

来年こそはビジョン実現のチャンスを掴みたいあなたへ *発展持続する企業には 3 つの
共通点がある はやぶさ2・529号 2021年12月17日(金)

◆創客とは「個客の信頼を得てリピーターに育て、ファンを創出すること」◆

*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>

__cO__ 様

7回シリーズ

「45 才以下の経営者の方で、チャンスを掴めない！

先行きに希望を持って取組みたいあなたへ」

*著者： (株)I&C・HosBiz センター Captain 平本 靖夫

・中小企業経営支援歴 50 年。「伴走型・創客理念経営」で 500 社の支援で
倒産「ゼロ」の実績を持つ。経営計画策定運動のパイオニアで、唯一の現役。
理念経営の提唱者で推進にクルー全員で邁進している。

・主な著書は「経営計画実践教本」「理念経営実践のすすめ」「理念経営と SDGs」
「非常時の経営計画の立て方」「もっと良い会社にする経営手順の本」等多数

◆第 1 回 ・来年こそはビジョン実現のチャンスを掴みたいあなたへ

21・12・17 *発展持続する企業には 3 つの共通点がある

第 2 回 ・チャンスには弱点があった

21・12・24 *経営環境の激変と 22 年の展望と対策

第 3 回 ・新発想・チャンスの弱点克服術

21・12・31 *コロナ禍時代の生活者の価値意識の変化

第 4 回 ・運に左右されないオポチュニティ

22・07・07 *創客できる NO.1 商材の開発と個客づくり

第 5 回 ・求めよさらば与えん！求めないと機会はおとすれない

22・01・14 *機能組織を考える *OneTeam を創るポイントは

第 6 回 ・オポチュニティ。確実に実現するための決め手は

22・01・21 *経営会計 10 原則 *その後、試算表（速報ベース）は社長に届くか？

*日時決算ができていないか？（売上・仕入・在庫・労働時間・入出金）

第 7 回 ・未来像をアリアリと描くオポチュニティ。

=====

第1回 ・・・来年こそはビジョン実現のチャンスをつかみたいあなたへ

＊発展持続する企業には3つの共通点がある

著者： (株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

1, ・・・来年こそはビジョン実現のチャンスをつかみたいあなたへ

今年も、後2週間で終わりますが、今まで経験したことのない年末年始を迎えております。

コロナ禍も3年目を迎え、カオス（混沌）は経済活動にも私たちの生活にも様々な影響を与え

ております。丁度、地震と台風の後の石垣のように・・・・・・

この揺らぎのスキマ（ニッチ）が、新しいビジネスを生み出すのは、いつの時代も同じなのです。

その向こうにある姿（ビジョン）が見える者にだけに機会は与えられるからです

＊どんなビジョンをお持ちですか？ 念じればビジョンを実現できる機会をつかめるのです。

確実です。信じてください。

2, 10・20・30年50年と持続する企業には、共通点が3つあります。

◆ 3つの共通点とは

(1) 「経営理念」をしっかりと掲げて、企業経営の到達点を記し、どこへ行くのかを示しています。

経営の進路に迷ったとき、「経営理念」に照合して「曲がってないか？」

「誤認してないか？」を自己統制（セルフ・コントロール）して、伴走者等のアドバイスやオピニオンを聴いて参考にして自己責任で判断して「次の一手」を打ちます。

・「経営理念」を読むと、その企業の経営姿勢や企業文化が伝わってきますので、大切に丁寧に時間をかけて作成することをおすすめします。

(2) 経営計画書が全社員に共有され指針となっている
経営計画は、登山のロードマップであり、船でいえば航路図であると同時に、

いつどんな経営資源（人・モノ・金・”しくみ”・情報）がどの位必要かを示しているのです。

経営計画は、リスクに備えてのシミュレーション機能ももっているのです。
どこまで耐えられるかを・・・

もし、景気が激しい嵐のごとく荒れても、企業（船）が遭難しないように、普段から訓練で備えておきます。

もし、自力で乗り切れないと判断したときは、ためらわずに相談して事故（遭難）を未然に防ぐ対策を早め早めに取ります。

（３） 人を育てることを絶え間なく続ける……後継者を育てる
次世代を担う人財を育てられなければ、組織が持続できないのは明らかです。

私が伴走した企業で 30 年 50 年 80 年と続いている企業は皆、
教育に時間と資金を投資し続けていることが何よりの証明であります。

50 年間の経営支援の経験知としてこの法則は、厳然として働いていると断言します。
そこに仲間を幸せにしてあげるとする理念と愛念がないと人は育てられないのです。

・ 10 人 20 人以上のクラスの企業での話ではないかとお思いでしょうが、逆なのです。

個人事業主・一人親方・2-3 人の家族経営だからこそ、
外部の支援を受けるには、お金や・命令では、協力や仕事をしてくれないので、
信頼と理念の共有がないとワンチームとして持続することはできないのです。

すなわち、より注意深く対応することが大事なのです。

多面的な情報を得るには、外部の人脈で同志とを感じる方との交流をされて、
何でも話せる友人関係のチームメイトを持つと人生は楽しいですし、
お互いが清豊になるでしょう。

＊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。

【1】 #528号・・・21・12・10(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
よろしくお願いします。

◆次号 第530号 21・12・24(金)は、
7回シリーズ 第2回 ・チャンスには弱点があった
＊経営環境の激変と22年の展望と対策

著者：(株)I&C・HosBiz センター Captain 平本 靖夫

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・クリエイター(MRC)・・・CSA 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://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

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。

[__stop__](#)