2020年２月の格言

令和２年２月の格言は

優柔不断は
誤った決定より
なお悪い

決定で大切なのはタイミングである
客観情勢は容赦なく変わっていく
グズグズしていると時機を失ってしまう
決定は巧遅より拙速の方が大切な場合が多いのだ
速やかに行動を起こさなければ
手遅れとなってしまうかもしれないのだたとえ決定が間違っていたとしても
決定しないよりは優っている早く動きだせば、間違いも早く発見でき
それを訂正する時間が残る
いかに優れた決定でも、土壇場になってからでは、
それを実現する時間がないのだ。
躊躇逡巡こそ社長の大敵である
逡巡して何も決められない社長は会社をつぶす
社長が最もいましめなければならないのは
優柔不断である
決定に伴う危険や部下の不満を考えて
イタズラに迷っていたら
会社をおかしくしてしまうのだ
一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より

2020年１月の格言

令和２年１月の格言は

令和2年の予想
庚子
（かのえのね）

令和2年干支歴(かんしれき)では算命学でいうコウキンノネ
別名一般には庚(かのえ)の子の年になります。

すなわち庚は五行を東西南北と中央の五方向に割り振った中では西に位置します。
算命学ではこの庚を攻撃を現す武器や刀と捉えています。
さて年の干支の十二支の方はねずみです。
ねずみは算命学では陽の水性であり先祖、目上、格調の高さ
そして過去からの学びというような意味合いがあります。

庚子が意味する年とは
陽の干支の年なので、海外で様々な出来事が起こる暗示があります。

一つは諸外国や民族の間で緊張感が高まり
国家間で大きな衝突が起こる懸念があります。
ただし主たるものは経済対立なので最終的には理性で解決できるでしょうが。

来たる２０２０年は再度日本でオリンピックがあります。
また元号が変わって2年目、日本では新たな躍動的な動きが始まります。
目を国内に転じると、今までの常識が通用しなくなる
例えば気温の変化も激しくなり今までの日本の常識的な気温とは

かけ離れた寒い冬や、暑すぎる夏が来るでしょう。

これからの時代は総合的に頭が良い人より
ほとんどの分野では苦手ながら一点だけ
極端に優れているような人が浮上してきます。
エリートの時代から専門職、職人の時代に入ってくるでしょう。
大切なことは、単なる学びをするよりも
自分から何かのお手本を作る人が増えてきます。
総合的な人より偏った人が伸びる時代となります。

この年に気になるのは
引き続き水害です。
天候の乱れはこれからは当たり前となります。
気温の乱高下も当たり前
水害には今まで以上に対策を考えて準備しておいてください。

次の庚子年の国内政治の向かう方向です。
令和2年は解散総選挙の可能性が高いと思います。早ければ年明け早々
遅くともオリンピックとパラリンピックが終わった後になるでしょう。
結果は予断は許さないものの安倍総理と自民党の運気が強く
また対する野党の運気が弱い為に与党の総理となるでしょう。

次に庚子年における中小企業の生き方です。
この年は、中小企業にとって大きく飛躍する会社と
足踏みする会社とに二極分化するでしょう。
この時代はまず今までの常識を疑ってみる必要があります。
一番困るのが今まで成功してきた人今まで絶好調だった企業です。
とりわけ成功体験に固執するトップがいる会社ほど危ないのです。

ではこの年の中小企業のトップが持つべき心がけについて述べてみたいと思います。
一つ目は若者の意見を聞く度量を持つ事です。
二つ目は目の前の変化に敏感になる事です。
三つ目は何事にも感謝をするです。

次に庚子年における社会現象です。
この年から徐々に新天皇陛下の運気に沿うような社会現象が出てきます。

今上陛下(きんじょうへいか)は、公平、中庸で冷静、リーダーシップもあり
世界的にも高く評価される星をお持ちです。
雅子皇后様の運気も加わり素晴らしい時代になる事は間違いありません。
令和の日本はまずは世界に対して
今までとは異なり日本が毅然とした態度を示せるようになります。
また経済においても明るさが出てきます。
なおオリンピックの年でもあり
海外からの訪日客はかなり増える事は間違いありませんが
今までにないような犯罪も起こりそうです。
人が多く集まる場所には極力近づかないか
なるべく早めに立ち去るようにしてください。

次に庚子年におけるサラリーマンの心構えです。
これからは職人の時代と言いますが
自分なりにこれは得意だという分野を最低でも一つは持つ事が必要です。
それを武器に独立してもいいし他社に移ってもいい、あるいは同じ社内でも
自分の知識を生かせる場に異動となってもいいのです。
オールラウンドの知識が必要だったのは昭和の時代
これからは必ずしも一流大学を出ていなくても
ユニークな知恵や知識がある人は伸びてきます。
その為に必要なのは多忙な中でも極力自分の時間を作り
自分の興味ある事柄の学びをする事です。
学びなくして未来の扉は開きません。

