

次の一手を打ち、勝利するための経営会計 はやぶさ2・574 号 2022年 11 月 04 日  
(金)

◆お知らせ

小規模事業者持続化補助金の応募締め切りが迫っています！

「販路開拓」という建付けであれば非常に幅広い経費が対象となり、最大 200 万円(補助率 3/4)を受給できます。

第10回:2022年12月2日

第11回:2023年2月下旬

お考えの社長様はお急ぎください。

お問い合わせ・質問 heart\_gaia\_gi@hosbiz.net

Captain 平本 靖夫

%company%

%free1%

%free2%

%name\_sama%

■業界・地域No.1企業を実現する“経営会計”の実務

経営者が今すぐにやるべきこととは

クライアント企業 500 社を1社も倒産させたことがない「平本靖夫」が

業界・地域No.1企業を実現する戦略と作戦を導く“経営会計”について

どのように導入し、実践すればよいのか？

そのポイントについて詳しく説明いたします！

(株)I&C・HosBiz センター Captain 平本 靖夫

プロフィール

[http://www.hosbiz.net/kaisya0\\_3.php](http://www.hosbiz.net/kaisya0_3.php)

◆第1回 次の一手を打ち、勝利するための経営会計

◇第2回 戦略と作戦を導くための経営会計

◇第3回 誰でもできる経営会計の実戦ポイント

◇第4回 経営会計を導入すれば会社は上手く廻り出す

---

第1回 次の一手を打ち、勝利するための経営会計

目次

▼経営会計とは

▼何のために、会計データを取るのか

▼「日次決算処理」が基本

1, 経営会計とは＝管理会計の範疇でほぼ同義語ですが私の造語です

(1) 小規模企業のほとんど、中小企業の大多数は、会計と言えば「税務会計」と思っています。上場企業や高収益企業は「税務会計」で、経営はしていません。

その理由は第 4 回で解説いたしますので、ここでは「経営会計」について述べます。

(2) 会計には「税務会計」の他に、上場企業が使う「財務会計」がありますが、経営の意思決定を安全に確実にするデータ(以後: スコアという)を作成する「管理会計」が上場企業や高収益企業では使われています。

