

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■厳しい時代にたくましく持続・発展するため「経営資源・強化」をする「ビジネス・ドック」

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
自社の健康状態を知り、サドンデスのトーナメントに勝利して
業界・地域ナンバー1企業を実現する戦略と作戦を導く「ロードマップ」を
「経営者の念い」をお聞きし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3回シリーズで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 ビジネス・ドックの効能は
- ◆第2回 経営理念・経営計画・組織診断とコア人材育成
- ◇第3回 どのようにビジョンを実現するか・コストパフォーマンスの見積

◆詳しいビジネス・ドックの受診方法を Zoom セミナーにて解説いたします。

下記のうちいずれかご都合の良い日時をお選びください

2/3(金)14:00～、16:00～、19:00～

2/4(土)14:00～、16:00～、19:00～

<https://forms.gle/CnDEm572t9AJJEy6A>

- ◆相談・問い合わせは <https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>
2営業日以内に、確認の回答を差し上げます。

第2回 経営理念・経営計画・組織診断とコア人材育成

目次

- ▼経営理念・経営計画の診断
- ▼組織図診断と会議体運営とスコアシート

▼コア人材の選択(個人別調査票)

1, ビジネス・ドックとは

・人間が個体を健康に保つため「食料」をたべて、子孫を残すために家族を創りますが、

健康の状態が、個体の維持と子孫を残すために適合しているか
「健康」には最大の注意を払い、

日常的な医療治療と共に、3ヵ月か半年に一回は
現状の健康確認と大病にかからぬように診断と処方を実施す、

・それと同じように、
企業も利益を生み出し経営資源を強化できるかを、
診断して処方(対策)します。

突発的な病死(倒産等)を事前に防ぐのです。

では、経営資源(人・モノ・金・“しくみ”・情報)をどのように診断するのでしょうか？

2、経営理念・経営計画の診断

・めざすレベルによって完成度は違っていてもいいのです。

- 1) 生業か：職人的専門家で、自分一代でよいとするレベル
- 2) 家業か：身内的なチームで、気心知れた身内等に継承する
- 3) 企業か：他人をやとってその生活に責任を持って経営し、能力のある者に継承する

めざすレベルによって構成する人員の心構えが変わるので、
そのレベルに合っているかを診断する。

経営者の人生計画と極めてシンクロするので、
前回の経営者との聴聞で把握してその整合性を確認します。

- (1) 現在利活用しているものを提示してください。

・その内容を経営者自らと、経営陣とコア人材に語っていただき、
理念の共感を含めてステークホルダーに
支持と共感を得る言葉になるように意見交換いたします。

◆無いのであれば、もし企業レベルをめざすのであれば、

初めは簡単なモノでも必ず策定していただきます。

・・・アドバイスいたしますので・・・

(2) 経営者の人生計画と企業の羅針盤は一致しているかを、確認いたします。

従業員をはじめとして、

ステークホルダーや顧客に共感を得るには大事なポイントでありますので
多面的に検討してまとめますが、

経営者を始め従業員が

ワクワクする実現したい課題が見えることがとても大切なのです。

つまり、ビジョンを“見える化”するのです。

そして旗印にして掲げると士気は上がります。

3, 組織図診断と会議体運営とスコアシート診断

1) 企業レベルで企業経営するには、

チームとして情報の共有と共感が湧き上がる職場環境を創らないと
ライバルには勝てないのは明らかです。

・それに重要なのは、指示・命令のルートであり、
権限と責任を明確にする機能組織図が明確になってないと、
チームメイトはどのように持ち分を果たしていいのか、
ゲーム（企業経営）を組立て勝利するのかを迷ってしまうのです。

そのことが、リーダーである経営者を悩ませ、迷よわせるのですが、
この課題はそうした経験を持っている伴走者でないとコーチできませんので、
信頼できる伴走者を選んでくださいね。

・同時に、業務の流れを JOB フローでゼネラルフローを聴き取り確認します。

2) 会議体の運営は、企業のレベルで違うが PDCA は必ずしないと勝てない。

・生業・家業レベルであっても、
業績管理においてはそのレベルに合った PDCA をしなければ、
安全に持続することは出来ないのが現実なのです。

ましてや、企業レベルでは

業績の PDCA や業績評価を厳正にやらないと

組織は崩壊することは、明らかなのです。

業績に対しては公平に正当に評価査定できなければ
評価制度はかえって害になりかねないので、
注意深く採用してください。

・会議体の例

◆MTGや会議体の種類

・・・企業の規模により負担感がないように組み合わせる

*毎日実行すること・・・日誌を必ずつけること

【1】始業点検＝朝礼で前日の実績（確報）・月次累計・本日の重点課題等

【2】終業点検＝終礼で本日の日報・スコア類の集計と明日の重点課題の確認と準備

*月次の定例会議・・・部門別経営会計でのスコアのPDCA

【1】経営会議＝月頭および22日頃（人時生産性・人財啓育＝士気は？）

【2】営業・販売会議（販路別、商材別、仕入先別収益性・販売先の与信等）

【3】生産会議（生産高と生産性分析・稼働率＝過不足対策等）

【4】購買・仕入会議（価格変動の見通しと対策・隘路品（材）対策・業者の与信等）

*年度でのMTG

【1】半期ごとの経営計画の更新（重点課題・利益計画・資金計画・要員計画

・商材開発計画・市場開発計画・設備投資計画等

【2】株主総会・・・役員人事・決算、経営計画の承認

*すべての会議体を、各企業で行うことはありませんので、

それぞれの企業レベルで応用してください。

つまり、自分・自社に合った方法で生き残っていただきたいのです。

*自ら考えて行動するのです。

生き残るには「考働」が基本の選択なので体得してください

3. コア一人財の選択(個人別調査票)

・経営者の最大の任務は、「後継者」を見出すことですが、

その体制を支えるコア一人財を育成することです。

その対応として、コア一人財については、人生計画を含めた「個人調査票」にもとづき、
「個人面談」をしてどの人財を「ナンバー2・3」に寄与できるか観察できるか
の私見を述べます。

・個人情報の他に、業務の経歴や資格の取得等のスキルとキャリアパスを聴聞し、ワクワクする仕事があるか？を確認します。

・一人親方では戦いには勝てませんので、ナンバー2・3のコア一人財がいないと多面的な企業間競争には勝てませんので、可能性のある人を探しだし育成の方法を相談します。

◆ビジネス・ドックのすすめ方のオリエンテーションや、経営者や担当者等の聴聞と財務診断の報告は、原則 Zoom にて行いますので、

時間効率は今までの診断とははるかに生産性が高くローコストな「伴走型経営支援」であります。

*いかがでしたでしょうか？

次回は、
第3回 どのようにビジョンを実現するか・コストパフォーマンスの見積

をお届けしていきますので、楽しみにしてくださいね。

それでは次回、お会いしましょう。

◆相談・問い合わせ等は <https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>
2営業日以内に、ファスト・回答を差し上げます。

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>

~~~~~  
バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #583号……23・01・13(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、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を
よろしく申し上げます。

◆次号 第585号 23・01・27(金)は、
第3回 どのようにビジョンを実現するか・コストパフォーマンスの見積

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(100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>

◆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

*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%