

让数字成为朋友吧！

我在 23 岁继承父亲的公司时，曾对当时的财务部长这样说：

“我们有 2000 万日元的经常利润，这笔钱现在在哪里呢？”

我至今仍无法忘记当时财务部长那张迷茫的面庞。

经常利润数额很大，但这并不意味着这笔钱完整地存在银行，手头有大量现金。

举个例子，即使销售额已经入账，如果销售货款一分钱都没有到账，会如何呢？

销售额既已入账了，账面上会显示有利润。

可是，由于销售货款一分钱都没有到账，所以即使账面有利润，实际上却一分钱现金也没有。

也就是说，“销售额或利润有多少”和“手里有多少现金”是两件完全不同的事。

因此，管理“销售额或利润有多少”，与管理“手里有多少现金”，必须要分开来进行。

所谓管理“手里有多少现金”，就是现金流管理。

现金流是指：综合计算上个月的存款余额有多少、本月的入账有多少、支出有多少、月底余额会是多少。

这并非什么难事。

要想把这事做的更高水准，就必须把现金流放在心上。

如果掌握了现金流的情况，那么在销售或采购时的判断就会更加准确。

例如，如果知道现金流很宽裕，就没必要勉强降价出售，生意可以做的更强势。

但如果现金流紧张，就必须尽快销售，以便尽早获得现金。

为何？因为一旦现金流断裂=无法付款=就会导致破产。

在付款时，如果现金流宽裕，就可以用现金支付，从而与对方谈判争取更低的价格。

但如果现金流紧张，就必须提出分期付款等方案。

即使账面上有销售额或利润，也未必就有现金。

希望大家能够关注“手里到底有多少钱”的现金流管理，这样才能把工作做得更高水准。