2009年7月の格言

平成２１年７月の格言は

管理とは、
会社の内部の繰り返し仕事だけを
対象にしたものである。

仕事というものは
事業経営に必要であっても、
事業経営ではないのだ。

管理というものは、
仕事を円滑に運ぶためには
役に立つけれども、
その半面に必ず**「費用」を生むのだ。**

費用を上回るなんらかの成果が上がって
はじめて**「管理」は意味がある。**

事業経営の要請からすれば、
できれば**「仕事の管理」はしないで**
済ませたいのだ。

管理費がかからないからである。

しかし、現実問題として
管理しない為にロスが発生するので、
ロスの現象より少ない費用で
管理できる場合に限って、
管理した方が有利なのである。

当然のこととして、
高度な管理や、きめの細かい
管理ではなくて
「最小限管理」でなければならないのである。

一倉定先生著の社長学　第６巻　「内部体勢の確立」より

2009年6月の格言

平成２１年６月の格言は

「責任範囲の明確化」自体が、無責任社員をつくりだす。

組織論者は、責任の範囲を明らかにしないから
仕事がうまく行われないのだと思いこんでいる。

これは全くの見当違いであって、
責任の範囲を明確にすると
「それ以外のことには責任がない」ととるのが
人間というものなのだ。

他の部門がいくら忙しくとも、
他人の仕事がいくら忙しくとも、
それは、「自分の責任の範囲外のことである」として、
「われ関せず」ということになってしまうのである。

こうして人々は自分の部門のこと、
自分の仕事だけしか考えなくなり、
会社の業績をあげようという
意識などなくなってしまう。

ましてや「お客様にサービスをする」という
企業本来の役割を果たすことなど
考えてもみなくなってしまう。・・・

会社の業績を落とし、人々の魂を腐らせてゆくという、

大きな罪悪を犯すものが「責任範囲明確化論」なのである。

一倉定先生著の社長学　第６巻　「内部体勢の確立」より

2009年5月の格言

平成２１年５月の格言は

企業は外部の変化に合わせて、
常に自らを変えてゆかなければ生きていけない。

たえず自らを変えるということは、
生やさしいことではない。

これを行うときには、必ずといってよい程、
内部の抵抗があり、摩擦が発生するのだ。

摩擦がないような内部の変更は革新ではない。

これからの成果の増大を期待
することなどできない相談である。

優れた革新ほど批判や摩擦が多く、
人々を苦しませるものなのだ。・・・

逆説的にこれを言うならば、企業体内に
良好な人間関係が維持されているということは、
その企業体において革新が行われていない実証である。

ということは、生き残るための死にもの
狂いの努力がないことであり、企業が倒産に向かって、
バク進している姿そのものなのである。

一倉定先生著の社長学 第７巻 「社長の条件」より

2009年4月の格言

平成２１年４月の格言は

よい組織を定義づけてみると、
それは「優れた業績をあげられる組織」
という他にはない。

そして優れた業績をあげられる
組織の実体は二つしかない。

優れた顧客サービスができる組織と
競合他社と戦って勝てる組織である。・・・

正しい組織原理の根幹をなすものは、
「変化に対応する」企業の
特性を踏まえたものであることは
いうまでもない。

しかもそれは企業の二面性―

一つは「顧客の要求を満たす」という
企業本来の任務を果たすための

「サービス集団」であり、
もう一つは競合他社と戦って勝たなくては
ならないという、生き残るための「戦闘集団」
という二つの面を兼ね備えて
いなければならないのだ。・・・

組織の長である社長は、
右の二面性を踏まえた上で組織を指導し、
運営していかなければならない。

一倉定先生著の社長学　第6巻　「内部体勢の確立」より

2009年3月の格言

平成２１年３月の格言は

**組織というものは、いったんこれが生まれると、
「組織自体の存続」のみが最重要な命題と
なってしまうという恐ろしいものなのである。**

組織を存続させるための最重要条件は、
「変化を阻止する」ということである。

変化は常に組織のピンチを意味し、
指導者失脚の危険を伴うからである。

組織の暴威は、会社の業績を低下させることなど朝飯前、
会社をつぶしかねない危険極まりないものなのである。

企業体じゃお客様がなければ、それ自体が存在しない。
お客様の要求に応えなければ企業はつぶれてしまう。
そして、お客様の要求は常に変わり続ける。
変わり続けるお客様の要求に応えるためには、
企業体自身もこれに合わせて
変わり続けなければならないのである。

