

◆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・地域ナンバー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・地域ナンバー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、実戦すればよいのか？

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/kaisya03.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2回 戦略と作戦を導くための経営会計

目次

▼ 「弱み」を「強み」に変えるには

▼ 経営者とは「勝つ」ことを 24 時間考えている人

▼ キャッシュフローのコツを身に付ける

## 1. スコアをつけて、「弱み」を「強み」に変える対策を打つ

(1) データを「勝つ」ための作戦や戦略情報に変えることが「スコア」であると前回にお話ししました。

そのためには「勝利のイメージ」がアリアリと描かれており、

そのためには何を補えばいいかをしっかりと認識しておくことが前提にあります。

・高校野球に例えると、甲子園に出たいのか？ 出て優勝したいのか？

ベスト4かベスト8か？ 初勝利を目指しているのか？

それとも予選に参加すればいいのか？

それによって必要な戦力の「量と質」が変わるのです。

今年優勝した「仙台育英」は、今までの考え方を変えた素晴らしい戦略で優勝し、来年も期待できるチームですね。

・それには、どうしたいのかの「中期計画・長期計画」が設計されていないと強化策を設計することはできないのですから、

この強い意思を明確に示すことが経営者の一番先にやるべき仕事です。

・補強策は、自力だけではできませんので、

周囲の有識者や経験者の力を借りることですが、

中小・小規模企業の経営のレベルでは「求めよ。さらば与えん！」で、

必ず支援者・伴走者はいますが、真剣に求めなければ「お金だけ取られた・・・」

となりますので、ご自分の理念と共有できる人を選んでくださいね・・・

(2) 次の試合に勝つためには、作戦を考えて訓練を積む

トーナメントでは 1 戦 1 戦勝たなければ敗退しますが、

企業経営は卒業のない進級ですから留年は良いとしても落第しないように、

目標をしっかりと見つめて体力をつける時はしっかりと基礎体力をつけ、

その間は「健全なる赤字」でも忍耐してチャンスを待つことがポイントです。

## 2. 経営者は「勝つ」ことを 24 時間考えている人

(1) 経営者（監督）不在では勝てない

中小企業、特に小規模企業では、職人タイプのオーナー経営者がほとんどですので、

企業間競争に勝つのは難しく、良くてほぼ 1 代でやめるか、

経営環境についていけないので途中で転業するかです。

極論すれば経営者不在の経営なのです。

- ・倒産会社のグループ「八起会」の故野口会長もはっきりと明言しています。  
「倒産する企業は、一生懸命仕事はしていても、勝つための経営はやってない」と・・・  
思い付きや片手間で経営できる程、経営は甘くはないのです。

企業間競争は適者生存で、顧客にベネフィットを提供できなければ、取引はなくなるのは当たり前の事なのです。

- ・だからこそ、経営者は24時間常に考えているのです。

自分がその仕事がやれない時は、右腕は左腕の経営陣を担当者として専任して、チームで判断して経営のかじ取りをするのが安全な方法であり、ひとり親方の経営は危険です。

(2) 皆さん、野村克也監督のお話をご存じですか？

長嶋・王と比較して「月見草」と自分を言っていた人ですが、野球界では経営者的な役割としては、長嶋・王以上の貢献をした人と私は思います。愛称は「ノム」（ノムやん・ノムさん）「ムース」。血液型はB型。

- ・選手としては、史上2人目・パ・リーグ初の三冠王達成

(世界のプロ野球史上初の「捕手」による三冠王)、

選手出場試合数歴代2位、監督出場試合数歴代3位、通算本塁打数歴代2位、

通算安打数歴代2位、通算打点数歴代2位、通算塁打数歴代2位、

通算打席数1位(11970打席)、通算打数1位(10472打数)、

通算犠飛数歴代1位(113犠飛)、通算併殺打1位(378併殺打)、

最多記録となるベストナインを19回受賞、

パリーグ最多記録となる本塁打王を9回獲得、打点王を7回獲得、

パリーグ最多記録となる最優秀選手を5回受賞などの記録を持つ。

- ・監督としては1565勝1563敗を記録。

このうち「平成の時代」(1989年1月8日 - 2019年4月30日)

期間の勝利数1053は同時代における最多記録。

同じく1563敗は歴代最多記録。

プロ野球では南海、ヤクルト、阪神、楽天の監督を歴任し、

選手に育成に情熱を傾けました。

有名な「ID 野球」は。徹底的な「スコアー」です。

ID の申し子「古田捕手」を育てたほか、多くの選手を生き返えさせました。

・南海時代には、前代未聞の「監督兼捕手・4 番バッター」で、  
高校野球でも監督はあり得ませんので、チームが勝つための方策を取ったのですが、  
永くはやれませんでした。

監督が考えることと、プレイヤーが考えることは違いますので、

さすがのノムさんも持たなかったのです。

このように、優秀な人でも「掛け持ち・二足のわらじ」は難しいことなのです。

・経営者は、業界・地域ナンバー1になるための、  
戦略と作戦を常に考える習慣をもつことをおすすめします。

3. キャッシュフロー経営を身に付け、

収益力（人時生産性＝1 人当たり営業利益）を業界・地域ナンバー1にする

(1) キャッシュとは、経営者がいつでも使える資金（資産ではない）

伝統的な資金繰りの分析で「当座比率・流動比率」を使って判断しますが、  
極めて危険な判断なのです。

・例えば、「現金・預金」がありますが、キャッシュとは、  
経営者がいつでも使える資金（資産ではない）ですので、  
「現金」でも経営者がすぐ使えるお金か？  
「預金」でも拘束されてなく、経営者の意思でいつでも使えるのか？  
と、スコアーの「質」を認識しましょう。

(2) 売掛金・在庫品・遊休設備等もそうした視点で見する必要があります。

一概に言えませんが、資産として計上し利益をな理やり出して余計な税金を払って、  
キャッシュ・アウトする例が多いのですから、  
キャッシュフローの経営感覚を身に付けてください。

・繰り返しますが、  
「スコアーをつけて考える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」  
そして負け癖（赤字体質）が身についてしまうますので、率先垂範してくださいね。

【ワンポイント・レッスン】

・ひとり親方がいけないと言っても、自分の理念ややりたいことをやりたい。  
とを感じるでしょう。

私も「宮仕え」もいやですし「納得できないこと」はできないと想って、  
独立独歩 50 年やってきましたので、その気持ちはよくわかります。  
しかし、ひとり親方には限界があります。  
時代の変化には若い人とのコラボがないと、環境に対応できません。

そして、社会は多くの人々の支え合いによって生かされているのが現実であり、  
求めれば理念を共有できる人に、必ず出会いますよ。

「お山の大将」をやめて、理念を共有できるチームメイトを求めてください。  
「烈将のもとに弱小なし」なのですから……

いかがでしたでしょうか？

次回は、

業界・地域ナンバー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・地域ナンバー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3回 誰でもできる経営会計の実戦ポイント

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、またお会いしましょう。

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 な料経営相談：「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。

■ #574号・・・22・11・04(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  
よろしく願います。

◆次号 第576号 22・11・18(金)は、  
業界・地域ナンバー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・地域ナンバー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3回 誰でもできる経営会計の実戦ポイント

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%