

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・642号 2024年03月15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、

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)

◆第2回 個客の時代・共感者にいかに会うか

◆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2回 個客の時代・共感者にいかに会うか

【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、それを持つこととなります。

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、前回=641号でお話ししましたが

「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す。

★人時生産性（1人当たり営業利益）は、全社・部門別・案件別の必要利益を最適化する企業活動であり、「収益力」を測定する経営指標であります。

「利益」がなければ、従業員の生活を向上させる労務費の負担も、生産活動のための設備投資、販売活動も商品開発や人材投資等の次世代へ進化・変態脱皮する「経営資源=人・モノ・金・“しくみ”・情報」を蓄え強化することはできないのです。

\* 営業利益の算式は（科目は概論ですが・・・）

**営業利益**=売上高－【仕入原価=原料・商品

⊕外注費

⊕製造原価=労務費・設備償却費・直接経費等

⊕販売費=営業費（MR/活動費）・物流費・営業員人件費

⊕管理費=建物・PC系設備・電話代・水道光熱費・取締役報酬

・事務員人件費・各種保険等】

\*この式から、「売上高」が「営業利益」の源泉であることは、

明らかですので、どう高めるかを考えてみましょう。

【原価】については、後程解説します。

**売上高**＝単価×量（数量・客数）

を適正化をするのですが、ここで注意することは、売上高を最大化することに、心を奪われずに

「供給体制」や「販売体制」とのバランスや「財務状況」を考えることが「安全な経営＝理念経営」

をすすめることになるのです。

\*このバランス（供給体制・販売体制）が崩れますと、「人時生産性」は段々に劣化しますので、「人時生産性」をMAXにすることを工夫しましょう。

★ここで、「単価＝売価」を考えてみましょう。

\*多様な価値観が併存する超情報化社会（AI・SNS・ICTの進化等）は、その企業らしい文化を  
観じ・共感できる「個客」へ提供できる「モノ」「サービス＝役務」があるか？

つまり、買ってくれるのか（対価を払ってくれるのか・・・）価格帯は個客の評価の全てなのです。  
自社の都合（これだけかかった・これだけほしい＝プロダクトアウト）では、共感を感じてもらえないのが、「適者生存」時代のセオリーになっているのです。

★次に、「量＝客数」を考えてみましょう。

\*今までの「マスセールス」の価値観は通用しない時代になっていることを考えてみてください。  
ライバルは、全国はもちろん海外からも「ネット購入」ができる時代になっているのです。

・商材・サービスに、どんな「価値・文化・歓び」を共感できるかにあるのです。

例えば「食べもの・水」のようは生活必需品でも同じことが起きているのです。

◆個客獲得の最大の point は、「個客」の評価の「口コミ」と「リピーター」なのだと、50年の経営支援の経験知から、心底観じています。

\*そして、経営者の経営姿勢は「全身全霊＝死に物狂い」で企業努力をしているかです。それが、チーム力を引っ張る原動力になるのです。

★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。

★このテーマは、643号(3・22)で詳論いたします。

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 ◆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

1) そのための、3つの「基本=セオリー」を実戦する

3つの進化・発展の条件・・・企業経営にも「GD4つのテーゼ」が働いています。

- 1) 先祖・創業の理念を大事にしている
- 2) 存在理念・経営理念が企業文化として全社に浸透している
- 3) 全員参画型で経営者マインドが体得できており、現場で実戦できる

をお届けいたします。

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」にて日時を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643号 24・03・22（金）にお送りいたします。

◆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

*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>

*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>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