次に陽の時代における身の処し方です。
令和元年は陽の時代に入って8年目です。
算命学の基本的理論の一つである陰陽説では
陰は太陰で暗い意味、つまり冬を意味します。
これに対して陽は春から夏の明るさと暖かさを意味します。
今の時代は運気的に言えば、明るい陽の運気の時期です。
地上では花が咲き誇り風も爽やかで心がウキウキする時期です。
この時期とりわけ数年前からの日本国の運気は
昔の高度成長期ほどではないものの、まだまだ不十分とはいえ
徐々に明るさを取り戻しつつあります
しかしこの時期を手に入れる為には、次の事を心がける必要があります。

一つ目は心を柔らかく。

心の固い人、柔軟性のない人は、運気が上がりません。
今までの常識にとらわれず新しい価値観を心を柔らかくして
受け入れる必要があります。
二つ目ですが好き嫌いをなくす。
食べ物の好き嫌いの多い人は人間関係においても好き嫌いがあり
また受け入れる情報も好き嫌いで判断して嫌いな情報は拒否します。
それでは運気は開きません。
三つ目は自分を変えるです。
時代が平成から令和に変わりました。
元号が変わると世相が変わり、価値観も違ってきます。
その中で成功するには自分の心を変える必要があります。
心を変える第一歩は服装や食べ物など
少し変える所から始めてみてください。
四つ目ですが、体を動かす。
心を健全に働かせるには、まず体を動かし体を柔らかくすることが必要です。
大切なのは朝一番、毎朝同じ時間に同じ事をすると、運気が高まります。
それには軽い柔軟体操が一番です。
五つ目は矛盾を無くす。
運の悪い人は、どこかに矛盾がある人です。
これは、人でも組織でも同じです。
自分の発言と行動に極力矛盾を無くすよう心掛けてください。

令和2年を迎え、皆々様のご多幸とご健康を心よりお祈り申し上げております。

算命学総本校　高尾学館の中村校長の教えです

2019年12月の格言

令和元年１２月の格言は

経営計画書は
銀行の態度を変える

銀行は金を貸すのが商売である
その銀行が一番心配するのは
貸すことではなくて
返してもらえるか
ということなのである
つまり返済能力である

それを知りたいために銀行はいろいろ手をつくす
しかし頼りになるのは銀行用に粉飾しているかも知れない決算書と
毎月のように変わる資金繰り表だけで
その会社の社長が何を考えどのようにしようとしているかは
社長の話だけではさっぱり分からないのである

そこへ経営計画書が提出されたということであれば
銀行としては願ってもないことである
この瞬間から銀行の態度が変わり
金を借りるのが楽になるのである

さらに実績を毎月報告したら
もういうことなしである
状況のよく分かっている会社と
分からない会社のどちらに銀行は融資するか
いうだけヤボである

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より

2019年11月の格言

令和元年１１月の格言は

わが社の赤字は
お客様を忘れたのが原因である

会社の業績が振るわない根本原因は、
必ず社長がお客様の要求を無視しているからであり、
お客様の要求を無視している限り、
何をどのようにやっても会社の業績は絶対によくならない。

お客様を無視する会社は、
お客様から無視される。
その結果は、倒産への道を歩まなければならないことになるのだ。
それにもかかわらず、
お客様を無視する会社は決して少なくない。
もしもわが社の経営が不振であったり、
行き詰ってしまったならば、
まず第一に反省してみなければならないことは、
「お客様を無視していないか」で
なければならないというのが私の主張である。

何もいわないお客様なるがゆえに、
お客様の無言の叱責が分からず、
業績不振の対策が全く見当外れになっている例を、
私は数多く見せつけられるからである。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より

2019年10月の格言

令和元年１０月の格言は

単品では
事業になりにくい

私のところ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くる
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
単品だけですぐに
商売になると思いこんでしまい
まずチラシをつくって
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
思いこんでしまう
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だしても
おいそれと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
採算を維持することは極めて難しい

もう一つの欠点は「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「一倉定の経営心得」事業活動の本質より

2019年9月の格言

令和元年９月の格言は

社員の第二の人生に
心をくばる社長は
「名社長」である

俸給生活者にとっては
定年は絶対にさけることができない大きなショックである
会社側とすれば退職金とか年金を
払えば規定の上では済む

しかし定年になった社員とその家族にはまだ生活がある
そしていままでとは全く違った条件のもとでの生活が始まるのだ
定年社員の第二の人生を考えてやることこそ
社長として大切なことであるに間違いない

