

企業経営を楽しくするために、効果の出るやり方を作ってそれに集中しましょう。

%company%
%free1%
%free2%
%name_sama%

◆「理念」を経営に活かす 企業経営実務5回シリーズ

小規模企業で経営基盤の強化。
売上高10億円以上・従業員数20名にしたい。
でも、
決断できないあなたへ！

未来を基準にし、動機にこだわる
経営環境が激変する時代に生き残るための独自の実戦手法を解説

- 【済】◆第1回 企業経営大航海時代を生き残るための指針とは
- 【済】◆第2回 「巻き込みの法則」で企業経営にダイナミズムを
- 【済】◆第3回 「理念」を元にブランディングする具体的な方法
- ◆第4回 「理念経営」の確立への道筋
- ◆第5回 「理念経営」の実戦事例

※先週告知させていただいた富居 公泰社長の連載は、8月にスライドさせていただきます。

~~~~~

第4回 「理念経営」の確立への道筋

【目次】

- ▶適者生存のセオリー
- ▶経営者の役割と心構え
- ▶「共感」を持つてもらうには
- ▶正しいビジネススコアで考働する

▶適者生存のセオリー

進化論で有名な、チャールズ・ダーウィンの名言

この世に生き残る者は、  
最も強い者が そうではない。  
最も賢い者が そうではない。  
唯一生き残るのは 変化に対応できる者である。

は、有名であり  
経営においても全く同じセオリー(市場原理)が働いており  
企業経営は絶え間ない「スクラップ&ビルド=S&B」の連続で、  
その対策(COCAtoPDCA)をするのが企業経営です。

「唯一生き残るのは 変化に対応できる者である」を、  
理念経営道では「変態脱皮」に例えて表現していますので  
理解してください。

- 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=経営目標なのです。
- 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

他の競争相手に勝る「差別化 point=特長」がないと敗北します。

そのための3つの進化・発展の条件である、

- 1) 先祖そして、創業者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

の「基本=セオリー」を実戦することが大事です。

#### ▶経営者の役割と心構え

営業 j

り営業利益=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

売上高＝単価×量(数量・客数)

を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  
最適化することが「安全な経営＝理念経営」をすすめることになるのです。

すなわち

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・・・)

と

今までの「マスセールス」の価値観を捨て  
(今は全国はもちろん海外からも「ネット購入」ができる時代です)  
・商材・サービスに、どんな「価値・文化・歓び」を共感できるか

を考えましょう。

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。

▶「共感」を持ってもらうには

従業員は、なぜ勤務して企業で働くのでしょうか？

・それは、自分と家族を養うためです。  
そして、子孫を残し「生命＝魂」を繋いでいくのです。

・更には、自分の「実現したい使命」を貫きたいとする希求を、「魂」が求めているのです。  
「マズローの欲求5段階説」の最高位のレベルの欲求より、  
もう少し上位のレベルかもしれません。

そのことを「自覚」できた方は、「悟性」の境地にあると観じています。

企業経営は、自分一人でできません。

このことを自認できない方は、企業経営をしてはなりません。

人々の「幸せ」をいつも考えていますか？

もし、そのことを考えずに「企業利益」を求めるならば、それは「偽善」なのです。

従業員満足度(ES)は、

「生活を守る、経済的保障」と「自己実現の達成観」のバランスであり、

従業員の「共感や喜びが湧くか」が

「参画意識」を觀じ自分の考働が「役立っている」との自己認識が

「勇気とやる気」を呼び起こし、周りの人々を感化していくのです。

そうなった、企業体(チーム)はタフです。

様々の試練を乗り越えて、変態脱皮して

「進化・発展・持続」でき、ステークホルダーの人々も「幸せ」にするのです。

そのためには、従業員に「経営に参画」させて、

状況に応じた「現場主義」での実行権限を委譲して

考働する習慣を企業文化とすることが、

従業員や経営幹部を啓育するのです。

人財の育成には、経営者の「愛情と時間」と「情熱」=経営者の器=が「全て」であり

「コマ型企业論」のとおりなのであり、

「原理=セオリー」なのです。

#### ▶正しいビジネススコアで考働する

経営の意思決定(キャッシュ・フローと収益力)のための「ビジネス・スコア」が、

精度よくタイミング良く提供される“しくみ”が無ければゲームには勝てません。

従業員にとっては「年収」は重大な関心事で

「公平」に評価して「平等」に分配しなければ、意欲は高まらないのは明らかです。

そのためには、貢献度を正しく評価する“しくみ”が無ければ、

社長の一存で評価していると見抜かれて士気は上がりず、下がってしまいます。

そのためにも「ビジネス・スコア」が、大事なのです。

#### 1)日報の記録

みなさんは、考働基準・意思決定の源になる「ビジネス・スコア」を考働の結果である、日々の成果を記録して。活用していますか？

## 2) 進歩することを決意

もしも、あなたが「近未来」に企業を持続し、あなたの人生を「悔いなき人生」にしたいのなら、「企業経営」のやり方を進化させなければ、生き残れないと忠告いたします。

## 3) Data に基づいた科学的経営

株式上場会社や、進化をしたいとする企業では、必ず「経営会計＝管理会計」のデータ(ビジネス・スコア)で、「考働基準・意思決定」をする習慣を身に着け、実践しています。

## 4) 税務会計ではなく経営会計(管理会計)を

税理士がつくる会計資料は、目的が「税務＝税金の申告」であることを、知ってくださいね・・・

## 5) littleBiz 企業

そうした「小企業」のなかで、「自社と自分の人生」を、「世のため・人のため」になりたいと念じる「小企業」を「littleBiz 企業」と理念経営道では「命名」しています。

## 6) 経営会計(管理会計)

経営会計(管理会計)の根幹は、「原価計算」と「キャッシュ・フロー」を、取引毎の「案件」で、刻々と「キャッチ＝認識」することです。なので、データの処理スピードと確度が求められます。

具体的には、「部門別独立採算制」の経営会計システムですが、3ヵ月もあれ軌ば道に乗せられますので、それを、いかに「構築」するかは、下記 ZOOM 説明会にご参加ください。

また長期的にブレずに理念経営を実践するには「経営計画」が欠かせません。

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、この点も下記 ZOOM セミナーで解説いたしますので、説明会をご期待ください。

いかがでしたでしょうか？楽しみいただけましたか？

次回は

◆「理念」を経営に活かす 企業経営実務 5 回シリーズ

小規模企業で経営基盤の強化。

売上高 10 億円以上・従業員数 20 名にしたい。

でも、

決断できないあなたへ！

未来を基準にし、動機にこだわる

経営環境が激変する時代に生き残るための独自の实戦手法を解説

◆第 5 回 「理念経営」の实戦事例

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=08/2、またお会いしましょう。

著 者:(株)I&C・HosBiz センター

Captan 平本靖夫

編集長:岩下 一智 MRC

