

◆無料プレゼント

HosBiz 作成。「ビジネスブック報告書(サンプル)」を先着10名の方に差し上げます!
(同業の方、コンサル業務を行っている方はご遠慮ください)

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-220211-2np455u6x>

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

5回シリーズ

「安定経営に共通する、経営改善の視点とは」

*著者: (株)I&C・HosBiz センター 編集長: 岩下 一智

- 第1回 ・会社が動く構造が分かれば改善点はすぐわかる
- 第2回 ・経営計画は必要?
- 第3回 ・ビジネスブック(1)財務分析と経営管理
- 第4回 ・ビジネスブック(2)組織診断と機能組織
- 第5回 ・ビジネスブック(3)営業・マーケティング診断その他

=====

第3回 ・ビジネスブック(1)財務分析と経営管理

■ビジネスブックの必要性について

ちなみに今、日本人の死亡原因の1位から3位までは

「がん」、「心疾患(狭心症、心筋梗塞など)」、

「長年脳血管障害(脳卒中、脳梗塞など)」なんだそうですが

昨今の医療技術の進歩は目を見張るものがあり

最新鋭・最高レベルの医療機器や技術はがんの治療を可能にするなど

健康診断や人間ドックなどによる早期発見と高度医療を受けることによって

存命率が格段に良くなります。

ひるがえって日本の中小企業を見てみると、
中小企業庁によると2018年度の企業の倒産原因は、
(コロナの影響を排除するためあえて2018年のDataを使用)

1位：販売不振、2位：既往のしわよせ、3位：放漫経営
となっていますが
どれも早期発見が可能なものと言えます。

つまりここで言いたいのは、会社の寿命も
定期検診や人間ドックに相当する「ビジネスドック」機能を使えば
早期発見、早期対応をが可能になり、不慮の死を防ぐことが可能だ

ということです。

■会社の成長の10億の壁、30億の壁

また、「会社30年寿命説」というものも統計で証明
(実際には20数年)されていますが

さらに、L・E・グライナー氏や上原春男先生など先人の研究によって
会社の成長には「節目」があることが確認されています。
売上の3億円、10億円、30億円、100億円の壁は実際にあるのです。

HosBizでは企業の進化形態を、「創業型企业(ゴルフタイプ)」、
「制度型企业(野球タイプ)」、「戦略型企业(サッカータイプ)」と
3つに分けて分かりやすく説明していますが

それぞれのタイプに生じる障害、言い換えると
3億円、10億円、30億円の壁への対処方法は違います。

これらはおおむね、組織化のレベルの問題になり
それぞれのステージに応じた組織化、しくみ化を行えば
壁を楽々と越えていけることとなります。

すなわち、会社の現状を精査する「ビジネスドック」は
会社の成長の手段を見つける機会にもなり得るのです。

■トータルで見ることの重要性

ただここで気をつけないといけないのは

先週のはやぶさやその前の号で、
経営を「生き物」に例えたお話をさせていただきましたが、

ビジネスは周囲の状況から引き離せない、
「気持ち」「やり方」「しくみ」などの各要素が相互に関連しあう
1つのシステムであることです。

なので健康診断のように1つの専門領域を深く分析するだけではなく
人間ドックのように多項目を網羅的に見て
その関係性を見ないと実態はわかりません。

したがってビジネスの診断を行う場合でも
「財務分析」のみを行う、「組織診断」だけで判断する
といった要素還元的な分析のみでは本質を見落としてしまう恐れがあり

ビジネスを左右する「魅力・優秀さ」、「収益性」、「永続性」について
「顧客」「市場」、「組織」といった事業環境下でどうなっているのか

また、「財務」、「組織」、「営業（マーケティング）」などの会社の機能は
ちゃんと働いているのかと各要素を俯瞰的に見て

ビジネス全体の状況を見て判断することができる
ビジネスドックによる診断が重要です。

■会社の死因はただ一つ、「現金」という血液不足

人に脳死やがんによる死亡があるように、
先にも述べましたが倒産原因と言われるものには各種あります。

ただこれらは突き詰めるとどれも、
最終的には会社の血液である「現金」が入ってこなくなって倒産します。

その「現金」について現状どうなっていてどのくらい耐えられるのか？
いざというときに「現金」に変えられるものがどんな状態であるのか？
「現金」を生む源泉である装置の各部分はどういう風になっているのか？

など、現状を分析することは非常に大切で、
ビジネスドックの根幹ともなっています。

ビジネスブックにおいて、まず「財務診断」を行うのはそれなりの理由があります。

現在の状態を過去の平常時と比べてどうなのか、を見たり

企業の財務指標の Data は国も統計を取っていますし民間団体でも集めているところがありますので

わが社の数字が同業種の他の企業、他の黒字企業の平均と比べてどうなっているのかを分析することによって、客観的にわかります。

HosBiz ではこのような会社の財務指標調査を単なる分析でなく、その数値が正しく算出されるシステムになっているか、レベルからきちんと分析しています。

■常に会社の健康状況をウォッチする仕組み

もっと言うと、会社の財務状態の現状を分析するだけでなく

それを常にウォッチして管理する仕組みがあるかすなわち「経営会計（管理会計）」ができていて会社の状態をチェックできているか

さらに営業や生産などの現場の状況が正確にわかる指標＝KPI（重要業績評価指標）を把握し経営の先行指標として活用するしくみがあるか

という分析を行い、経営者に実態を知らせるのもビジネスブックの役割です。

いかがでしたでしょうか？

次回以降も楽しく役に立つ経営情報を

しっかり説明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。

著者： (株)I&C・HosBiz センター

◆無料プレゼント

HosBiz 作成。「ビジネスストック報告書（サンプル）」を先着 10 名の方に差し上げます！
（同業の方、コンサル業務を行っている方はご遠慮ください）

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-220211-2np455u6x>

~~~~~  
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。

■ #537号・・・22・02・11(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539号 22・02・25（金）は、

経営を紐解く『安定経営に共通する、経営改善の視点とは』

第4回 ・ビジネスストック（2）組織診断と機能組織

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承ください）

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\\_\\_](#)