

開塾にあたって

～21世紀の勝組へ～

環境の激変はビジネスモデルの革新的創造と
実践が我社の存続発展を保障する

平成26年5月17日

富士経営塾

1. 経営塾開講の必要性を痛感して

(1)時代の要請について(環境の激変化に対応して激進化しなければ生き残れない)

- ① 1989年のベルリンの壁崩壊後、国際化が進み資本主義社会が激変している。
- ② 1990年以降、日本は戦後最大の不況(資産下落と売価下落のデフレ)を経験し、その対応遅れが機会の損失として中小企業に多く発生した。
- ③ 大企業は特に国際レベルで創造・判断・実行した会社ほど、桁違いの儲けを計上した。しかし2008年10月リーマンショックの時はトヨタ自動車であっても赤字に転落したが、今年2014年は2兆3,000億円の営業利益を計上した。
- ④ このように大企業は、2008年からの2~3年間苦しんだが、その後は過去最高益を計上し、中小企業との格差が拡大している。
- ⑤ 大企業においては業績回復の報道が増えているが、中小企業においては中小企業金融円滑化法で延命した企業(2011.11月現在延べ229万件)が続出した。
- ⑥ 日本の企業276万社の約75%は赤字企業(2010年度)であり、倒産予備軍である。今儲かっている会社は10%余りである。
- ⑦ デフレ現象はバブル退治の2005年頃から始まった。政府・日銀・財務省の、中小企業の現場の実情と金融政策についての勉強不足が今日まで続く不況を招いた。失われた資産は土地1,500兆円+株500兆円+ゴルフ会員権数10兆円の合計2,000兆円余りである。
- ⑧ 社長は誰でもなれる。しかし経営者として育成されていない人が社長になると、その性格と勉強不足で会社の業績を落とすことになる。
- ⑨ 情報革命という変化に、対応できる頭の柔らかさが要求される。
- ⑩ 市場の激変には、事業構造の革新や高付加価値事業の創造や事業モデルの革新が必要である。
- ⑪ 成長する国・成長する人・企業・商品・マーケットの選択は自社の将来性を大きく左右する。危機感を持って対応する心構えと知恵を持っていないと存続発展しない。
- ⑫ 世界中で一番楽しく、創造した通りの事を実現できるのは経営者である。

- ⑬ 自分の会社は自分で守らないと誰も助けてくれない現実もある。
- ⑭ 経営の勉強と経験、失敗と成功は本人が死を迎えるまで財産として活かされ続け、誰も奪うことは出来ない。
- ⑮ 経営者は本人が諦めない限り失業しない。
- ⑯ 経営者は夢を実現する意欲と意思と行動がある限り青年である。
- ⑰ あなたが思い描いた通り実現させていくのが経営である。
- ⑱ リーマンショックは日本経済の復活を低迷させ、又平成 23 年 3 月 11 日の震災と東電の原子力発電のメルトダウンが、日本経済と産業界全体の痛手になったが、産業の活性化に通じているのは皮肉な事である。
- ⑲ この痛手は日本人の甘い考えを根本的に革新させ、逆転の発想が新生日本を誕生させる事になる。
- ⑳ ビジョンが見えない国家経営のもと、自社を危機から如何に守るべきかが課題である。それには大きなビジョンを描き、自分の一生をどう生きるか哲理（哲学）を持つ事が必要である。

(2) 経営コンサルタントの実務を通して、関係企業に今日一番欠けているもの

①身をもって経験して

創業から 30 年後までには 2 代目（3 代目）を育てること。

②社長（事業部長及び所長）次第で、会社は 99%変わる。

常に良い方へ考え行動する。会社は環境適応業であり、激しい変化の時代には頭の切替えやコンセプトが必要である。

③頭が切替わった会社の永続発展は、名参謀がいるかいないかで決まる。

企画・営業・生産（工事）・財務の参謀の育成

④会社の業績は環境変化の適応力とタイミングによって決まる場合が多く、実力を過信すると失敗要因をつかむ事がある。

⑤社長の事業構想や戦略が市場においてマッチしているか、刻々変化する数字で確認し、次々と手を打って行く事が大切である。

⑥倒産防止の第一歩は、手形小切手を振り出さない経営をする事である。

⑦現金仕入の強みを活かす知恵を出す事である。

- ⑧ビジネスモデルの再構築には、研究・開発・販売・回収まで考え、投資での資金と費用まで考慮した利益計画が必要である。
- ⑨M&Aは、ビジネス拡大の戦略の一つとして考える時代となった。
- ⑩倒産しない為の危機感を持った経営をすること。

2. 継続は力なり

(1)経営者の発想の継続性

- ①心 → ②思う → ③夢とビジョン → ④思想・哲理・理念・目的・姿勢・心構え
- ⑤目標(計画) → ⑥戦略(施策) → ⑦戦術(方法) → ⑧組織
- ⑨実行(段取り) → ⑩結果 → ⑪成果と計画の誤差 → ⑫原点のチェック

『心』とは人の知・情・意の全体

『志』とは思い立つこと・心の目あて、その方向に向かう

(2)企業継続の重要性

- ① 成功する人
- ② 失敗する人
- ③ 成功するまで執念を持ってあたる人

(3)継続は信用

- ① 無形の財産はあなたの歴史の積み重ね
- ② 失敗はその10~100倍の価値創造を生み出す最高の教育である

(4) 継続は身につく

- ① あなたの頭の中の哲理と経営のノウハウは一生の財産
- ② あなたの頭脳は勉強と経験を積みば積むほど豊かな創造力を発揮して宝の山を次々と開発していく
- ③ エジソンの言葉「天才とは、99%の努力と1%の閃きである」

3. 異業種の塾生の交流は財産

(1) 異業種各社と富士グループのつながり

- ① 銀行
 - ② 弁護士
 - ③ 不動産鑑定士
 - ④ 司法書士
 - ⑤ 税理士
 - ⑥ 社会保険労務士
 - ⑦ コンピューターソフト
 - ⑧ 各種のビジネス創造研究プロジェクト
- その他、多様なネットワーク

(2) 異業種企業の成功事例の紹介

身近な情報のノウハウは、成功の早道

4. 経営のコツをつかんで欲しい

(1) 時流にのれば誰でも儲かる

- ① 成長市場に身を置いているか！
- ② オンリーワンを作っているか！
- ③ 独自の経営のやり方を身に付けているか！

(2) 経営のコツは原理、原則を知ること

- ① 素質 × 素直な心 × 学ぶ = 能力
- ② 能力 × 価値の創造 × やる気 = 成果
- ③ 知識 × 体験 = 創造力 (知恵)
- ④ 現場のニーズ × 創造力 × 意識 = 価値創造
- ⑤ 価値創造 × 市場の量 × 販売力 = ビジネスモデル
- ⑥ ビジネスモデル (仮説) × 実践力 × 組織力 = 現実の業績

(3) 燃え続けよう！！

- ① 夢や目標を持つ
- ② 心のよりどころ (哲理、哲学等) を持つ

(4) 社長(大幹部)として、社会と企業と家庭に対する使命感を持つ

(5) そしてここに私が生きている充実感 (幸せ) と存在意義の為に