

定時発行が遅れて申し訳ございませんでした。

新年あけましておめでとうございます。

皆様のビジョンが達成させますように、心より祈念しております。

◆創客とは「個客の信頼を得てリピーターに育て、ファンを創出すること」◆

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>

__c0__ 様

7回シリーズ

「48才以下の経営者の方で、チャンスを掴めない！

先行きに希望を持って取組みたいあなたへ」

*著者： (株)I&C・HosBiz センター Captain 平本 靖夫

・中小企業経営支援歴 50 年。「伴走型・創客理念経営」で 500 社の支援で倒産「ゼロ」の実績を持つ。経営計画策定運動のパイオニアで、唯一の現役。理念経営の提唱者で推進にクルー全員で邁進している。

・主な著書は「経営計画実践教本」「理念経営実践のすすめ」「理念経営と SDGs」「非常時の経営計画の立て方」「もっと良い会社にする経営手順の本」等多数

第 1 回 ・来年こそはビジョン実現のチャンスを掴みたいあなたへ

21・12・17 *発展持続する企業には 3 つの共通点がある

第 2 回 ・チャンスには弱点があった

21・12・24 *経営環境の激変と 22 年の展望と対策

第 3 回 ・新発想・チャンスの弱点克服術

21・12・31 *コロナ禍時代の生活者の価値意識の変化

第 4 回 ・チャンスのウイークポイントを克服する術

22・01・07 *創客できる NO.1 商材の開発と個客づくり

◆第 5 回 ・運に左右されないオポチュニティ

22・01・14 *機能組織を考える *OneTeam を創るポイントは

第 6 回 ・オポチュニティ。確実に実現するための決め手は

22・01・21 *経営会計 10 原則 *その後、試算表（速報ベース）は社長に届くか？

*日時決算ができていないか？（売上・仕入・在庫・労働時間・入出金）

第7回 ・未来像をアリアリと描くオポチュニティ。

22・01・28 *人時生産性をNO.1にするには

*資金調達を金融機関に断られたら・・・HosBiz が敗者復活戦を引き受けます

=====

第5回 ・運に左右されないオポチュニティ

*機能組織を考える *OneTeam を創るポイントは

著者： (株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

**第5回 ・運に左右されないオポチュニティ

・「チャンス」は、「運=ツキ」を待つ受けの姿勢と繰り返してお話してきました。

企業経営はそうした受け身の姿勢では勝ち残れないのです。

「虎穴に入らずんば虎児を得ず」で運が転げ落ちてくることを待っては、虎児は取れません。ベストを尽くした読みと行動力と勇気がないと、「機会の創出=オポチュニティ・ゲット」は、

