

◆お知らせ

小規模事業者持続化補助金の応募締め切りが迫っています！

「販路開拓」という建付けであれば非常に幅広い経費が対象となり、最大 200 万円(補助率 3/4)を受給できます。

第10回:2022年12月2日

第11回:2023年2月下旬

お考えの社長様はお急ぎください。

お問い合わせ・質問 heart\_gaia\_gi@hosbiz.net

Captain 平本 靖夫

%company%

%free1%

%free2%

%name\_sama%

■業界・地域No.1企業を実現する“経営会計”の実務

経営者が今すぐにやるべきこととは

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

業界・地域No.1企業を実現する戦略と作戦を導く“経営会計”について

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 次の一手を打ち、勝利するための経営会計

◆第2回 戦略と作戦を導くための経営会計

◆第3回 誰でもできる経営会計の実戦ポイント

◇第4回 経営会計を導入すれば会社は上手く廻り出す

---

第3回 誰でもできる経営会計の実戦ポイント

## 目次

- ▼ スコアをつけて、キャッシュの使い道を確認する習慣化
- ▼ 作戦会議をコツコツ続ける
- ▼ コンプライアンスを守る・・・社会性の順守・・・

### 1, スコアをつけて、キャッシュの使い道を確認する習慣化

#### 1)キャッシュを何に使ったか明確にわかるか？

キャッシュの管理には「調達と使途」がありますが、投資効果(コスパ)をチェックすることが、経営の現場では大事なポイントです。

・売上原価(製造原価・仕入原価)は、予定利益率を確保できるか？

予定の販売量を達成できる価格政策か？ライバルに勝てるか？

厳密に測定しましょう。

・今どきは、物流コストも(配送費・人件費・システムコスト・倉敷料)

重要なコストですので、コストテーブルを作成してコントロールしましょう。

\*配送費は案件ごとに把握できますね。ただし付帯原価を考えてくださいね。

\*人件費は、1分間・または1時間当たりのコスト(賃率)をつかんでおき、

扱い量で換算して計算しましょう。

この点は概算でもいいですから調べておくとよいでしょう。

\*在庫損耗(ロス・廃棄コスト)の馬鹿にはできません。

この金額は利益を減じますので

ロスを売上高換算(利益率で割る)する習慣を身につけましょう。

・ロスは、万引き率、商材の歩留まりで売上げに結びつかないムダのことです。

・廃棄コストは、SDGsに時代には大きな負担ですので、資源の分別等をして少しでもムダをなくしましょう。

\*システムコスト・倉敷料等物流関係にかかる維持コストも把握して、配送費の付帯原価として加算してください。

◆こうした付帯原価の管理レベルが、企業文化となり長い間には、財務力の差になるのですから、怠ってはなりません。

#### 2)共通経費もコントロールしましょう

・商材開発費は、部材とともに開発にかかった時間(人件費等)も把握しましょう。

そして、総販売量を想定して1個当たりの付加コストを決めておきます。

その商材で開発費が回収できたのかを認識して次の手を考える情報にしましょう。

・販売費(市場開発費・広告費・販売促進・紹介料=原価)は、  
個別商材や販売チャンネルごとに、コスパをしましょう

・管理費=本社コスト(IT・PCコスト。総務・経理・教育系)は、  
部門別経営会計で把握して配賦して把握してください。

◆この一連のコスト管理を行う「スコア・カード」を「見積原価計算」といい、  
実際原価と差異分析をして、「弱み」を見つけて改善します。

・業種によって原価計算科目が違うので、各企業の業態に合わせて設計します。  
・損益分岐点も部門別に設定できるようになるので、目標が明確になり、  
業績評価の公平性が担保され貢献度が明確になるので、改善意欲が高まり人財が育ちます。

## 2, 作戦会議をコツコツ続ける

1) 前回、ゴルフや野球で、インターバルごとに PDCA することを解説しましたが  
企業経営もまったく同じなのです。

次のホールや次の回に進む前にスコアをつけ対策 MTG をすることが勝利に結びつくので  
す。

ID 野球と同じなのであり、業績検討会議等の討議資料に「経営会計スコア」を利活用して行  
います。

2) MTG や会議体の種類・・・企業の規模により負担感がないように組み合わせる

\* 毎日実行すること・・・日誌を必ずつけること

(1) 始業点検 = 朝礼で前日の実績(確報)・月次累計・本日の重点課題等

(2) 終業点検 = 終礼で本日の日報・スコア類の集計と明日の重点課題の確認と準備

\* 月次の定例会議・・・部門別経営会計でのスコアの PDCA

(1) 経営会議 = 月頭および 22 日頃(人時生産性・人財啓育 = 士気は?)

