

■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No.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1回 ビジネス・ドックの効能は？

目次

▼財務状況を知る *青信号 *黄色信号 *赤信号 か

▼経営環境は *暴風圏か *逆風・波高しか *順風か

▼経営者の人生計画と企業の羅針盤は一致しているか

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, 財務状況を知る

・ ・ 過去2期の「損益計算書=P/L・貸借対照表=BS」元に診断する

- (1) 収益性・ ・ ・ ・ ・ 企業が成長・発展ための利益(エネルギー)は十分か？
- (2) 効率性・ ・ ・ ・ ・ 経営に使われている各資産が売上増加に寄与しているか？
- (3) 安全性・ ・ ・ ・ ・ 借金等の債務の返済能力があるか？企業の生存率はどのレベルか？
- (4) 生産性・ ・ ・ ・ ・ 経営資源と呼ばれる「人・モノ・金・“しくみ”・情報」が、有効に活用されているか？
HosBizでは「人時生産性=1人当たりの営業利益」で測定している
・ ・ ・ 血液検査に相当します
- (5) 成長性・ ・ ・ ・ ・ 投下された経営資源が有効に活用されて、スクラップ&ビルド(S&B)され、経営環境の変化を先取りして適応能力があるか？
- (6) 損益分岐点・ ・ ・ ・ 最低必要売上高の認識と損益分岐点を下げる
施策を打つ
安全余裕率を高めるため「ムダ」は徹底的にローコスト化する
- (7) 事業性評価・ ・ ・ ・ ・ 1) 売上高増加率 2) 営業利益率 3) 人時生産性
4) EBITDA 有利子負債倍率 5) 営業運転資本回転期間 6) 自己資本比率

- (8)キャッシュフロー計算書(CF)・・・1) 営業活動によるCF 2) 投資活動によるCF
3) 財務活動によるCF 4) 現金および現金同等物の増加

等を総合的視点で健康状態を診断するのですが、
人間の身体と同じように「無欠点」はありません。

どこか悪いところがあるのが普通ですので、
悪いところを強い薬や手術で治すのではなく、エネルギー(利益)の吸収や、
子孫を残せる(人を育てる)能力を自前・自力でできるようにするのが、
「伴走型の経営支援」でHosBizはその実現をめざしています。

◆その診断結果は次の三段階評価で表します。

- (1) 青信号：G(グリーン) *平常ですので、目標重視の計画で前進してください。
- (2) 黄信号：Y(イエロー) *リカバリー重視の対策ですので、レッドにならないように
早急に精査してください。
- (3) 赤信号：R(レッド) *サバイバル重視の対策で、死病にかかるリスクがありますので、
緊急に入院治療を受けてください。

3、経営環境診断は・・・経営者の自己診断を元に、HosBiz 担当 Dr が Zoomにて聴聞して
まとめます。

- (1) 業界をとりまく現況と未来の課題は？
(2) 当社の強み・特徴・No.1は何か？
(3) 当社の弱み・補強すべき課題はなにか・ライバルに劣る点は？
(4) 当社における現状の重要な経営課題は、勝ち抜く条件は？

・聴聞の結果を客観的なデータで裏付けて、
ブルーオーシャン(順風)かレッドオーシャン(逆風・波高し)なのか、
救命艦(暴風圏)が必要かを判断します。

4、経営者の人生計画と企業の羅針盤は一致しているか

・企業は「どんなピンチでも、経営者が不退転の決意で取り組めば、

必ず乗超えて持続する」ことが必ずできますが、
多くの経営者は自分の「見栄や怠け心」に負けてしまうのです。

それでは真剣に支援・応援する人は現れません。

自分の人生計画と企業の行き先・目的が一致していないと
エネルギーが湧いてくることは絶対にありえないのです。

その点を徹底的に聴聞して、
経営者の幸せ実現の手順を設計して、企業の持続を支援します。

具体的には、50項目の「自己チェックリスト」を書いていただき、
Zoomにて聴聞してまとめます

◆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2回 経営理念・経営計画・組織診断とコア人材育成

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。

■ #582号・・・23・01・06(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
よろしくお願いいたします。

◆次号 第584号 23・01・20(金)は、
第2回 経営理念・経営計画・組織診断とコア人材育成

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