「経営会計」はこの「管理会計」とほぼ同じ働きですが、

「管理会計」は過去の事実を中心に「管理」のためのデータのイメージがありますので

「経営会計」と命名して私のすべての本では使っています。

◆データ……単なる事実の記録数字

◆スコア……データを意思決定する「情報」に加工してある

(3) 「経営会計」はデータそのモノは現在の事実ですが、経営環境の流れを読んで「勝利するための次の一手」を打つためのスコア(データ)を示すことが違うのです。

「経営会計」は理念経営を推進するために創った私の「造語」ですので、他の本や研修等では使っていないので、注意しておいてください。

\* 経営 TOP が経営のかじ取りに活用する経営スコアを提供することを「経営会計」と呼ぶことを覚えておいてくださいね。

(4) 50 年間の経営支援先は、小規模企業や中小企業 500 社を伴走しましたが、倒産ゼロの実績があります。

それは「経営会計」(スコア)を実際に活用した成果なのです。

2, では何のために、会計データを取るのでしょうか？

(1) 売上高、仕入費(高)、かかった経費や給与・人件費等の支払い額を計算するための会計データをとります。

これらの取引のデータを取ることを「業務会計」と呼びます。

(2) それらのデータから、商材別の粗利等の収益性をつかみ、

勝利するための次の一手を打ち

経営の安全性を取るためのスコアに進化させるのが「経営会計」なのです。

(3) さらに、「企業の血液」である資金の「流れと量」を計ります。

「キャッシュフロー」といいますが「キャッシュ」とは経営者がいつでも使える資金のことで次回に更に詳しく説明いたします。

倒産はこのキャッシュが止まって血液が流れなくなることですので、どんな時でもキャッシュが止まらないようにTOPは全身全霊をかけて経営しなければなりません。

3, データを、経営会計ではその日に処理してスコアーにするのが原則で「日次決算処理」が基本です。

(1)例えばスポーツで考えてみましょう。

\*皆さんは、ゴルフを楽しめますか？

ゴルフはスポーツの「技」としてもメンタルの面でも奥の深いスポーツで、プロとアマの差が歴然としていますね。

個人競技ですが、すべて自己責任で行われてキャディー以外のアドバイスを受けてペナルティをうけますね。

・スコアーをどのように記録しますか？

クラブハウスに上がってから、記憶にもとづいて記入しますか。

そんなことはできませんね。各ホールごとにその都度打数をパートナーに確認して記録しますね。

天候やコースの状況(外部情報)や自分のクラブの好不調(内部情報)とスコアーを分析してスコアーメイクをしますね。

私は、練習をあまりしませんでしたので100をいかに切るかが目標の実力ですが、ホールイン・ワンも経験しています。

ハンデーと運によっては入賞しますし、ブービーメーカーにならないようにも気にしていましたね。

もう30年もクラブは握っていませんが……

・コンペ(大会等)では、過小申告したりペナルティを正しくカウントしなければ、

失格になり悪質ならば出場停止扱いにもなります。

意図的かウツカリかの区別なく公平さを保つためのルールであり、プレーヤーの品格が問われているのです。

\*チームプレーの野球のスコアーは、もっと機能は高度です。

・まず自分チームの選手とイニングごとの流れを記録して、

試合の流れと戦力を最強化する作戦を練り実行しますね。

・更に相手チームのスコアーをつけながら、バッティングの状況から配球を工夫し対戦するピッチャーを変えますね。

・このようにスコアーはその試合の作戦展開を練るとともに、

戦力の強化点をつかんで練習に励みます。

No.1になるための、体力強化・ランニング、連携プレー、バッティング、守備等の練習を積みます。

そして、各選手の特徴をつかんで試合のその場面で登用するのです。

\*スコアはそのように意思決定の情報をもたらしてくれ、企業経営も全く同じなのであり、「練習・努力はウソをつかない」となるのです。

・このスコアをつけて勝利に対する努力の習慣を経営自身が実践しなければ、社風にならず従業員はやらないことを肝に刻んでおいてください。

(2) コンビニのスコア(データ)管理に学ぶ

・私たちの身近で一番スコアを利活用しているのは「コンビニ」でしょう。何千種の商材と価格帯、そして顧客の個人情報、祭事等のイベント情報等をPOSレジとポイントカードでリアルタイムにキャッチしているのです。コンビニは、日次決算を絶え間なくやっているのです。

・そして、そのスコアは管理センターで「売れ筋・死に筋・儲け筋」を刻々とつかみ個店にフィードバックされて、個店の人時生産性を高める現場の作戦を立てるのです。天候・祭事等を考えて、商材の品揃えや仕入量・価格を対応させ出店計画からビジネスモデルまでを本部は考えているのです。

【ワンポイント・レッスン】

・税務申告のために会計データをまとめるのではない

・委細は第4回577号(11/25)参照

税務会計に頼っての企業経営は、有害な毒が混じっている水を飲み続けるようなもので緩慢な自殺行為の経営ですので、健康になるには有益な水(経営会計)を飲むことです。

いかがでしたでしょうか？

次回は、

業界・地域No.1企業を実現する“経営会計”の実務

経営者が今すぐにやるべきこととは

クライアント企業 500 社を1社も倒産させたことがない「平本靖夫」が

業界・地域No.1企業を実現する戦略と作戦を導く“経営会計”について

どのように導入し、実践すればよいのか？

そのポイントについて詳しく説明いたします！

第2回 戦略と作戦を導くための経営会計

をお届けしていきますので、楽しみにしていてくださいね。

それでは次回、お会いしましょう。

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。  
kazu\_zohan@hosbiz.net

理念に基づいた経営について知りたい方は  
下記の書籍が参考になると思います。

「アフターコロナの時代の生き方\* 理念経営実戦のすすめ」・・・上記ブースで販売いたします  
平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎  
<https://kazuzohan.clickfunnels.com/sp1u35saqy2>

~~~~~  
経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談:「経営・かかりつけ医」問合せコーナー！  
<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

~~~~~  
バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #573号・・・22・10・28(金)・・・バックナンバー・・・

[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、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしくお願いいたします。

◆次号 第575号 22・11・11(金)は、  
業界・地域No.1企業を実現する“経営会計”の実務  
経営者が今すぐにやるべきこととは

クライアント企業 500 社を1社も倒産させたことがない「平本靖夫」が  
業界・地域No.1企業を実現する戦略と作戦を導く“経営会計”について  
どのように導入し、実践すればよいのか？  
そのポイントについて詳しく説明いたします！

第2回 戦略と作戦を導くための経営会計

をお届けいたします。

どうぞ、ご期待ください。

(予告なく変更する場合がありますので了解ください)

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・クリエーター(MRC)……CST 開発推進責任者

プロフィール

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

Facebook

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

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\*「理念営実戦のすすめ」特価(888円税込)で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

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#hiramoto>

◆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

\*配信解除URL:配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%