(2) 営業・販売会議(販路別、商材別、仕入先別収益性・販売先の与信等)

(3) 生産会議(生産高と生産性分析・稼働率 = 過不足対策等)

(4) 購買・仕入会議(価格変動の見通しと対策・隘路品(材)対策・業者の与信等)

◆ 経営レポートは、実態に合わせて使いやすく活用できるように設計する  
今は拠点が離れていても、ZOOM 等で行えるので工夫して PDCA して  
情報を共有化記録してレベルアップしていくのが良いでしょう。

## 3, コンプライアンスを守る・・・社会性の順守・・・

1) 企業は公器・・・資本の大部分は「他人資本」

・中小企業では、総資本の内の自己資本は理想の40%以上に企業は「ひとつまみ」が実態で  
あり、

従業員はもとより協力業者と運命一体的ですし金融機関等の支援も受けており  
社会的な責任は大きなものがありますので、

自己認識とともに客観的な視座をおろそかにしないことが「安全・安心の」の道であり持続が可能になるのです。

## 2)四半期(3 ヶ月ごと)

### (1)取締役会議・・・法的事項も含む

・小企業ではスルーしてしまうケースが多いのですが、  
アドバイザーや伴走者を交えて定期点検をすることをお勧めします。  
そうすれば突然の大病や死は未然に防げるのです。

\*議題は

- ・試算表によるビジネスドック分析(半期でも OK)
- ・収益性・効率性・安全性・生産性。成長性・事業性評価・営業運転資本の増減等
- ・予実績再分析と対策
- ・キャッシュフローの PDCA(調達と使途)
- ・人財投資・市場開発投資・商材投資の生産性
- ・決算着地予想・申告書の承認
- ・中期経営計画のローリング(見直し)

### (2)販売・仕入 MTG

・業界や景気動向を読んで、半年、1 年後の見通しと対策で、  
マクロのマーケティングですので、企業基盤と近未来を検討することになります。

### (3)株式総会(年 1 回)・・・法定事項を決議します。

- ・事業計画の承認・・・とくに投資案件
- ・決算の承認・・・利益処分等
- ・取締役の任命・・・報酬等も含めて

## 【ワンポイント・レッスン】

・「継続は力なり」なのです。コツコツと積み上げた習慣は少しぐらいの嵐には負けませんし、再起を図る時に「信用」が評価されて「支援者」が出てきますので、社風にして次世代の人財をはぐくんでください。

企業は、何回も遭難しかかったり難破することもあり

50 年持続できる小企業は1%もない位なのが現実なのでから……

そのためには毎日、日記や家計簿を書く習慣を、子供の内から身に着けておきましょう。

遅くとも、新入社員になったらその習慣を身に着ければ「一生の宝」なることを愛情をも躡ってください。

それには、山本五十六の「やって見せ、やらせて見せて、ほめてやらねば人は育たず」で、自らの実戦が決め手なのです。

次回は、

業界・地域No.1企業を実現する“経営会計”の実務

経営者が今すぐにやるべきこととは

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  
業界・地域No.1企業を実現する戦略と作戦を導く“経営会計”について  
どのように導入し、実践すればよいのか？  
そのポイントについて詳しく説明いたします！

第4回 最終回・ 経営会計を導入すれば会社は上手く廻り出す

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、またお会いしましょう。

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>

~~~~~  
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。

■ #575号・・・22・11・11(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、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を

よろしくお願ひします。

◆次号 第577号 22・11・25(金)は、  
業界・地域No.1企業を実現する“経営会計”の実務  
経営者が今すぐにやるべきこととは

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  
業界・地域No.1企業を実現する戦略と作戦を導く“経営会計”について  
どのように導入し、実践すればよいのか？  
そのポイントについて詳しく説明いたします！

第4回 最終回・経営会計を導入すれば会社は上手く廻り出す

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(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。

%cancelurl%