

はやぶさ 第88号 2014年07月11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

はやぶさのバックナンバーURL：<http://keiei-tokkunshi.jp/maga.php>

一般社団法人 経営特訓士協会

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

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

=====

メルマガ「はやぶさ」 第89回目の発信です、8回シリーズの第5回です。

著者：（株）I&C・HosBiz センター

Captain 平本

タイトル：グランドデザインにならいて

理念経営＝人本位（ひとほんい）経営 をすすめる

***** 本題 *****

第5回 理念経営＝人本位（ひとほんい）経営 をすすめる・・・その（4）

企業経営は環境適応をつづけるとともに、存在し続けることにより経営環境や生活環境、自然環境に深くかかわっているのが、現在の企業経営であるのです。

昨今の経営環境は激変しており、その第一は、インターネット・クラウド等のICT

【インテリジェンス・コミュニケーション・テクノロジー】の発達は、経営情報の活用方法を一変させ、更に進化が加速していることです。

この大波（Big Wave）にのれない企業は、市場から淘汰されると観じております。中小企業はこの大波（Big Wave）を一社で乗り切るには、**1：人財面 2：資金負担面 3：技術の変化への適応面**等で、ムリがあります。その対策として、双方向情報交換機能を最大限に活用した、育成経営支援システムを開発・普及に取り組んでおります。

その第二は**完全発生主義による管理会計システム**を日次レベルで活用して、キャッシュフローを確保することが、企業を持続する絶対条件であると、40年の経験から確信しております。

●10年後からのアプローチ・・・その時、皆様はおいくつですか？ 私は82歳ですが・・・

進化のキーワードは”変身”（変態脱皮）と繰り返し述べているのは、過去の延長では生き残れないこと。新しい環境が訪れていて古い因習や考え方がくずれ去っており、それはまだ進行中であり、ポールシフト的（地軸移動）と表現した、時代の変革の真只中にあるのです。グランドデザイナー（GD）は、過去の一齋を断絶して新世界を構築することが望まれてい r y からです。

デフレ・税収不足による国家の大赤字状態・少子高齢化は経済構造を根本から揺るがしているのは、皆様も実感していることと思います。生活者も働き手も減少して行くのです。

一方で、人間らしさ、男らしさ、女らしさが失われているとの時代認識のもと、原点回帰への動きも徐々に力強さを増してきています。しかし、まだまだこの混沌がしばらく続いて様々な戦略が試されることでしょう。

「そんな時に10年も先のことなど分かるか？」との声が聞こえてきますが、こんな時だからこそ、**遠焦点**に目標を置いて、時代精神に根を張り、経営環境の大波を乗り切れる胆が座った生き方、創立の理念・ビジョンを次世代に受け継ぐ努力をしているかが、求められているのです。明治維新の志士や政治家・事業家達、太平洋戦争後の焼跡からの復興、そうした先人達に学びながら「**百年の計**」をたてる気概をもって、変革（ピンチ）をチャンスとして”変身”に元気出して、自ずからに内在する力を信じて、取り組みましょう。

達成した喜びをありありと描いて・・・。

【10年後からのアプローチ・10項目】

- 1) 創立の理念・ビジョンを次世代に受け継ぐ努力を絶え間なくしているか。
- 2) 後継者候補はいるか。理念は共有されているか。切磋琢磨して育てているか。
- 3) 「**進化・発展・持続**」の制約条件を認識しているか。自分では無いか。
1：人 2：物 3：金 4：企業文化 か。
- 4) マーケットの変化を観察し備えているか。次期主力商品を育てているか。
- 5) 技術革新や社会環境が、どんなビジネスチャンスとリスクをもたらすか分析して備えているか。
- 6) 情報ネットワークの構築と情報武装は業界において先進的か。費用負担に耐えられるか。
- 7) スクラップ&ビルドに必要な資金量を試算し、調達方法の試案は考えてあるか。
- 8) 地球環境改善や環境に調和したビジョンであり事業か。
- 9) 10年後の会社案内をビジュアルに描けるか。そのプロセスが見えなくとも・・・
- 10) ビジョンは、社員や関連先が人生計画を重ね共有できるか。一人一人に出番があるか。

◆次号は、10項目のうち初めの5項目を解説いたします。

◆DVD「経営特くんゲームのすすめ方」と小冊子「経営のゴールド免許の取り方」をプレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

***** お知らせ *****

◆「トライアルゲーム」・「マスター100」（5時間コース）◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

■「トライアルゲーム」（初回体験受講）の場合はテキスト代 1,000 円
特典として （1）小冊子「経営のゴールド免許の取り方」を差し上げます。

■「マスター100」は、テキスト代込み 2,500 円
2 回目以降の受講希望者が対象です。5 時間で 2 ゲームを体験します。
このコースを 20 回受講すれば「認定経営特訓士」として登録いたします。

