

1) 適者生存の時代を「勝ち抜く」24年度経営計画のつくり方と実績を出す point

はやぶさ2・644号 2024年03月29日(金)

\* 厳しい企業間競争でも「勝ち抜く」手立ては無限にありますが、

それを活用できるのは、求めた「人」のみが実現するのです。

%company%

%free1%

%free2%

%name\_sama%

**【4回シリーズの流れ】**

【済】◆第1回 適者生存のセオリーとスラップ&ビルド (S&B)

【済】◆第2回 個客の時代・共感者にいかに会うか

【済】◆第3回 従業員を含むステークホルダーに「共感」を持ってもらうには

◆第4回 正しいビジネススコア（経営会計）で考働する習慣を体得する

~~~~~

◆◆第4回 正しいビジネススコア（経営会計）で考働する習慣を体得する

**【1】 3つのNo.1がないと「勝ち残れない」・・・LittlejBis企業・中小企業においては・・・**

\* 生き残るには、他の競争相手に勝る「差別化 point=特長」がないと敗北しますので、それを持つことになります。

その3つとは

- 1) 地域・業界No.1の商材・サービスがある
- 2) 人時生産性（一人当たり営業利益）を地域・業界No.1を実現する。・・・絶対条件＝経営目標
- 3) 従業員満足度（ES）をNo.1にして、参画型経営を実戦して経営者マインドを高める。

と、前々前回＝641号でお話ししましたが

前々回、642号では「人時生産性＝1人当たり営業利益」について更に詳しく説明しました。

前回、643号では、「従業員満足度（ES）をNo.1にして、参画型経営を実戦して経営者マインドを高める。」ことが、「持続と進化」のpointなのですが、経営技法中心の経営コンサルでは、むしろ不効率と考える傾向があり、人財を育てることが「後回し」にされるのです。

\*このことは、彼の「松下幸之助」が、「**人づくりが、企業経営の根幹**」

と明言している事でも、経営の基本で在ることは、明らかなのですが、

中々受止められないのが残念です。

\*今号、644号は経営の意思決定（キャッシュ・フローと収益力）のための「**ビジネス・スコア**」が、精度よくタイミング良く提供される“しくみ”が無ければゴルフや野球等でスコアつけなければゲームには勝てませんし、ゴルフの場合は失格となりますね。

\*従業員にとっては「**年収**」は重大な関心事で「**公平**」に評価して「**平等**」に分配しなければ、意欲は高まらないのは明らかです。

そのためには、貢献度を正しく評価する“しくみ”が無ければ、社長の一存で評価していると見抜かれて士気は上がらず、下がってしまいます。

そのためにも「**ビジネス・スコア**」が、大事なのです。

◆そろそろ、本題に入りましょう。

① みなさんは、考働基準・意思決定の源になる「ビジネス・スコア」を考働の結果である、日々の成果を記録して。活用していますか？

\*私がかぎり、ほとんどの「小企業」では、やっていませんし、過去型のデータさえ正しくは処理してないのが、実態と観察しております。

② もしも、あなたが「近未来」に企業を持続し、あなたの人生を「悔いなき人生」にしたいのなら、

「企業経営」のやり方を進化させなければ、生き残れないと忠告いたします。

③ 税務会計と経営会計（管理会計）の「目的」の違いが、日本の小企業では理解されていないのが実態なのです。 そのことが、「小企業が激減」していく原因になっているのです。

\*株式上場会社や、進化をしたいとする企業では、必ず「経営会計＝管理会計」のデータ（ビジネス・スコア）で、「考働基準・意思決定」をする習慣を身に着け、実戦しています。

④ 「小企業」では、税務申告書を出すために、「税理士」に試算表づくりを依存していますが、税理士がつくる会計資料は、目的が「税務＝税金の申告」であることを、知ってくださいね・・・

⑤ そうした「小企業」のなかで、「自社と自分の人生」を、「世のため・人のため」になりたいと念じる「小企業」を「littleBiz 企業」と理念経営道では「命名」しています。

「零細企業」や「小企業」を差別用語と観じていますので・・・・・・

⑥ 経営会計（管理会計）の根幹は、「原価計算」と「キャッシュ・フロー」を、取引毎の「案件」で、

刻々と「キャッチ＝認識」することですので、データの処理スピードと確度が求められます。

\*具体的には、「部門別独立採算制」の経営会計システムですが、3ヵ月もあれ軌ば道に乗せられますので、「進化」するかの決断をお待ちしております。

それを、いかに「構築」するかは、ZOOM セミナーで解説いたしますし、お急ぎの時はお問合せください。

★経営計画の実務においては

1) 「売上基本計画」部門別・カテゴリー別・案件別に策定することになります。

2) 課題毎の解決手順・実行計画を「推進管理表」の“見える化”します。

この2点は、「収益性」UP に非常に大事な point ですが、ZOOM セミナーや講座で解説とOJT いたしますので、セミナー&講座をご期待ください。

あるは、お急ぎの時は

\*お問い合わせは「<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>」まで

\*経営計画の策定におい部門別にては、この「人時生産性」を高める施策が最大の point になり、各部門別に策定し実行計画を立てることになります。

執筆：(株)I&C・HosBiz センター はやぶさ編集長 岩下 一智

ご愛読ありがとうございました。

次号は

◆中小企業経営者列伝、第12弾。4回シリーズ

社員の半分に辞められ倒産危機！からのV字回復！！  
創業97年、高校中退社長のリアル雑草魂奮戦記

松本建設 株式会社 代表 松本 敬介氏

をお送りいたします。

どうぞお楽しみに！