　我々は「変化に対応できる」
全く新しい組織理論を持たなければならない。

一倉定先生著の社長学　第6巻　「内部体勢の確立」より

2009年2月の格言

平成２１年２月の格言は

特許というものは、
「今までになかった機構」だということであって、
商品化の可能性とは関係ないのである。

　それを、「特許をとったのだから売れる」
と考えるのは、早とちりである。

私は「万八」という言葉をつかうことにしている。

特許の商品化の可能性は、「万に八つ」しかないということである。
このくらいの商品化の可能性は低いことを知らなければならないのである。

　くれぐれも、特許をとったからといって、
有頂天になることはやめなければならない。

一倉定先生著の社長学　第4巻　「新事業・新商品開発」より

2009年1月の格言

平成２１年１月の格言は荒金が習っております「算命学」と言う学問から
平成２１年がどのような年となるかの勉強して来ました事を書かせて頂きます。

平成21年は、平成19年よりスターとした
「教育学習期」すなわち「知恵の時代」に
入って３年目となります。

難しいこの時代を生きるヒントとして、中国の古典「論語」
の中にある次の言葉をご紹介致します。

『先事後得』

事を先にして 得（う）る事を後にする

意味は…
困難な事にあたっては、人は先んじて実行し
報酬を受けるのは人の後にするが良い

その心がけが仁徳を高める道である。

と言うものです。似た言葉が新約聖書の中にもあります。
『与えよ、さらば与えられん』

今のような厳しい時代。
自分の利益を優先しがちですが、それではダメです。
自分の出来る事をまず先にする事。
世の為、人の為に尽くすこと。
ふさわしい報酬はその後に与えられます。

さて…現在の我が日本の運気ですが、
今は季節で言えば、朝晩冷気が走る真冬の時期。
ここ数年の日本はとても厳しい時となります。

「己丑」（つちのとのうし・きどのうし）の年の意味ですが…

算命学の未来予測術に基づき解説致しますと、

「己」＝人の住む町や田園などに例えています。

「己」の文字の上からの意味は…
「己」と言う字は、古代の土器の模様の一部で
曲がりくねった乱れた糸筋をきちんと通そうとする事を意味します。

「己」に糸編をつけた「紀」と言う文字は、
物事をひも解く最初を意味します。
また「己」は「はっ」と注意を呼び起こす意味を含み
人から呼ばれて「はっ」と起立する意味から
「己」（おのれ）を意味する言葉にもなりました。

「筋道を立てて、新しい事柄がスタートする」
と言う意味となります。

年の干支では「陽」の干支の年＝海外の問題。
年の干支「陰」の干支の年＝国内の問題。
を多く持ちやすい傾向にあります。

「己丑」の年は「陰」の年となりますので
国内の諸問題で大揺れの１年となるでしょう。

平成２１年の年の十二支は「丑」を文字の上から解釈しますと

「陰の土性」に位置している「丑」の意味する世界は…
「暗さ・寒さ・泥沼・波乱・不安」
そして中心部の揺るいを見せる世界でもあります。

「丑」と言う文字は…
「手の先をすぼめて引き締める」と言う意味を持ちます。
「丑」に糸編を付けると「紐」と言う文字になります。
何かを結びつけて縛ると言う意味になります。

十干の「己」と十二支の「丑」を併せた年は…

過去を大いに清算する年。
今までに長きに渡って
緊張感もなく惰性で過ごして来た日々を
大いに反省する年です。

何となく遠慮し、心の中に鬱積してきたモノを
この際すっきりとさせて
まっすぐに筋道を通して行かなければいけない！
そう言う年廻りなのです。

過去の清算をし、身を引き締めて
正しい規律を打ち立てる。
それが出来ない組織や人間は
時代から外れてゆくことになります。

日本国憲法は昭和22年に施行されましたので
以後50年５種類の時代を通過してきました。

平成21年は時代を「陰」「陽」に分けると「陰の時代」
「知恵の時代」の３年目にあたります。
この時代は「学びを深め、知恵を絞る時代」
学びもなく、知恵も浮かばない組織は落ちこぼれて行きます。