・両コースとも、同日開催いたします。

HP をご覧いただき、「トライアルゲーム」「マスター100」のうち、
どちらを受講希望するかを申し込みください。

★ 毎回、熱心な皆さんが参加されています。繰り返し参加されることによって、
「経営力」がパワーアップされますとともに、「コミュニケーション力」も
体得できます。

- トライアルゲームを一度経験された方は、「認定経営特訓士」へのステップアップ
コース「マスター100」コースの受講をお勧めします。
受講料は 2 回目から、資料代込み 2,500 円（税込）、20 回受講で「認定経営
特訓士」として登録されます。

1) 7 月 26 日（土） 13：30～18：30 「経営特訓道場」JR 駒込駅南口 徒歩 6 分
東京メトロ南北線駒込駅 1 番出口 徒歩 5 分

ご案内は以下に掲載しています。

「トライアルゲーム」 http://keiei-tokkunshi.jp/data/mis7231pdf_1_51.pdf

「マスター100」 http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls7231pdf_1_58.pdf

2) 8 月 23 日（土） 13：30～18：30 「経営特訓道場」JR 駒込駅南口 徒歩 6 分
東京メトロ南北線駒込駅 1 番出口 徒歩 5 分

ご案内は以下に掲載しています。

「トライアルゲーム」 http://keiei-tokkunshi.jp/data/mis7231pdf_1_51.pdf

「マスター100」 次回に掲載します。

3) 9 月 27 日（土） 13：30～18：30 「経営特訓道場」JR 駒込駅南口 徒歩 6 分
東京メトロ南北線駒込駅 1 番出口 徒歩 5 分

ご案内は以下に掲載しています。

「トライアルゲーム」 http://keiei-tokkunshi.jp/data/mis7231pdf_1_51.pdf

「マスター100」 次回に掲載します。

4) 10 月 18 日（土） 13：30～18：30 「経営特訓道場」JR 駒込駅南口 徒歩 6 分
東京メトロ南北線駒込駅 1 番出口 徒歩 5 分

ご案内は以下に掲載しています。

「トライアルゲーム」 http://keiei-tokkunshi.jp/data/mis7231pdf_1_51.pdf

「マスター100」 次回に掲載します。

注)「経営特くんゲーム」の概要は、下記のHPを参照ください。

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

=====

◆プレゼントのお知らせ

「人生に五計あり」の保存版を作りましたので、ご希望の方は、

happy@keiei-tokkunshi.jp

でお申込みください。

折り返し、メールにて送付させていただきます。

◆お知らせ

HosBizSOMAC クラウド型中小企業育成経営支援メソッド ネットワーク
構想の発表会（プレゼン）を開催いたします。

- ・対象者：中小企業経営者、メンター、育成経営支援家、ネットワークシステム
提供者（HosBiz 会員限定）
- ・日時：2014年7月23日（水） 15：30～19：00 その後、名刺交換会、
懇親会あり。
- ・会場：北区 北とぴあ JR王子駅～徒歩2分、東京メトロ南北線 王子駅直結

ご案内は以下に掲載しています。

http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_53.pdf

=====

◆編集後記

はやぶさのバックナンバーURL：<http://keiei-tokkunshi.jp/maga.php>

「はやぶさ」の第89号を発行しました。

本号の編集後記は、編集責任者の石川が執筆しました。

=====

- 田村が7月5日（土）開催のインストラクター講座でマスターインストラクターを務めました。以下、田村の報告です。
2名参加で実施予定でしたが、うち1名が家族の急病に伴い急遽欠席となり、受講者が1名となったため、KTGのゲームは行わずレクチャー方式で実施しました。
経営の疑似体験を通して経営力を高めるために、「戦略の選択とその取方」に力点を置き、マンツーマンの指導を行いました。受講者の感想は、「今後のゲームで、各種の戦略を試してみたい」と、インストラクターとしての意欲を駆り立てられたようです。
- 今後は皆様のお手伝いをさせていただきながら、インストラクターとしての経験を積んでまいりますので、その節はよろしくお願いします。
- 前回、7月6－8日に、鶯谷駅近くの入谷鬼子母神で朝顔市が開かれるとお知らせしましたが、最終日の7月8日（火）の夜、妻と出かけました。言問通りの道幅一杯にお店が並んでいました。左半分3列が食べ物の屋台、右3列が朝顔の店ときれいに区分けされ、大勢の見物人でごった返していました。
妻が2,000円の朝顔の植木鉢を買い込んで、翌日に花が咲くのを楽しみにしていましたが、見事2輪の花が咲きました。

読者の皆様から、ご要望や率直なご意見をいただきますと、発信する勇気と力が湧いてきますので、皆様からのメールを心待ちしております。よろしくお願いします。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：K T G A）

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

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

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

=====