

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 \*経営会計の原則 \*その後、2 日で試算表（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6回 ・オポチュニティ。確実に実現するための決め手は

\*経営会計の原則 \*その後、2日で試算表(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)

著者: (株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

\*\*第6回 ・オポチュニティ。確実に実現するための決め手は

・「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」で運か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。

・「求めて実現したい完成形をアリアリと描く」その登り道がイメージできるまで・・・

全身全霊の支援があり、必ず達成いたします。自分を信じ切れるか!そこがカギ!!

強く強く念じて、機会を呼び込むのです。

・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-cap9gnqvcd2>

★お問い合わせ

hos\_biz@hosbiz.net

\*\*\* 経営のスコアカードは、×後 2 日社長に届くか? \*\*\*

1, 会計システムは、プロだけではなく誰でも使いこなせるのです。その気になれば・・

1) 大多数の小企業は、必然的に税務申告は税理士に依頼していますが、自のハンコでも申告をできる事をご存知ですか？ 自社で毎月の試算表をアプリで作り、アプリで申告書を書いて提出すれば良いのです。

2) 個人も e-Tax で申請すれば、年末調整も出来るのです。

上記 1) も含めて、アプリの使い方を「専門家」に教えてもらえばよいのであり、税理士

に頼む必要はないのです。・・・ほとんど面倒くさがって自分でやらないのです。

3) 上記 1) 2) をできるようにするには、お金の出入りを面倒くさらずにその都度記帳すればできるのです。今はいろいろの支援アプリがありますので、手軽にできるのです。

2, では何故、税理士を利用するのでしょうか？

1) その第 1 は、税務署の調査に対する不安と思いますが、考え過ぎなのです。

脱税やコンプライアンスに違反してない限り恐れることはないのです。

小規模企業では、脱税をすることはほとんど不可能です。売上も仕入も全て取引先に記録されてわかっていますので、ほとんど調整はできないのです。

• 税務署から見ても費用対効果からして、脱税を摘発するのは、巨額か社会に対する見せしめ（ゴットシープ）のためでしかやりません。

必要以上に不安がることはないのです。もし、監査が入り指導があったらそれに従い修正すれば解決するのです。

2) 二つ目は、借入先の金融機関の評価ですが、税理士が作らないと信頼性がないとして、信用しないという問題です。

しかし、金融機関は預金口座で資金の出し入れは分かっていますので、正直な試算表であれば、自社で作成したもので信用してくれます。

・つまり、金融機関（メインバンク）との信頼関係があればよいのです。

### 3. 税務会計と経営会計は目的が違うことを知りましょう。

1) 税務会計の目的は、正しい税務計算をして正しい申告をして国家に貢献することです。その使命を忠実に遂行しています。

ただし、そのやり方は、あくまでも税務計算あり、企業経営に必要な情報である原価計算（収益力）や資金繰りに対する考えは全くないのです。

つまり、織り込まれてないのが実体なのです。

2) 税務士の試算表は、入力データ（業務会計＝後述）の正確性はチェックされてなく、

第1チェックの課題は課税する科目か否かであり、提出された伝票を集計しているだけなのが実体なのです。

したがって、過去型から絶対に抜け出せないのであり、企業経営の視点見れば極めて危険な管理の方法なのです。（上場企業はこうしたことは絶対にしません）

・その証拠に税理士が関与している企業もツブレルところが後を絶いませんが、私のが経営支援した約500社プラス協力業者（≒1500社）ではそうした倒産は発生していない事実があります。（廃業・M&Aはあります）

この事実は、私の経営会計に対する考えの正当性を証明するものと自負しています。

### 2. 経営会計こそが、企業を発展させ安定化させる経営ツールである

\*経営会計は、ほぼ「管理会計」の考えと似ていますが、キャッシュフロー経営を重視した考え方で私の造語です。企業の生き死にはキャッシュフローが決めるからです。

1) 会計をスポーツのスコアカードに例えてみましょう。

例えば、一番わかりやすいゴルフは、ホール毎に記録しプレイヤーの自己申告で提出します。即時に処理して「後で」はNGで、クラブハウスに戻ってから記憶のもついで書くことは物理的にも不可能ですし、事実を証明しているとは誰も認めません。

\*そして、次のラウンドやコンペや大会に勝つためのPDCA（悪かったところの補正と戦略の検討や鍛えるべき体力・技や心の持ち方を補正や課題）に取り組めます。

・経営会計の日次・月次の会計処理も同じです。経営TOPに翌日の朝礼や今後の意思決定情報を遅くとも2営業日には提出しないと、負けてしまうのは当然のことです。

2) 業務会計が経営会計データの信頼性を保証する

\*業務会計（私が名付けました）とは、皆さんが日常的に処理している\*売上業務\*仕入

業務\*在庫出入業務\*現金・預金の出し入れ業務\*経費の管理業務\*給与払う基礎データ等のことです。

これらの数字は、最終的にはすべて会計の原始データになります。

\*このデータこそが、真実性を保証してないと、集めた会計データの真実性&信頼性は保証されないのはお分かりと思います。

・前述した、業務会計の信頼性を検証してない過去型の税務会計で経営するのは、ハイリスク

と言っているのですが、経営会計になるように、努力をしている税理士も沢山いますが、基

本の原理と使うツールが違っており企業経営にはむしろ害をもたらしている。と申しているのです。

3) 経営者自らが処理はしなくても、正しく処理していることを監督しましょう。

税理士が使う言葉で「自計化」という言葉がありますが、これはここで話したように絶対に自社でやらねば緩慢な自殺行為となりますし、伴走経営支援はできません。

\*経営会計が可能なように社内の仕事をすすめる”しくみ”を変革しましょう。

~~~~~  
◆ファン創りをNO.1にするには、「顧客の信頼」が獲得できよう、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ましたので、マーケティングの一例として参考にさせて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。

■ #533号・・・22・01・14(金)・・・バックナンバー

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](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-cap9gnqvcd2>

★お問い合わせ

hos\_biz@hosbiz.net

~~~~~ 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  
よろしく申し上げます。

◆次号 第535号 22・01・28（金）は、

7回シリーズ 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

著者：(株)I&C・HosBiz センター                  Captain 平本 靖夫

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)・・・CSA 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](mailto: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。

[\\_\\_stop\\_\\_](#)