~~~~~

■参考図書■Amazon 電子書籍

渋沢栄一翁の 合本主義「義利合一」の時代がきている

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

\*著者：(株)I&C・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](mailto:heart_gaia_gi@hosbiz.net)

~~~~~ZOOM セミナーの予告~~~~~

**【告知】 Zoom セミナー**

**「理念経営道実戦セミナー・シリーズ」開催**

**あなたが、実現したい「夢とテーマ」が「世のため・人のため」に**

なるのであれば、必ず「実現」します。

求めよ！さらば与えん！！

**\*\*今回の解説を、ZOOM セミナーで詳しく説明いたします\*\***

努力はウソをつきません。

■テーマ：

適者生存時代の3つの条件と経営計画書の策定と運用の point

- ① オリジナルの企業文化がある
- ② その文化が、言葉として「存在理念・経営理念」になっている
- ③ 全員参画型で「経営計画」を推進している（上記①②の実戦）

■日時： のち後、改めてご連絡いたしますが

- ① 1単位の講義時間は、講義**80分・Q&Aを入れて90分**を予定しています。
- ② 完全に理解していただくには、**6回のシリーズ**を想定しています。

★ オリエンテーション・ZOOM セミナー（無料）を45分で行いますので、

改めて「はやぶさ」にて日時はご案内申し上げます。

■料金等は：後程ご案内申し上げます。

・・・経営者・経営支援家・学生（専門・大学）で料金と受講料金が変わります。

\*お問い合わせは「<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>」まで

~~~~~  
バックナンバーは下記の URL を確認してください。

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 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  
よろしくをお願いします。

第645号 24・4・5（金）にお送りいたします。

◆中小企業経営者列伝、第12弾。4回シリーズ

社員の半分に辞められ倒産危機！からのV字回復！！  
創業97年、高校中退社長のリアル雑草魂奮戦記

松本建設 株式会社 代表 松本 敬介氏

\*ZOOM セミナーの詳細をご案内いたします。

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。

■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。

■平本靖夫、50年の経営支援家人生の集大成 第1弾！

『合本主義「義利合一」の時代がきている』

Amazon kindle にて発売中！！ 2000円

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

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) I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエイター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

\*お問い合わせは「<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>」まで

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html>

◆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