《過去の「己丑」はどんな出来事があったのか？》

前回の「己丑」は昭和２４年（１９４９年）は

1月	第24回 衆議院選挙。法隆寺の金堂の火災。国宝の壁画を焼失。
2月	能代市の大火災で2040戸焼失。国宝の松山城も焼失。
3月	GHQ経済顧問）ドッジが経済安定策を発表。「ドッジライン」
5月	１ドル＝３６０円となる。
7月	国鉄総裁が殺された「下山事件」 三鷹駅で無人の列車が暴走し、６名が亡くなった「三鷹事件」
8月	東北本線で列車が転覆し、乗務員が３名亡くなった「松川事件」
9月	税制の抜本改革案である「シャープ勧告」が発表されました。
10月	中華人民共和国が成立。ドイツ民主共和国（東ドイツ）が成立。
11月	湯川秀樹博士にノーベル物理学賞。 金融業、光クラブ社長 東大生の山崎が自殺。

６０年前の昭和２４年のキーワードは…
「選挙」「火災」「経済」「為替」「税金」
「鉄道事故」「ノーベル賞」「金融業の悲劇」
外国では、中国とドイツにスポットライトが当たる年でした。

これらの出来事を踏まえて考えますと…平成２１年は…

政治と経済の大波乱があり、
また大規模な火災などの懸念が大いにあります。
１年を通じて油断出来ない年となるでしょう。

「知恵の時代」３年目にあたる日本の運気と経済動向

「学習教育期」つまり「知恵の時代」３年目。
この年は暗い「陰の時代」の真っ最中であり、
「陽の時代」の夜明けまで、
まだ数年かかると言う…
夜明け前の最も寒く、最も暗い時期であります。

平成21年は日本にとってどんな年となるのか…

傾向としては、民主党の躍進と、
自民党の衰退は間違いありません。
つまり、自民党の敗北傾向と
民主党の勝利傾向は絶対的な流れです。

民主党の単独過半数はありません。

意外と自民党は善戦しますので、
当選者は似たり寄ったりでしょう。
後は中間政党をどこまで巻き込むかが勝負です。

平成21年の経済

為替は、当分は円高ドル安です。
また他の通貨に対しても、
しばらくは円が高い局面が続きます。

日本の株価は、しばらくは低迷しますが、
夏前頃より徐々に上昇し始めます。
新たに海外から日本株への参入者が増えるからです。
但し、土地やマンションなど不動産は当面軟調です。

《この時代の特徴は…》

1.	**税金が増えます。**
	日本の景気がよかった「陽の時代」は、国民の手元にお金が残った時代でした。 しかし「陰の時代」は、国家が貧しくなる為に、国民の手元にあるお金を国家が 取り上げる時代です。消費税のみならず、様々な税金の取り立てが厳しくなり ます。また交通違反などの罰金も増えます。

2.	**二極分化の時代。**
	「陰の時代」は「二極分化の時代」です。 経済格差は、かなり広がり「勝ち組」「負け組」に分かれます。 そしてこの時代の流れに関しては、政治は無力です。 つまりどの政党が政局を担っても格差は解決しません。
3.	**当面は「女性の時代」となります。**
	しばらくは「陰の時代」の特徴である「女性対等」の時代です。 しかし「陰が極まれば陽となる」の例え通り、後５～６年経つと今度は「男性の 時代」となります。商売をなさっている方々は、徐々に男性にターゲットを絞った 商品の準備をなさって下さい。
4.	**理性の時代。**
	「陰の時代」は「冷たい時代」です。 正確に言えば「クールさが表に出る時代」寅さんの映画に出てくるような下町の 人情世界ではなく、知性を主にしたクールでドライな時代が続きます。

《国内政治の向かう方向》

今度の衆議院選挙の結果にもよりますが、
予想では、すぐまた衆議院の選挙があると思います。

本年は西暦2009年ですが、その翌年2010年の夏には
衆議院選挙があります。
その時に衆参同日選挙が行われる可能性が大です。
そこで一気に政権基盤が強くなるのです。