定年社員の人生といえば自営組や数少ない悠々自適組を除けば
「 再就職 」である
この再就職について面倒をみてやることである
社員の第二の人生まで心をくばる社長は私の知る限り全て
「 名社長 」である

これは決して偶然ではなく
真剣に自らの事業に打ち込んでいる間に
自然に社員の第二の人生まで考えてやるようになるのではないか
と私には思えるのである

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より

2019年8月の格言

令和元年８月の格言は

環境整備こそ
すべての活動の
原点である

環境整備とは、
規律・清潔・整頓・安全・衛生の
五つを行うことである。
多くの人々は、環境整備について、
知っているようで、その実よく知らない。
大切なことだから、やらなければいけないと思いながら、
なかなか積極的に実施しようとはしない。
環境整備をテーマにした論文やセミナーなど皆無に近い。
環境整備に対する認識もうすいのである。

私にいわせたら、これほど奇妙な現象はない。

十カラットのダイヤモンドが
ゴロゴロところがっている宝の山に入り、
誰でも自由にこれを拾っていいのに、
これを拾い上げようとしないようなものである。
だから奇妙なことだというのである。
これが環境整備に関する多くの人々の認識なのである。
盲点中の盲点ということができよう。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より

2019年7月の格言

令和元年７月の格言は

すべてのお客様を リピーターに

子供と大人の楽園、東京ディズニーランド□□□□□では
、開園８年目にして入園者が１億人を超えました。
ここでのお客様は何回も何回も足を運ぶ「リピーター」です。
「感動した、また来たい」と思わせるのは
施設の充実だけではありません。
一人ひとりのお客様に均一なサービスを提供しているという
□□□としての「こだわり」が
目に見えて伝わっているのです。

「ゲスト（お客）に最高の成果だけを体験してもらいたい。
ゲストが数万人でも１万人でも同じ１００％の態勢で迎えるのが、

□□□の基本思想である」といいます。

キャスト（従業員）にはこの理念（こだわり）が徹底され、
一つひとつの仕事が標準化されているのです。

お客様は、その会社に何回大事にされたかで満足度が決まります。
なかには社員並みに商品、サービスの長所・短所を知っている
目の肥えたうるさい（ありがたい）お客様がいます。

最大のお客様はこうしたリピーターで、
彼らのおかげで満足提供のレベルは高くなっていくのです。

「ライバルは同業他社ではなく、まさにお客様」です。
ファンを作ること、支持をを得ること。
それには会社としての（こだわり）を約束する、
そして私たち一人ひとりは勇気をもって
お客様の声を聞き、語りかけ、共感し、
どんな要望にも応えていくことです。

そして直すべき点は直し、喜んでいただいている点はさらに
満足してもらうように、お客様を味方にするのです。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より

2019年6月の格言

令和１年６月の格言は

優柔不断は
誤った決定より
なお悪い

決定で大切なのはタイミングである
客観情勢は容赦なく変わっていく
グズグズしていると時機を失ってしまう
決定は巧遅より拙速の方が大切な場合が多いのだ
速やかに行動を起こさなければ
手遅れとなってしまうかもしれないのだ

たとえ決定が間違っていたとしても
決定しないよりは優っている

早く動きだせば、間違いも早く発見でき
それを訂正する時間が残る
いかに優れた決定でも、土壇場になってからでは、
それを実現する時間がないのだ。

躊躇逡巡こそ社長の大敵である
逡巡して何も決められない社長は会社をつぶす
社長が最もいましめなければならないのは
優柔不断である

決定に伴う危険や部下の不満を考えて
イタズラに迷っていたら
会社をおかしくしてしまうのだ

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より

2019年5月の格言

令和元年5月の格言は

企業の定義づけは
その会社の事業を変えてしまう

事業というものは、それぞれ何らかの
お客様サービスを行っている。
そのサービスの本質を明確に表現したものが
「事業の定義」である。

定義づけのメリットは、
まず、サービスの質が向上することであり、
第二には幅が広く、深みが増すことである。

この定義で我社の事業をチェックしてみると、
それは定義の意味するところの、
ほんの一部であることに直ちに気づく。・・・

手当たり次第にいろいろなものを手掛けていた事業が、
明確なビジョンを持ち、洋々たる可能性を持った
スケールの大きな総合企業に変貌してしまう
可能性がでてくるのだ。・・・

経営計画書は社長はじめ全社員を変えてしまうが、
企業の定義づけは、
その会社の事業を変えてしまう。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より