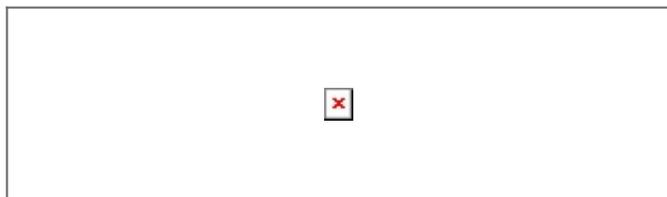


2008年9月の格言

平成20年9月の格言は「開発部門の分離」です！



**未来事業は、それが新商品の開発であれ
販売促進であれ
マーケットの開発であれ
現事業と完全に分離しなければならないのである。**

現事業と未来事業を兼任させるくらいなら
むしろ未来事業などと言う綺麗事はやめた方がよい。

形だけ作っても、
実質的には何も無いのと同じだからである。

人がいないと言うのなら、
社長自ら取り組むべきである。

それが出来ないなら...
専任者を置くと言う事になるのだ。

次に！
未来事業部門は必ず社長直轄でなければならない。

専任者を、技術部長などのもとに
つけるような事をしてはならない。

現事業の兼任と同じ事だからである。

もし未来事業部門を社長直轄としなければ、
わが社の将来の運命を決める
未来事業を社長自らやらないと言う事になる。

こんな大きな誤りはない！！

2008年8月の格言

平成20年8月の格言は「**単品と商品群**」です！



**私の所に新商品の相談に来る会社のほとんどすべてが
単品だけをひっさげて来る。**

しかも、その大部分が日用品雑貨類である。

単品だけを考えるのは
事業を知らないからなのだ。

単品ですぐに商品になると思い込んでしまい
まずチラシを作って特約店を募集しようとする。

特約店は直ちに見つかり、
たちまち売上が伸びると思い込んでしまう。

そして、その夢は実現しない場合がほとんどなのだ！

新しいマーケットに、いきなり単品で乗り出しても
おいそれとは売れるものではない。

仮に販売が成功したとしても
販売費が割高になって
採算を維持する事は極めて難しい。

もう1つの欠陥は「陳腐化」である。

もしも陳腐化したら...
それで終わりである。

...新商品を事業化するには...

単品ではなくて
どうしても「商品群」の開発を
考えなければならないのである！

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7月の格言

平成20年7月の格言は「脱！下請」です！



下請会社の社長は...

申し合わせたように「自社製品」を持ちたいと言う。

下請加工の低収益から脱したいからだ。

そこであれこれ新商品を工夫する。

しかし！

絶対に自ら売ろうとしない。

下請加工と言うのは...
事業経営で最も大切で！

最も難しく！最も苦しく！
最も根気強く推進しなければ成功しない
「販売」と言う活動をしなくても済む！

一番苦しい事を避けているのだから
低収益は当たり前であり、
その難しく苦しい販売をやっている
親会社をうらみに思うのは
明らかに間違っている。

下請の低収益から脱出したければ
販売と言う「難行苦行」に耐えなければ
ならない事を知ってもらいたい！！

販売の苦勞はご免蒙りたいが
**高収益だけは手に入るような新商品は
世の中にはないのである！！**

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6月の格言

平成20年6月の格言は「社長の性格と新事業」です！



**新事業と言っても、事態が大きく違ったり
技術的に未知なものにいきなり飛び込んだり、
社長の性格に合わなかったりすると
どうもうまくいかないケースが多い。**

人間というものは...

急に大きな意識改革をしようとしても
なかなか一気にには出来ない動物らしい！

過去の経験や考え方が障害になってしまうのである。

性格も急に変えるわけにいかない！

...とするならば...