一年内外ですぐまた選挙がある事を覚悟しなければなりません。

それまでの間は、誠に残念ながら日本の政治は大胆には動きません。
低迷状態が続きます。
１つの法律を通すにも与野党がお互いに譲らず

無駄な時間が過ぎ去ってしまいます。

《世界経済の新たな潮流と諸外国の動向》

《アメリカ》
１月２０日に民主党のオバマ氏が、第44代米国大統領に就任します。
オバマ氏は現在47歳。「戊亥天中殺」で天中殺の年が明けて大統領に就任。
運気的にも強運であり、かなり強い星と見事な伝達力のある大統領です。
算命学の代数理論からしますと…
末尾「4」代か「9」代の大統領は、
庶民的で人気の高い大統領になります。

オバマ氏は「44」代ですので、
未来を明るくする大統領になります。
今のアメリカは経済面でかなり厳しい状況ですが、
オバマ氏が大統領になる事により、
２年ほどかけてかなり状況を好転させるはずです。
米国が世界を動かす時代は、徐々に終りに向かいますが
算命学の時代論からすると、
もう一度米国が経済的に立ち直る時が間もなく来ます。
しかし、それば最後で、後は日が沈む様に米国は下降線に入ってゆきます。

《中小企業の生き方》

平成20年～21年に掛けて、
中小企業は今までにない程の苦しみを味わいます。

全ての業界に影響して行く「住宅産業」や「自動車業界」の低迷。
また海外初の深刻な金融問題などが、
日本経済の未来を暗くしています。
その結果これからの１年間で、かなりの数多くの中小企業が
倒産してゆきます。大変な時代の到来なのです。

《日本の中小企業が生き残る為の対策》

「陽の時代」を数年後に控えた
夜明け前の寒く厳しい「陰の時代」です。

人口が減り、購買意欲が減り、消費がかなり落ち込みます。
節約が美徳となり、不要・不急なモノは買わない

と言うムードが広がります。

物欲よりも精神的な面に目が向き、
物を買って消費するよりも
お金を使わずに自然界と親しむ中で
喜びを感じるようになります。
また、高い食べ物を求めるよりも
身体に良い健康食に関心が集まってきます。

「陰の時代」は、成功体験が継続しません。
この時代に大切なのは「原理原則」を理解する為の学びです。

複雑な事を単純化して、見つめ直すと
そこに真実の答えが出て来ます。

《 この時代の中小企業のトップが持つべき心掛けは… 》

1.	**「陽の言葉」を使う事。**
	社員は家族を怒鳴る言葉は間違いなく「陰の言葉」です。「陰の言葉」は不運を呼ぶ近道。「陰の言葉」を多く使う人ほど運気が悪くなってきます。感謝と温かい言葉を多く使う事がまず一番大切です。
2.	**社内も家の中も明るくする事。**
	明るい気は「陽の気」です。ちなみに陽気な気を持つ人を「陽気な人」と言います。幸せな気を運んでくれるのです。
3.	**「人生に無駄なし！」と考える事。**
	「人生に無駄なし」と考える人には、全てが学びとなり、幸せのヒントになります。今の苦しみも将来の為の栄養剤です。

4.	**「皆が喜ぶ事を積極的にする」と言う事。**
	本当の商人は、人が喜ぶ事をする人です。まずは喜ばせてみる、 喜ぶ人が増えれば増える程、結果として利益が大きくなります。 この当たり前の法則に気づけば未来は絶対に明るくなります。

《知恵の時代３年目の社会現象》

この年に一番懸念する事は「大火災」などです。
天災よりも人災の確立が高く、
家事や運輸関係の事故など人災が数多く出て来ます。
従って、旅行などで旅館やホテルに宿泊する場合、
あるいは、買い物でデパートに行く場合など
必ず非常口だけは確認しておいて下さい。

平成21年、国家ばかりに頼ってはいけません。
頼るのは自分の心と身体。
そして自分の運勢です。
改めて自分自身を見つめ直し、
自分自身を強化する必要があります。

《知恵の時代におけるサラリーマンの心がけ》

この年は、サラリーマンにとっては実に厳しい年。
売上も利益も増えず、給料もボーナスも上がらる所か
ベストであっても現状維持。
場合によっては今よりも減少してゆきます。
また失業者も増えて来ます。

