

はやぶさ2・502号 2021年06月11日(金)

※末尾に CSA のサービスについてのアンケートがあります。ご協力いただければ幸いです。

__cO__ 様

第1章・・・アフターコロナ時代の生き方・・・・・・・・

11回シリーズを3章に分けてお届けします

第2回 「理念経営」と「CSA」

1, 理念経営とは

1) 企業を経営するにあたり、自分の「存在理念」を掲げてワクワクしながら、「世のため・人のため」に経営する価値観と考働指針であり人生観でもあります。アフターコロナ・「風の時代」の「時代精神」になるでしょう。

「理念経営」に似た言葉で「経営理念」と云う言葉がありますが、使い方が違いますので気を付けてください。

「理念経営」は 1993 年に私が本を書いた時に初めて造語して使った、オリジナルの言葉です。(元祖です)

経営の在り方の規範として、経済活動と社会活動や家族と子孫を次世代に繋ぐ活動することなのです。

2) それに対して「経営理念」は、企業経営において、経営に関与している経営者や従業員の考働の規範となるものです。【1】会社経営の目標・到達点 【2】創業の精神（次世代に受け継ぐ） 【3】社会的使命 等を示します。

「経営理念」の上位観念には、理念経営では「存在理念」が位置付けられています。

SDGs は「存在理念」の一つの形態ですが、理念経営の存在理念は「大宇宙の法則」にも直結した概念なのです。

3) では、具体的に解説しましょう

・HosBiz の存在理念の旗印は、「地球を愛の星にする」として「大宇宙の法則」に広がっています。

・実現したい世界は、「平和の実現 地球環境の回復・維持 地球家族への愛念」であります。

・そのことを、実現するためには、日本の85%を占める中小企業で働く 「経営者・従業員・ステークホルダー」の皆さまが、自分らしく「ワクワクして働いて幸せ」になりますよう、日々支援に精進させていただいています。

・HosBiz のクルーは、この乗務員であることに誇りを持って仕事をしております。

【1】日常的な企業活動の目的は

1, 生活の安定と向上の場であり

- 2, 個性を生かす自己実現の場であり
- 3, コミュニティの場であり
- 4, 組織体にかかわる者たちの、人格と社会貢献の場として、働き方の変革の場となることでしょう。・・・・・・それを「清豊＝せいほう」の世界と云います。

【2】理念経営の意思決定基準は

・事業領域や事業システム、ニュービジネスモデルの開発推進・新商材の開発・人財の育成と登用等において、単に経営資源の強化や、利益の極大化を目指すのではなく、「人をいかに人らしく遇するか」、それらを達成する過程において「人や地球や社会環境を破壊しないか」。更に大事なことは次世代（未来）を害しないかの価値基準を織込んで、企業活動と日常生活を営むことです。

*理念経営とは・・・<https://rinenkeieishi.net/about/index.html>

*CSA アンケート・・・<https://forms.gle/ewxD3dKC71ZZ1rhs9>

2, CSA（カスタマーサクセス・オートメーション）とは

1) コロナ前とは、180 度価値観が変換すると幾度もお話ししてまいりました。アフターコロナの時代・「風の時代」では、所有に対する願望が薄くなっています。例えばマイホームに対する若者の願望は、一昔前とは大いに変わっており、生活のスタイルにより住み替えることに抵抗がなく、借りることを選択します。

同じようなことが、車でも、洋服でもあるいは耐久生活資材の、家具・電気製品等にも及んでいます。

結婚や子育てにもその影響は及んでおり、自由な時間や経済を維持したいと思っています。就職するのも、終身雇用は魅力がなくなり、その企業が持続できるかは不明なので、好きな事・キャリアを積める仕事を選択するようになってきています。更に AI の進化は拍車をかけるでしょう。

キーワードは、シェアリング（必要な時に調達する）になってきているのです。

2) つまり買わない時代になって来ているのです。自分の価値観にあったモノを求める機運が強まる。

では、「ほしいモノ」をいかに提供して、喜んでもらうようにするか？を CSA でお話しします。

【1】ここでは、商材を広く定義します。

(1)商品(モノ) (2)役務 (3)しくみ (4)教育 (5)介護 (6)文化 (7)地域活動 等

【2】「世のため・人のため」の商材を開発または保有している。または開発を支援している。

この商材をユーザーに届けて、「信者客」になっていただいて、お互いが「幸せ」になることを支援するのが CSA の機能です。(CSA の用語は、やはり HosBiz で造語した新しい市場形成の施策です)

【3】商材展開のステップは

- (1)おさそい商材
- (2)フロントエンド商材
- (3)ミドルエンド商材
- (4)バックエンド商材

と、現状診断した上で、補強点を設計して PR の手順の仮説を立てます。

【4】PR の方法としては、「メルマガ・ランディングページ＝LP・ガイドセミナー・プレゼント等を、効率的に組み合わせて、市場（ユーザー）に働きかけて、サクセスを実現いたします。

3、理念経営⊕CSA のハイブリッド化

1) 今までの「経営計画策定支援」は、HosBiz の場合で「売上総利益＝粗利」を高めるため、売上原価・販売費・管理費のローコストが中心でした。

- 【1】仕入系のコストダウン
- 【2】属人的経費のコストカット
- 【3】社内工程・JOB フローのシンプル化とスピード UP (IT の高度利用化・・・)
- 【4】資金調達と運用支援
- 【5】組織戦略（機能組織・経営会議の運営支援等）

2) ところが、アフターコロナ・「風の時代」では、「創客して売上を安定・拡大する」ことが、持続のための重要な経営戦略になりました。

3) 中小企業では、自社のみで解決するのはハードルが高く協力者の経験知を活用して、トータル・コディネートをするのが、安全・安心を味わえるでしょう。

4) HosBiz⊕CSA は、それぞれは今までも実施されてきました。経営計画策定支援は、50 年 500 社の成功事例をお蔭様で体験してまいりましたが、アフターコロナの時代では自ら変態脱皮をしないと時代からおいていかれると観じて、挑戦しております。ハイブリットして新しいエンジンにしてお役に立ちます。

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>

■アンケートのお願い

今回 CSA（カスタマー・サクセス・オートメーション）PJT を推進していくにあたり出来るだけ皆様のご希望の機能からリリースしたいと考えております。

つきましては現在皆様がどのようなことにお困りなのか
どのようなサービスをご希望されているのか

お聞かせいただければ幸いです。

どうかご協力のほど、よろしくお願いいたします。

*CSA アンケート・・・<https://forms.gle/ewxD3dKC71ZZ1rhs9>

~~~~~  
~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

【1】 #501号・・・・・・210604(金)・・・・バックナンバー

https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls7221pdf_1_418.pdf

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

今号は、HosBiz の存在理念に関することを述べました。とても基本的なことで  
様々なシーンで繰返し述べさせていただきます。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いいたします。

#501 号より、新シリーズ「はやぶさ2」になりまして毎週金曜日の配信ですのでよろし  
くお願いします。

◆次号 第503号は、

第1章「アフターコロナ時代の生き方」第3回「何故、企業経営するのか？」を人生計画  
と合わせて解説いたします。

21・6・18(金) 著者：Captain 平本 靖夫 で、お届けします。

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#iwashita>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス：[hos\\_biz@hosbiz.net](mailto:hos_biz@hosbiz.net)

発行責任者：Captain 平本 靖夫、 編集長：岩下 一智 MRC

\*CSA アンケート・・・<https://forms.gle/ewxD3dKC71ZZ1rhs9>

\*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\_\_