

チャンスには弱点があった はやぶさ2・530号 2021年12月24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>

__c0__ 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 ・チャンスのウイークポイントを克服術

22・01・07 *創客できるNO.1商材の開発と個客づくり

第5回 ・運に左右されないオポチュニティ

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？

*日次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 ・未来像をリアルと描くオポチュニティ。

22・01・28 *人時生産性をNO.1にするには

*資金調達を金融機関に断られたら・・・HosBiz が敗者復活戦を引き受けます

=====
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

**第2回 チャンスには弱点があった

・機会を英語で表現すると2つの言葉があります。一つはよく使われる「チャンス」です。もう一つは「オポチュニティ」ですがこの違いをお話します。

(1)チャンスは、機会を掴むのですが、本人の努力だけでなく、幸運（ラッキー）がからむのです。反対に機会を実現したいと思っても、不運（アンラッキー）で出来ないことも起きます。つまり、受け身で運に頼っているのです。

ですから、気がつかないでキャッチミスします。
「チャンスに後ろ髪はない」といわれる由縁ですね・・・

(2)オポチュニティーは、同じ機会でも少し違います。期待することを掴むためにいろいろと手立てを尽くして機会を待ちます。運に頼るのではなく、キャッチできるように働きかけるのです。つまり「機会の創出」で能動的なのです。

◆来年、オポチュニティに関するセミナーを開催予定ですので、セミナー名をふくめてご案内します。
希望に満ちた新年にいたしましょう！！

***経営環境の激変と22年の展望と対策

[1] コロナ禍は3年目を迎え、まだ先の見通しは立たない中で推移することが想定されています。

コロナ禍は、ウイルスとの共存の問題であり、オミクロン株が出てきましたが、ウイルスは永く付き合ってきた課題であり、これからも人類は付き合っていくことになりましょう。

この点をよく受止めておいて戦略・作戦をお立てください。

一過性の課題ではないことを受け止める必要があります。
つまり企業経営においては、天変地異の巨大地震や火山の爆発、
大雨の被害、温暖化や干ばつに備えておくことにもなるのです。

[2] 人的要因の課題では、放射能処理、エネルギー問題や格差拡大、
外国人の活用、東京への経済集中、地方の人口流失と荒廃化等々、
社会の課題は更に多くなる状況であります。

東京はもはや国際都市（第3位）で、日本のセオリーだけで動いてはいないのです。

- (1) 第1次産業革命以来の推移を俯瞰して見てみましょう
この200年のテクノロジーは劇的に進化して、
社会や私たちへの生活を大きく変えました。

おおざっぱですが流れを書きます。

- [1] 第1次産業革命 1700年後半～1800年前半
*綿織物 *蒸気機関普及
- [2] 第2次産業革命 1800年後半
*電気 *石油 *化学技術
- [3] 第3次産業革命 1900年後半
*コンピューター *オートメーション
- [4] 第4次産業革命 現在進行中
*インダストリー4.0 *IoT *AI
- [5] 第5次産業革命 アフターコロナ
*AIの更なる進化 *インターナショナル時代

• 今までの経営のやり方が、180度変わります。
勇気をもって新しい商材を開発してNO.1事業を持った企業のみが
持続していくでしょう。

詳しくは、セミナー等でお話します。

◆ マクロの経営環境は、私たちにはアンタッチャブルで

与えられた条件として受け止めることとなります。

地震や台風に備えるように自己責任で事前の対策を打つこととなりますが、それでも周りから被害が及ぶこともありますので、普段の訓練と連携が大事になって来ているのです。

時代のトレンドの力をうまく活用してください。

・TOP がしなければならぬ重要な任務ですが、忙しさにかまけてツイツイ後手後手になりますが、TOP は「見えないこと、これから起きるかもしれないこと」に備えるのです。

先見性と予知能力を発揮して皆を完全なところに導くのです。それが TOP の責任です。

・この能力は、教わることができずに、試行錯誤しながら月謝を払って「経営者の器」を大きくすることになりますが、実務上最もこの能力を必要とするのは「創客=CST」であります。

*** 経営環境の主要項目、15 項目を比較しますが、IT テクノロジー関係は除いていません。

- (1) 基幹産業・・・国際分業が大幅にすすみ、高度テクノロジーへのシフトが進行中
- (2) 景気・・・デフレが 30 年続いている。
硬直した行政体制の効率化（GOV・cloud 等）と、
新しいビジネスモデルを創出しないと抜け出せないだろう。
- (3) 産業構造・・・中小企業は、地域個客にシフトして
情報・物流等はシェアリングがすすむ
- (4) 物流・・・更に進化していくであろうドローンの高度利用へ
- (5) 賃金・・・主流派 JOB 型へ。他社にない魅力を出せるか。働き方と関連する
- (6) 雇用形態・・・常用の形は増加しないだろう。
フリーランスを基本としてマルチタスクになり JOB 型になろう。
- (7) 人財育成・・・指示待ち族はいらない。クリエイター力が適応力を生み出す
- (8) 勤労意識・・・自分らしく生きたいと、シニアや Z 世代、
フリーランスは求めて価値がないと勤務しない。
個人事業主が増加するだろう。
- (9) 生活実感・・・格差社会は拡大するだろう。

子育てや老後の未来の不安がぬぐえない

- (10) 金融政策・・・一番変わったところである。
保証制度が充実した・金融機関の再編成
- (11) 法人形態・・・起業のハードルが低くなったが、泡沫企業が多くなる
- (12) 時代精神・・・多様性を認めた社会・組織に移っていく。
許容できなければはじかれる
- (13) 中小企業数・・・26年間で何と45%減少している。更に続くであろう。
存在価値をつくらないと(6)(11)(12)と絡み合っていて、
国レベルの課題である
- (14) 国際関係・・・不安定要素になっている。テロ問題。
米中関係は注意深く観察が必要
- (15) 国際競争力・・・国家的な課題となっている。NO.1を創る勇気が求められている

*まだまだあるが、アンテナを全方位に張って、自分に役立つ情報をキャッチしなければ、生存競争に負けてしまう。

信頼できる仲間と経営資源をシェアリングして

チームで生き残る戦略がこれからのトレンドになろう。

**こうした環境情報は、タイミングよく正確に掴むことは中小企業だけではなく、大手といえども難しいことであるので、訓練をあらゆる機会に積んでおくことをお勧めします。

*経営者の器は、以下のように言われています。

いろいろな本を読み経験をつんでの認識で

経営支援50年・人生80年の人智からの提言です。

- [1] 先見性・・・時代の流れや人心を推測して先を読む
- [2] 予知能力・・・何が次に起きかを観じる能力。見えないシーンを予測する
- [3] 愛念・・・人の幸せを願う心。命あるものすべてを愛する。
- [4] 決断力・・・自らの魂の良心によって選択して考働する「勇気と希望」

・これらの能力を体得するには、情報を取り仮説を立てて、結果を検証して「カン」を磨いて洞察力を体得していくのである。
アスリートや武人が「カン」を磨くようにして。

◆詳しくはセミナーでお話します。この能力を身に付ければ、敗れることはありません。

*これから、厳しい困難な課題が次々と起きるでしょうが、

<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://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>

◆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__](#)