実現しないのです。相手を懐に呼び込むようなやり取りが「機会を創出」するのです。

・一流のスポーツ・マンや将棋の藤井棋聖はそのようにして勝機をゲットしているのです。

「努力はウソをつかない」との、強い自己信頼の気持ちで、事に当たるのが勝利の方程式なのです。体操の内村選手の引退声明は感動的で学ぶことが多いですね。

~~~~~  
◆◆オポチュニティ・ゲット・セミナー◆◆

・2月8日(火)16:00~17:30 ・Zoomにて開催いたします。

講師は私、Captain 平本 が担当いたします。

- ★テーマは
- (1) 経営環境は180度変わった。これからの戦略法！
  - (2) NO.1 商材をつくり出すポイント！
  - (3) ビジネスモデルの生み出し方！
  - (4) 経営資源をラクラク強靱にする秘密の方法とは？

★参加者の特典 \*\*\*ビジネスドックにて、1人当り営業利益20%UPのプロセス・経営財務強化策・活性化組織変革・創客戦略等を、経営者とのZoom問診や生の経営データをもとに「強み・弱み」をレポートします。

\*\*\*\*無料\*15名様限定\*\*\*\*

★参加費：3000円(税込)

★お申込みは

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-cap9gngvod2>

★お問い合わせ

\*\*\*\*\*本文\*機能組織を考える \*OneTeam を創るポイントは\*\*\*\*\*

## 1, 組織図と配員表は使う目的が違う

[1] 大多数の小企業は、組織図が正しく書かれてなく、配員表のレベルで書いているので、

どんな人が何人いるかは分かるのですが、どんな仕事をしているかよく分かりません。今の時代は、社会的なコンプライアンスが企業の評価を決める時代ですので、顧客やステークホルダーから、交渉の窓口がどこか明確に分かれないと評価が落ちてしまいます。

[2] ではどのように書いたらいいのでしょうか？ それが「機能組織図」なのです。

(1) 企業経営で、必要な機能（業務・仕事）をすべて書き出してみましよう。

- \*営業・販売部門 \*製造部門 \*商品仕入れ部門 \*材料・資材等の購買部門
- \*設備管理部門（建物・生産、物流設備・車両・修繕系・安全、消防施設・・・）
- \*採用・労務管理・賃金管理・教育研修・配置転換
- \*IT・PC システム・サーバー・セキュリティ・個人情報管理
- \*品質保証・クレーム処理・ISO・法務系・SDGs リサイクル系
- \*安全管理・保険の管理 等々

(5) その機能を図示してみましよう。

\*まず、財務や原価計算（部門採算）が分かるように区分します。

- 1) 利益センター・・・通常は、営業・販売部門  
\*売上が上がる部門です。
- 2) コストセンター・・・通常は、工場生産部門・仕入・物流・検査部門等  
\*利益センターに、商材・資材を供給する部門
- 3) 管理センター・・・通常は、PC 系・品質保証・法務・総務・経理  
\*全社的に役務をサービスする共通部門です

\*人が足りなくてもいいですから、必要な機能はもれなく図示します。

おそらく、担当者は兼務だらけになるでしょうから、

埋められない担当者のリリーフは、

\*派遣 \*専門家委託 \*業者委託 \*業者発注 等でカバーする旨明示します。

\*\*\*\*\*具体的にどのように作成するかは、「ビジネスドック」で無料相談いたします\*\*  
・・・セミナー参加者の特典になっています・・・

[3] そうすることで、部門採算や個人の貢献度が明確になり、職務と権限のバランスが

取れて、実行の結果がスコアカード化して、収益力やキャッシュフローが刻々と  
“見える化”して先行管理できるようになり経営の安全性は高まります。

\*その結果、人時生産性（1人当り営業利益）は飛躍的に改善されます。

## 2. OneTeam を創るポイントは

- ・全社員が、会社の業績が上がれば、自分たちの待遇も良くなると信じてOneTeam（フォー・ザ・チーム）の文化が作れるかが、人時生産性UPの基本です。
- ・そのためには「経営理念」を掲げ「経営経営計画を策定・運用して理念経営で考働し、社員に愛念をもって接して信義を厚く守ることで。そして、同志を増やすことが王道なのであり、日々の努力を継続すれば多くの成功事例の仲間内になるのです。

### ◆創客とは「顧客の信頼を得てリピーターに育て、ファンを創出すること」◆

。

◆ファン創りをNO.1にするには、「顧客の信頼」が獲得できるように、  
企業文化を地道に企業努力を続けるのです。創客の文化が社風になれば、  
自ず人時生産性UPが飛躍的に改善するのは確実な事であります。

\*\*\*\*この具体的な展開は、前号・521～524号で、CSTとして・岩下編集長著で  
お話ししたので、マーケティングの一例として参考にいただければと存じます。

はやぶさ2のバックナンバーは下記を参照していただければ幸いです。

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

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。

■ #532号・・・22・01・07(金)・・・バックナンバー

https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

~~~~~

◆オポチュニティ・ゲット・セミナー

★お申込みは

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-cap9gngvcd2>



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。  
[\\_\\_stop\\_\\_](#)