

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■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

目次

▼ビジネスドック報告書と提案

▼現場の確認とデータによる効果予測

▼仮説の検証と「料金を含む提案書」の提示から正式契約へ

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, ビジネスドック報告書と提案

- (1) 前2回で、経営者の人生計画・ヴィジョン、組織・会議体調査、財務診断、
経営理念・経営計画(中期計画含む)、
コア人財のポテンシャルと啓発計画等のヒアリング・現状調査を終えましたので、
想定される改善効果(仮説)を加えて約30ページ程の報告書【1】にまとめます。

・報告書・本文と調査データ、資料集の2部構成で、本文には結論と考察が書かれています。
- (2) この報告書【1】にもとづき、経営者とコア人財に
ZOOMまたは面談にて説明報告をいたします。
経営者の方によく理解いただけますように解説して、
共感と納得ができるように補正して報告書【2】をまとめます。
- (3) できました報告書【2】にもとづき、ヒアリングした方全員を対象に、
経営者と共に Zoom にて報告説明して、
質問・意見も聴いて今後の展開についての理解と協力をお願いします。
- (4) ここまでの診断料は無料ですが、「交通費・宿泊費等・参考資料代」はご負担いただきます。

3, 現場の確認とデータによる効果予測

- (1) 経営者が、報告書【2】をもとに具体的な実行計画と目標の実現を希望する時は、
現場の問題解決力を見極めながら
「人時生産性を業界・地域No.1」する手順とロードマップを設計します。
売上・仕入れ・制作レベルのスコアカード(統計データ)を出していただき、
現場のJOBレベルで評価し課題があれば、改善計画をねり直します。
- (2) また、人時生産性を測定するのに、
会計システムがおかしければ(報告書【1】で仮説は立てている)
その改善への切り替え日程の設計をします。(経営会計システムに進化させる)
- (3) この段階では、秘密保持契約を結び、
クラウドサーバー使用料(年:6万円・税別)をご負担いただきます。
経営支援をZoomで行う時の、ツールですので必ずお願いしています。

4. 仮説の検証と「料金を含む提案書」の提示から正式契約へ

- (1) 仮説の検証と問題解決能力を策定して「費用対効果」見積もります。
 - ◆増分のコストは、伴走代(経営支援料)と改善にかかる時間(人件費)です。
 - ◆効果は「一人当たり営業利益＝人時生産性」です。

資金繰りも確認して、負荷が経営者にかからないように、
伴走代の支払額と支配時期を見積いたします。

通常、NO,1への達成アプローチと自前で経営計画をPDCAできるようにするには、
3年間がかかりますので、それを前提にロードマップを策定して伴走します。

- ・1年目・・・初めて計画であり、改善の効果は未確認
- ・2年目・・・1年目の予算と実績の比較(PDCA)により、実行の精度を上げる
- ・3年目・・・やり方を修得して、より戦略的な経営を目指す。次の3か年計画を策定する。

*このPDCAサイクルを永遠に回し続ける。伴走者の役割は、それに合わせて調整する。

5. 経営者と伴走者とのお互いの信頼がないと、ゴールまで走れない。

- ・経営者の人生計画と企業の羅針盤は一致しているか。

そして、伴走者(経営支援家)がそれを共感して、達成感をともに喜べるかが
NO,1になる条件なのです。

・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、企業に持続を支援します。

そうすれば、成功間違いなしです。

以上で、3回にわたる

■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**」

を、終わります。ご愛読ありがとうございます。

Zoomにてお会いできるのを楽しみにしております。

*いかがでしたでしょうか？

次回からは、

日本の中小企業を元気にする経営者シリーズ 第6弾！

従業員一人当たり管理室数日本一？！

(261.9 室/人 2022年12月31日現在)

効率化を追求し、信頼をベースに事業を構築する

アーバンシステム株式会社 代表取締役 小柴卓人

をお届けしていきますので、楽しみにしててくださいね。

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」

料金は 888 円

平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎

<https://heartgaia.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #584号・・・23・01・20(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
よろしく願います。

◆次号 第586号 23・02・03(金)は、

日本の中小企業を元気にする経営者シリーズ 第6弾！

従業員一人当たり管理室数日本一？！

(261.9 室/人 2022年12月31日現在)

効率化を追求し、信頼をベースに事業を構築する

アーバンシステム株式会社 代表取締役 小柴卓人

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/>

*「理念堂実戦のすすめ」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

*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%