そのような大きな意識改革を要するモノや
性格に合わない事業には
手を出さない方が無難である！！

何も自ら苦手な分野に乗り込んで
苦勞をすることはない。

自らの企業の特性を生かす事業
自らの性格にあった事業を見つけるべきである。

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5月の格言

平成20年5月の格言は「**新商品の試売**」です！



新商品というものは・・・

最初の発売時には、少量作るものである。

無論たくさん作るよりはコストが高いが
本当に売れる商品かどうかは分からないのであるから
まず第一には売れなかった時の損害を
最小限に留める事を考えるのである。

その為にはまず、少量を作って、
売れるかどうかをテストし
売れなかったら捨てるのである。

売れると分かったら、
次から大量に作ればよいのであって、
その場合に、最初のロットのコスト高など、
天下の大勢に全く関係はないのだ。

最初の試売は・・・

まず少量作り、そのうちの半分とか
三分の一とかをバラまき、
後はストックしておく！

売れたなら、返り注文があるから
これはストックの出荷で時を稼ぎ
その間に作ればよい。

こうすれば、お客様に迷惑がかからない。

これが事業経営の知恵なのである。

2008年4月の格言

平成20年4月の格言は「**難事中の難事**」です！



新商品は「それを誰が買うか」を一番に考えるのである。

顧客と思われるところに現場見本を持って行き
売れるかどうかを確かめてから
新設備なり新会社なりを建てるのであって
まだ売れるか売れないかも
分かりもしないうちから
製造することを考えてはいけないのである。

**新事業 新商品の
難事中の難事は「販売」である！**

今までの世の中になかった商品は
市場がない！

消費者やエンド・ユーザーは
その商品のある事を知らない！

販売実績のない商品は
流通業者は扱いたがらない。

と・・・

言う全くゼロの状態から
出発しなければならない。

だから！

不用意に走り出すことは
絶対に慎まなければならないのである。

そして・・・

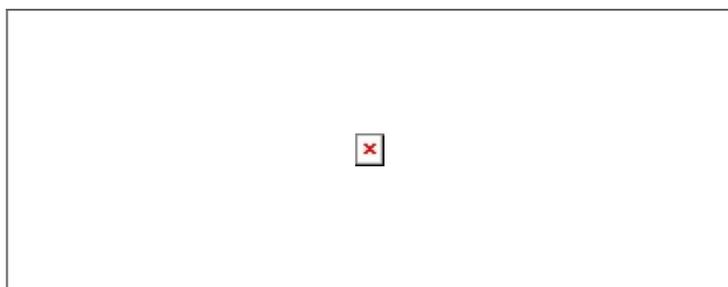
早急に成果を期待せず

長期的な育成を図る事が肝心である。

これが成功へ導く秘訣である！

2008年2月の格言

平成20年2月の格言は「新事業のタイミング」です！



**ブームというものは・・・
供給過剰の直前の状態だと思ふべきである。**

その時に乗り出してもすでに時機を失している。
だから、ブームになったものは
いくら食指が動いても
絶対に乗り出してはいけないのだ！

特に大企業が乗り出した時は、
供給過剰が間違いなく起こると思つてよい。

新事業のタイミングというものは、
まだブームにならず、
先行きがどうなるか見通しの難しい時に
あるのだという事を知らなければならない。

そして・・・

その時には失敗の危険も多いのである。

危険のないと思われる時は
すでに時機を失しているのだ。

「危険がない」と感じた事業こそ
失敗の危険が大きいのである。

**「賛否相半ばする」と感じた時が
「失敗の危険の少ない最後の時機」
というべきである。**

新事業を興すタイミングは難しい。

その難しい事を決めるのが**社長である**。

2008年1月の格言

平成20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20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20年の年の干「戊」（つちのえ）を文字の上から解釈しますと
草冠をつけると「茂る」と言う字になりますが
樹木や草木が大地を一面に覆っている状態。
過去10年20年に渡って、国家や企業または個々の
家庭において雑草のように様々なモノが覆いかぶさり
動きの取れない状態。それが今と言う事になります。**

この年こそ、それらを伐採し、また剪定して
すっきりと整理する必要があると言う意味が込められています。

平成20年の年の十二支は「子」を文字の上から解釈しますと
(算命学では)子は、北方 陽の水性です。意味するところは...
変化 波乱 海外 知恵の世界です。

「子」...エネルギーに満ち溢れた小さな子供。

と言う意味を持っています。

つまり、新しい生命力が足元に生まれつつあると言う意味です。

簡単に説明をさせていただきますと上記のような事です。

十干の「戊」と十二支の「子」を併せた年は...

平成20年の「戊子」の年は、過去のシガラミや問題点を
抉り出し、整理整頓をして新しい潮流を作る年となります。

東洋で生まれた算命学の時代論では...