「知恵の時代」「学びの時代」です。
こう言う時は、なるべく自分のプライベートな時間を活用して
人生にプラスになる学びを心がけて下さい。

人間の脳は、苦しめば苦しむ程、活性化し
脳細胞の枝ぶりを美しくするそうです。
そして是非、毎年１度は資格試験に挑戦してみて下さい。

合格するか、しないかよりも学ぶと言う姿勢が大切です。
学びの気を発するようになると
あらゆる情報が集まり、運気が急上昇してきます。

《陰の時代における身の処し方》

「陰の時代」は暗い時代です。暗い時に必要なモノは、
明るさと暖かさ、まずは自分の心を明るくする必要があります。
暗い時代・心配な時代だからこそ前向きに生きる必要があります。
何か嫌な事があったり、心配事があった時
普通ならばその不安を心の引きずり、
頭の中でその事だけを反復して考えがちですが、
それは不幸の始まりです。
「大丈夫！必ず何とかなる！この苦しみの中で必ず道は開ける」
と心に念じてみて下さい。
心の念じた事は、不思議と実現するものです。
現実が厳しい時代、現実ばかりを見ては解決しません。
現実が厳しい時には心を広げ、
心に柔軟性を持たせる事が一番大切なのです。

皆様のご健康と益々のご活躍をお祈りしております。

2008年12月の格言

平成２０年１２月の格言は「高収益を期待出来るモノ」です！

世の中になくてもよいものは、
顧客が値段の事をあまり言わない。

本人の好みに合ったものならば、
値段は二の次だからである。

おまけに…
こうした商品はマーケットがあまり大きくない。

その為、人々の注目をひかない。

多くの人々は「たくさん売れるモノ」
に魅力を感じる。

「市場が大きい」と言うだけで
たくさん売れ、儲けも大きいと思い込むらしい。

沢山の人が手を出し、
過当競争に陥り、
低収益に泣くことになるのである。

高級品になると収益性もよくなるし、
過当競争も緩和されてくるものだ。

だから！

中小企業の狙いは、常に高級品にある
と言うのが私の年来の主張である。

大企業とは競合せず、
他の中小企業もあまり目を向けず
高収益を得られる結構な事業こそ
「世の中になくてもよいモノ」なのである！

一倉定先生著の社長学　第４巻　「新事業・新商品開発」より

2008年11月の格言

平成２０年１１月の格言は「早く確実な商品開発」です！

新商品開発と言っても
その狙いは新商品そのものにあるのではなくて、
そこれから得られる新たな収益が狙いである。

新たな収益をあげる最も早く！確実な道は！

今ある商品の欠陥を見つけ出し
これを直すところにあるのだ！！

いたずらにアイディアだ！オリジナルだ！と

格好良い事を考える前に
じっくりと現在の商品の改良に
取り組むべきである。

今ある商品の欠陥を見つけ出す
最良の道は…

社長自らが外に出て
流通業者・エンドユーザー・消費者の
要求や意見・不満に耳を傾ける事である！！

そこには、思いもかけなかったような欠陥が
見つかるのである。

見つけ出した欠陥を
わが社の責任と感じて、これを直す。

この基本的態度こそ

社長に最も必要なものの１つなのである。

一倉定先生著の社長学　第４巻　「新事業・新商品開発」より

2008年10月の格言

平成２０年１０月の格言は「開発の順序」です！

新商品・新事業開発を
やさしい順序にあげていくと…

一、
現在の市場に新商品を投入する。

二、
現在の商品をひっさげて新市場に進出する。

三、
新商品を開発して新市場に乗り出す。

…と言うことになる！

「一」の場合の新商品とは
必ずしも新規開発商品でなくてもよい。
すでに世の中にあって、
まだ我が社が取り扱っていない商品でも良いのだ。

この場合、気をつけなければならないのは、
お客様の要求のどの部分を満たすのか！

と言う事である。

あれもこれもと中途半端な
商品構成となってしまうからだ。

「二」の新たな努力は…
販売だけである！

しかし他業界に進出する時に
「これまでの業界の占有率を下げない」
という事を絶対に忘れない事だ！

「三」は非常に難しい！！

何もかも新しずくめだからだ。

初めのうちは小規模に行い
三年は収益を二の次にして
勉強する覚悟が必要である！

一倉定先生著の社長学　第４巻　「新事業・新商品開発」より