機関から融資を受ける際に多くの企業がぶつかる壁が事業計画書ですが、ここでも資金繰り表は重要な役割を果たします。資金計画を伴った事業計画書が無い場合には金融機関から相手にされないことも往々にしてあるのです。逆に言えば、資金繰りを

きちんとしている企業に対しては金融機関からの評価も高くなります。そのような企業は例外なく資金調達に成功していますし、今後も生き残っていく可能性が高いでしょう。

キャッシュは企業にとって一番大切なもの、言い換えれば血液のようなものです。いかに売れ筋の商品を扱っているかが、いかに優れた技術を持っているかが、キャッシュを上手く循環で

きなれば企業経営は傾いてしまいます。資金繰りのコツは、資金不足を早く把握して迅速に手を打つ、この一言に尽きます。早め早めに対応して資金ショートを起こさないことが最も重要です。もし資金繰り表を作成していない場合は今すぐにも作成に取り掛かってください。場合によっては弁護士や税理士など専門家の助力を得ることも有益です。

## SCM 会員紹介(その 89) 株式会社アスフィード



弊社は、家具販売部門と軽貨物配送部門を展開しております。お客様の希望や要望にできる限り応じられるようお客様に寄り添ったサービスの向上に努めていきたい。責任を持った対応をしたい。お客様に最高の満足と喜びを提供したい。そんな思いから私は会社を創業しました。

### 【家具販売部門】

イタリア輸入家具・国産家具・オフィス家具・店舗家具・造作家具・カーテン・インテリア品の販売→10年以上経験のある専門スタッフが、ご希望の家具・インテリアをショールームにご案内し提案させていただき、納品・開梱・設置まで一括で迅速に対応させていただきます。また、なかなか売れない物件早く売却したい物件に家具やインテリアで物件の魅力を引出し売却したい方へ「早く」「高く」を目標に早期売却

のお手伝いをさせていただきます。

### 【軽貨物配送部門】

軽車両（軽バン・軽トラック・軽保冷車）を用いて、江東区を拠点として、お客様のニーズに合った地域（全国）への配送をしています。スポット便・緊急便・企業専属便・単身引越など取扱品目も多種多様です。物流業界という枠の中でも、物を運ぶだけでなく、サービスに重点をおいて、迅速な対応など、安心安全輸送に努め、様々なお客様から高い評価をいただいております。

### 【スポット便】

スポット便とは急を要する「手が足りない」、「今すぐ」をご希望される場合に企業様が必要な時に利用するサービスでございます。緊急、深夜、早朝、時間指定などに即時に丁寧確実でスピーディーな対応をお約束いたします。

### 【企業専属便】

企業専属便とは軽貨物車両とドライバーを弊社でご用意しまして大切なお荷物をご要望に従い配送する業務委託になります。企業様の看板・ブランド

を背負い専属的に確実な配送をするアウトソーシングサービスです。

### 【ハンドキャリア便】

ハンドキャリア便とは、お急ぎのお荷物を弊社スタッフが電車や新幹線や飛行機に搭乗しまして手荷として輸送いたします。一刻も早く遠方の納品場所まで、お荷物を数時間でお届けできる配送サービスです。

また新たに、弊社は家具を熟知したドライバーが主体となって家具の配送・開梱・設置の配送サービスを開始しました。

Asfidoの「fido」はイタリア語で「信頼できる」という意味です。【お客様・企業様に信頼され、明日の未来につながる】会社を目指しています。

### 株式会社 アスフィード

代表取締役社長 土屋光彦  
〒135-0012 東京都江東区海辺15-5-110  
TEL:03-6666-6290  
FAX:03-6666-6291  
URL: <http://www.asfido.net>

### 誕生日別、6月のビジネス運勢

1月生まれ	2月生まれ	3月生まれ	4月生まれ
自身にストイックに物事を追求する月。	難しい事に率先してチャレンジをする月。	今までの恩返しで周囲から頼りにされる月。	貢献欲が高まるが、衝突も起きやすい月。
5月生まれ	6月生まれ	7月生まれ	8月生まれ
人の影響を受けず、自分の道を突き進む月。	出会いに恵まれ、思い切った行動をする月。	メリハリがあり、今までの努力が結ばれる月。	我が強くなるが、周囲への感謝を大切にす月。
9月生まれ	10月生まれ	11月生まれ	12月生まれ
今後の人生に対する決断をする時期。	自分自身への問いかけをし、次へと進む月。	縁とタイミングが結び付き、けじめをつける月。	他者の意見に翻弄される月。