

はやぶさ 第12号 2013年01月25日(金)

発行責任者： 一般社団法人 経営特訓士協会 (略称：KTGA)

理事長 平本 靖夫

(Captain 平本：(株) I&C・HosBiz センター)

編集責任者： 理事 石川 昌平

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

メルマガ「はやぶさ」 第12回目の発信です。

著者：一般社団法人 経営特訓士協会 (略称：KTGA)

理事長 平本 靖夫 (Captain 平本)

タイトル：存在理念・経営理念と経営計画は、企業の屋台骨 (大黒柱)

◆5回シリーズ・その2：

進化*発展*持続している企業には、存在・経営理念と経営計画が必ずあります。

次世代に企業をつないで存在・経営理念を実現したいのであれば、必ず策定しましょう！

*****本題*****

◆前回、企業経営は経営環境に適応出来なくなった時、市場から淘汰される事になる。

その対策には経営資源の強化が必要であり、その先行投資のためには、安全な資金源である利益の確保が必要と解説いたしました。

今回は、利益産み出し作戦と利益計画の方程式を解説いたします。

I・利益には、4つの表し方があると、第5回で解説いたしました。

1) 売上総利益 (粗利・総利益)

・売上高－売上原価 (仕入原価・製造原価)

2) 営業利益・・営業活動の収益力を表す

・売上総利益－(販売費＋管理費＝販管費)

3) 経常利益・・企業活動の収益力を表す

・営業利益＋（雑収入・配当金等－借入金利・雑損失等）

4) 税引前当期利益・・・課税対象利益

・経常利益＋（特別損益－特別損失）

今回は、キャッシュフローに最も直結していて、現場において全員で産み出さなくてはならない、
営業利益＝売上高－総原価（売上原価＋販管費）で解説いたします。

*営業利益・・・設備投資・商材開発・社員満足度（ES）向上・顧客満足度（CS）向上
・財務体質向上・株主還元必要な金額を目標として設定する。・・・大きくしたい

*売上高・・・単価×量 で構成させるが、価格は生活者が選択して決定するので供給側
では、コントロール出来ない。サービスの質を含めて、顧客満足度（CS）
が決め手になる。・・・大きくしたい

*総原価・・・直接的原価である売上原価は、許された原価の範囲で調達出来る“しくみ”
を構築する。・・・小さくしたい
販売費・管理費は人件費比率が高いので、人時生産性の向上対策を積極的に
実行する。・・・小さくしたい

**売上高だけを追って、原価計算を無視したり、ムダ・ムラ・ムリ（ダラリ）を垂れ流して
いては、利益を産出する事は持続できない。つまり赤字体質なのです。
営業利益を大きくする対策が、経営計画の個別計画として策定されます。

II・企業の総合力＝全員参画隊形 がなければ、利益体質＝黒字体質 には進化はできない
中小企業の場合、3本柱がなく、ベースロードもできてないため、売上の構成は脆弱で崩れ
安いので、利益が出る時は、「ダラリ」を更に改善したうえ、節税や投資に走るのではなく、
企業体質の強化に邁進すれば必ず黒字体質が間違いなく実現します。
この対策を基本方針として、経営計画が策定されます。

スキーツアーに例えて、企業経営のゴールド免許の取り方を、第7・8・9回で解説しまし
たが、全員が内部情報・外部情報に気を配っている企業は非常にタフ（強靱）で、激流も荒波も
吹雪も乗り越えて、進化*発展*持続いたします。

そのような企業になるための、設計図・ドライブプランが経営計画であります。

◆次回は、経営計画の基本構造と策定手順 を解説いたします。

★今日の一言★

利益を産み出すプロセスにおいて、拝金主義に堕ちて私物化する事は、厳として避ける。
利益は、「世のため・人のため」になる企業にわき出るので、持続可能な企業体質に進化できる。

著者：一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）
理事長 平本 靖夫（Captain 平本）

◆本シリーズの最後に、献本のお知らせをいたします。

*先着5名様に、「非常時の経営計画の作り方」（中経出版）・・・サイン付
応募の方全員に、小冊子「企業経営のゴールド免許の取り方」を謹呈いたします。

***** お知らせ *****

ボード型マネジメントゲーム「経営特くんゲーム」トライアルゲーム体験会
参加費無料（テキスト代 1,000 円）開催のご案内。

◆経営支援家向け

- 1) 1月26日（土）の午後：台東区 いきいきプラザ（JR秋葉原駅から徒歩5分）
- 2) 2月23日（土）の午後：台東区 いきいきプラザ（JR秋葉原駅から徒歩5分）
- 3) 3月23日（土）の午後：台東区 いきいきプラザ（JR秋葉原駅から徒歩5分）の予定

◆経営者、後継者向け

- 1) 2月06日（水）の午後：北区 北とぴあ（JR王子駅から徒歩3分）
- 2) 3月12日（火）の午後：北区 北とぴあ（JR王子駅から徒歩3分）
- 3) 4月17日（水）の午後：北区 北とぴあ（JR王子駅から徒歩3分）

下記アドレスにてお問い合わせください。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

◆資格認定講座

- ・経営特訓士認定講座を開催

- 1) 3月16(土)、17(日): 10時~18 アクセス日本橋(地下鉄 三越前駅1分)
・募集中。
- 2) 5月18日(土)、19日(日): 同上の予定

最低1回はトライアルゲームに参加している方が対象です。

注)「経営特くんゲーム」の概要は、下記のHPを参照ください。

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

=====

編集後記

「はやぶさ」の第12号を発行しました。新しいシリーズの第2回です。
経営計画は企業経営の設計図でもあります。
著者の平本理事長は中堅・中小企業の経営計画づくりのパイオニアの一人です。
今後にご期待ください。

今週は平穏な日々が続くかと思ったら、とんでもない事件が起きましたね。
アルジェリアで日揮が建設中のプラント現場がテロに襲われ、日本人の死亡者10名、外国人27名
と悲惨な状況になっています。
日揮の本社対応者は、広報部長1人で社長は現地に飛んで身元確認等に追われています。
これからリスク管理がますます重要になってきました。平時のときから事業リスク対応計画
などを策定して、「想定外のリスク」を少なくする準備をしていしましょう。

読者の皆様から、お便りをいただいており感謝しています。ご要望や率直なご意見をいただ
けると、力が湧きありがたいです。
皆様からのメールをお待ちしております。

◆本シリーズの最後に、献本のお知らせをいたします。

*先着5名様に、「非常時の経営計画のつくり方」(中経出版)・・・サイン付
応募の全員の方に、小冊子「企業経営のゴールド免許の取り方」を謹呈いたします。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

=====

一般社団法人 経営特訓士協会 (略称：KTGA)

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

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。

http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net

=====