国家の憲法施行の年をスタートとして

10年ごとに5種類の変化を遂げるとしています。

日本国憲法は昭和22年に施行されましたので
以後50年五種類の時代を 통과してきました。

昭和22年...混乱の「動乱期」

昭和32年...物事を学ぶ「学習期」

昭和42年...経済が大きく伸びる「平和期」

昭和52年...前後して始まった

庶民が生きやすい「庶民対等期」

昭和62年...国家が強くなる「権力期」

平成9年...再度「動乱期」に入りました。

平成20年は算命学で言う「学習教育期」の

「知恵の時代の2年目にあたります。

《過去の戊子はどんな出来事があったのか?》

前回の「戊子」は昭和23年(1948年)は

1月	帝銀事件。海外ではガンジー暗殺。
2月	(社会党の左右対立が止まらず)片山内閣総辞職。

3月	民主自由党が結成。
5月	第一次中東戦争（パレスチナ戦争）勃発。昭和電工事件。
7月	政治資金規正法の交付。
10月	昭和電工事件により芦田内閣総辞職。
11月	極東軍事裁判でA級戦犯25人が認定される。
12月	東条被告ら7人に死刑が執行される。
その他	福井大地震が起こり死者3769人。 家屋の全壊が3600戸あまりありました。

**60年前の昭和23年は、2度に渡る内閣総辞職。
中東での戦争。戦犯の裁判。大地震などがキーワードでした。**

これらの出来事を踏まえて考えると...来る平成20年は政治の大変化があり、また引き続き大地震の懸念が大いにあります。天下大乱の年となるであります。さらに海外では、新たな戦争が始まる危険性が大です。北朝鮮の動向は無視出来ませんが中東からは目が離せない状況となります。

《国内政治の向かう方向》

次の総選挙は、平成19年の12月以降。いつあってもおかしくはありませんが余程の事が無い限り、平成20年の夏に北海道で行われるサミットの後だろうと思います。その選挙の結果は、自民党と公明党の与党がなんとか過半数を確保し勝利します。残念ながら苦しくなるのは民主党です。民主党は単独でも、あるいは他の野党と共党しても衆議院では過半数に達する事は困難でしょう。

《この時代の中小企業のトップが持つべき心がけ》

1.	<p style="text-align: center;">若い社員に責任を取らせる事です。</p> <p>若者に責任を持たせ、積極的に活用する事が大切です。昔の時代は経験が財産でした。しかし陽の時代から陰の時代へ変わった今では、経験はむしろ邪魔な場合があります。若者の発想の中に未来の扉が開く鍵がありそうです。決して若者を甘やかすではありません。むしろ若者に権限を与え責任を持たせて真剣に会社の事を考えさせる事がプラスなのです。</p>
2.	<p style="text-align: center;">社長の心に柔軟性を持たせる事です。</p> <p>自分の専門分野以外の事でも積極的に吸収しようとする心を持つ事です。企業のトップの中には、ただひたすらに働けばよい。と思っている方が多いようです。「働くだけならばバカでも働ける」算命学ではよく言いますが、ただ頑張るだけの人は、運命が下降している時でさえも頑張ってしまう。下降する局面で頑張ると下る程スピードが増すので一路地獄へ向かってしまいます。</p>
3.	<p style="text-align: center;">どんな場合でも「陽の気」を取り入れて下さい。</p> <p>「陰の気」は運気を下げます。大切なのは「陽の気」です。「陽の気」を取り入れるには、プラス発想を持つ事です。周囲を明るくする事。周囲に対して暖かい心を持つ事が大切です。</p>
4.	<p style="text-align: center;">短所の裏に長所あり。と考える事です。</p> <p>世の中の事は、全て短所と長所に分けられます。暗い社員は結婚式の営業マンには不向きですが、不祝儀関係の営業マン最適です。ようは、使い方で次第で良し悪しが決まります。</p>

《知恵の時代 2年目の社会現象》

平成19年には、日本海側で大きな地震がありました。来る平成20年も再び、地震の危険性が大となります。東京や大阪などの大都会はさけられそうですが、日本列島を真ん中にして日本海側と太平洋側の両方に震源地が起こりそうです。

《知恵の時代におけるサラリーマンの心がけ》

- 一、自ら活動して、他を動かしむるものは、水なり。
- 一、常に己の進路を求めて、止まざるは、水なり。
- 一、障害があって、激しくその勢力を百倍にし得るは、水なり。
- 一、自ら潔ようして、他の汚濁を洗い、清濁併せ容るる量あるは、水なり。
- 一、洋々として大海を満たし、発しては雲となり、雨 雪と変じ霧と化す。凍っては玲瓏たる鏡、すなわち凍りとなり、しかもその性を失わざるは、水なり。