~~~~~

■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 説明会の予告~~~~~

「紹介&提案・ZOOM 説明会」(無料) 先着 10 名様

小規模企業で経営基盤の強化。売上高 10 億円以上・従業員数 20 名にしたい。

でも、

決断できないあなたへ

まず、成長力と収益力 UP を目指している人が大勢います。

■テーマ：

「社運を支配する人の成功鉄則」 事例をもとに解説します

①「成長力と収益力」をつけるための「3つのポイント」

* 50年間500社の経験知から、貴社の体質に合った対策案を伴走型で支援・実現します

②「伴走型経営支援」の実戦例＝コロナ禍4年間の赤字から、

中小企業への「進化・発展・持続」の道を前進中の印刷業

③「理念経営道」の経営計画の策定と実戦のポイント

★」ビジネスストックの手順と効果を経営課題ごとに解説。

あなたに今すぐ必要なモノは、手を上げる勇気かもしれない

■講師：Captain 平本 靖夫

■参加費：無料

■日時： 24年08月03日(土) 14:00～15:30

24年08月10日(土) 14:30～16:00

※上記はいずれも同じ内容です

*お申込みは「 <https://reserva.be/hosbizcenter>」にて

~~~~~  
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
よろしく願います。

次回、第661号は……

◆「理念」を経営に活かす 企業経営実務5回シリーズ

小規模企業で経営基盤の強化。

売上高10億円以上・従業員数20名にしたい。

でも、

決断できないあなたへ！

未来を基準にし、動機にこだわる

経営環境が激変する時代に生き残るための独自の实戦手法を解説

◆第5回「理念経営」の実戦事例

を24・8・9(金)にお届けする予定ですので、
楽しみにしててくださいね。

※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・クリエイター(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