

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 ・未来像をリアル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7回 ・未来像をアリアリと描くオポチュニティー

・願い*そのことが実現すれば「世のため・人のため」になり、自分の魂がワクワクする案件であれば、アリアリと描けば多くの方々の支援を受けて、時間がかかり様々な困難や障害が次々にこれでもかこれでもかと出現しても、不退転の決意で取組み推進すれば、必ずや達成実現します。

多くの事例で証明されており、事例を SNS で紹介されております。

・今度は、あなたがこの成功体験を味わう選択をしましょう。

* *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

1. 人時生産性とは、1人当りの「営業利益」のことを云います。

*初めに、1人当り営業利益（人時生産性）算式を説明します。

- ・人時生産性（にんじせいさんせい）＝営業利益÷従業員数（正社員換算人数）
- ・売上総利益＝売上高－（仕入・製造原価・物流関係費・直接経費⊕直接人件費）
- ・営業利益＝売上総利益－（販売費⊕管理費⊕販管人件費）

この算式から分かりますように、人時生産性は企業活動の総合的なビジネス活動が絡み合った結果現れる血液の状態（資金の流れ・収益力）なのです。

2) 人時生産性を、地域・業界 NO.1 にする手順は

(1) 売上が安定的に持続する・・・・・・・・最大の経営課題は売上の確保

・経営環境が揺れ動く時は、今までの販売戦略や商材開発では新たな経営環境に適応して生き残ることは、まずできません。

新たな「創客」の知恵と工夫に取り組む必要があります。

(2) 原価を最適なレベルにコントロールする。

*仕入は、仕入れ価格とともに、デッドストック（死蔵品）の発生に注意します。

*製造原価は、材料・加工費（人権費・外注費）・設備費・土地・建物

・物流費・車両費・エネルギー費・PC代・消耗品等の製造に関するコスト

*サービス業や役務を提供する専門家のビジネスでは、属人的作業が中心あり「材料」は、個人に属する「知財・ノウハウ」そして「時間」です。

その改善には、ワーク・JOB のすすめ方や「報連相⊕確認」をスリム化して、

チーム力を高めることが不可欠なのです。

(3) 上記、の売上と原価が計算されて「売上総利益」がコントロールされます。

(4) 次は「販売・管理費」ですが、管理費は共通経費が多く経営者がコントロールすることが多いですので経理部門の作業です。

利益責任者がコントロールするのは、販売費です。

- ・創客でいつも顧客を開拓する「受注業種」では、「費用対効果」(コスパ)を厳密に測定しながらコントロールします。

- ・売上が、人事生産性の源泉と説明しました。

リピート中心のストックビジネスでは、固定的に費用が見積れますが、

創客中心の「受注業種」では、戦略に応じて精度を高めて見積ります。

営業マンの人件費・販売促進費(HP・チラシ・イベント代等)で

直課できるコストを事業部門に負担してもらいます。

そして、貢献度を測定します。

- ・もちろん、予算・実績の「差異分析」を厳密に行い、

次の一手の考働対策を立てます。

(5) 営業利益は、売上総利益から、販売管理費を引いた数字です。

- * 従業員数は、在籍人数ではなく、アルバイト・パート等は正社員数に換算して人数とします。この点に注意してください。

- ** 「換算従業員数」は、アルバイト・パートの月当たり・総勤務時間を、正社員月当たり勤務時間の数字で割った数字が、「換算従業員数」となります。

(6) このルールを、正しく運用するには、経営会計の理論の基づく

正しい経営会計システムが前提になりその構築を絶対条件です。

- ・更にステークホルダーの人心の士気が影響を与えており信頼のベースなので、確実に誠実に運用します。

この改善は「組織戦略・組織診断」を織込んだ経営計画の

重要な観点と位置付けており、企業文化を創り出していきます。

◆この人時生産性が悪くなることは、企業活動のどこかに病巣があることを警告しているのです。

企業経営は安定して発展・進化することは絶対に在りません。

いつも激しく変化する外的な経営環境と内部要因によって

常に変態脱皮(イノベーション)しないと

滅びの道を転げ落ちることになるのです。

2, 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。

- 資金調達は、経営者にとってスタミナとストレスがかかる仕事で、ハッキリ云ってやりたくない仕事の一つです。
しかし、資金（企業の血液）が止まれば、企業は死にます。
したがって勇気を奮って取組まねばなりません。
ですから、この覚悟ができない人、敵前逃亡をしかねない人を
経営者・リーダーに選んではならないのであり、
しっかりと品格と人格で判断しましょう。（人を観る目を鍛えましょう）
周りの人を不幸にすることは明らかです。

- メインバンクや融資依頼先に、融資を断られたら、諦めずに
もう一度 HosBiz に相談してください。
原因を見つけて、融資先がメリットを感じるように資料を策定し、
どのように交渉するかをアドバイスします。

注）資料により判断しますが、全ての企業がそう出来るわけではありません。

- 融資をしてくれない理由は、簡単です。
「返済してくれそうもない」と判断するからです。
コロナ禍の今時は赤字でも、将来に黒字化して
投資が回収できるなら融資してくれます。

国もそうした方向であらゆる対策を進めているからです。
つまり、返済できる計画をしっかりと立て、
不退転の決意で臨むのです。あきらめないでください。
道は必ず開けますので・・・

＊＊最後までお読みくださいますとありがとうございます。

また、近いうちに新しい情報をお届けします。

著者： (株)I&C・HosBiz センター
Captain 平本 靖夫

~~~~~  
◆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せぬ。

\*\*\*\*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・21(金)・・・バックナンバー

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・02・04(金)は、

新しいシリーズで、『成長経営に共通する、必須の経営手法シリーズ』

第一回 経営計画は必要？

をお送りいたしますので、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)・・・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/>

\*「理念堂実戦のすすめ」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

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\\_\\_](#)