**黒田如水の水五則ですが、
このような時代は、
上記のような「水の質」を持つ事が大切なのです。**

《陰の時代における身の処し方》

算命学では、今の時代を陰の時代と規定しています。
この時代は「昼」の時代ではなく、静かで冷たい「夜」の時代です。
それ故に、政治も経済も当分の間は低迷してしまうのです。
ではこの時代にはどのようにして、身を処するべきなのでしょう？
どうしたらこの時代の厳しさを乗り切る事が出来るのでしょうか？

1.	あらゆる面で、人の真似をしたり、人に頼ってはダメです。
2.	人はマイナス発想をしがちですが、それはこの時代絶対にダメです。
3.	家や会社の中を明るく、陽の気で満たして下さい。
4.	縁ある人たちに温かく接し、優しくする事です。
5.	精神面を鍛えること。

**このような時代、人は明るさと温もりを求めます。
しかし、他人から慈悲で与えられた明るさや
ぬくもりでは、決して運気は開けません。
人に頼らず、人の言いなりにならず、
頼るのは自分自身だと言う自覚が必要なのです。**

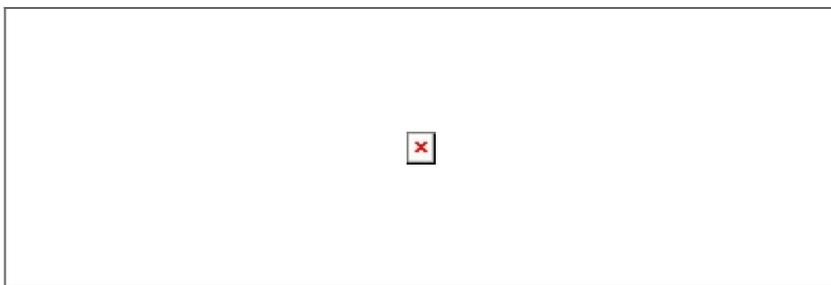
自分の心は悪運を良き運に切り替える最高の道具です。
心をどう訓練するか！大きなテーマですが...
心がけが未来を開くという原則を思い出して

1年を過ぎて下さい。

皆様のご健康と益々のご活躍をお祈りしております。

2007年12月の格言

平成19年12月の格言は「**三年後の収益**」です！



**新事業と言うものは
それが軌道に乗って
我が社の収益の柱になるには
三年はかかると思わなければならない。**

と言う事は...

三年後の事を今日から始めなければ
間に合わないと言う事を意味しているのだ！

私がお社のお手伝いをして
まず短期経営計画を社長と共に作り上げると
そこには大きな収益不足を生じるのが常だ！

その収益を売上高に直すと
その大きさに大概の社長がびっくりしてしまうのである。

と言う事は...

社長が如何に我が社の将来
それもたった一年後のことである・・・

と言う事を意味している。

**前向きに物を考え
前向きの手を打つ**

これが社長の仕事である！！

社長とは...

企業の将来に関する事をやる人である！

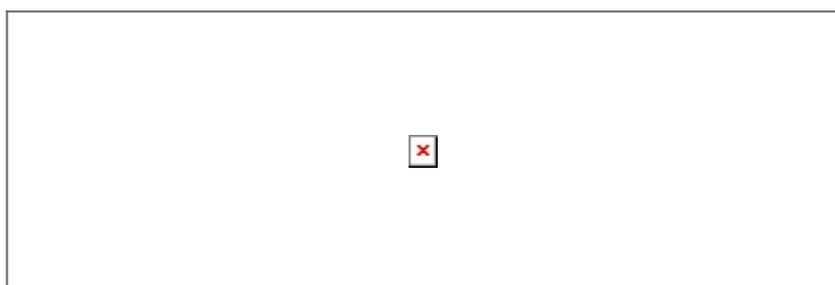
そして

**それは社長以外には
誰もやってはくれない事なのである！**

一倉定先生著の社長学 第4巻 「新事業 新商品の開発」より

2007年11月の格言

平成19年11月の格言は「**現在の商品**」です！



**どんなに優れた商品でも
斜陽化して行く事は避けられない！**

と言う...

社長の認識こそ大切である！！

この認識の上に立って

我が社の将来を考えなければならないのが
社長である！！

商品が斜陽化して行く限り
我が社の現在の商品が
我が社の将来の利益を保証する事は
出来ないのである。

とするならば...

我が社の将来の収益を得る為の商品を
まだ現在の商品の収益力があるうちに
開発しておかなければならないのだ！！

社長たるものは！

現在の好調に酔う事無く
絶えず我が社の商品 事業をチェックし
長期的な視野から
どうすべきかを考えていなければならない！

一倉定先生著の社長学 第4巻 「新事業 新商品の開発」より