

# 2018年5月の格言

平成30年5月の格言は

自分の性格に合わない事業には、  
手を出さない方が無難である。

新事業といっても業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、  
急に大きな意識革命をしようとしても、  
なかなか一気にはできない動物らしい。  
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はいかない。

とするならば、  
そのような大きな意識改革を要するものや  
性格に合わない事業には手を出さない方が無難である。  
何も自ら苦手分野に乗りこんで苦労することはない。  
自らの企業の特質を生かす事業、  
自らの性格に合った事業を見つけるべきである。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」未来事業より

---

# 2018年4月の格言

平成30年4月の格言は

若いということは抜擢を  
ためらう理由ではなく、  
抜擢を決める理由である。

実力は年齢と関係ないのだ。  
「まだ若い」というのは  
経験が浅いという意味であることは分かるが、  
優秀なやつは一年の経験で、  
普通の人間の三年も五年もの経験、  
いや十年もの経験と同じことを  
チャンと学び取っているものだ。

それでも人間的に錬れがたりないというかも知れないが、  
それを補って余りある若さと情熱と馬力がある事を  
忘れないでもらいたいのである。

若さの持つ強みを早く活かしてこそ、  
優秀な人間は、さらに精彩を放つものである。  
「若い」ということは抜擢をためらう理由ではなくて、  
抜擢を決める理由であることを忘れないでもらいたいのである。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」組織と人より

---

# 2018年3月の格言

平成30年3月の格言は

事業経営とは、変転する市場と  
顧客の要求を見極め、  
これに合わせてわが社を  
つくりかえることである。

事業とは「市場活動」である。  
市場にはお客様と競合会社が存在する。  
競合会社とお客様を奪い合いするのが事業なのである。

市場の変化は目まぐるしい。  
お客様の要求はドンドン変わってゆく。  
そのために、わが社の事業や商品は、  
市場とお客様の要求に合わなくなってゆく。  
過去において、優れた収益をあげた商品が、  
次第に、ある場合には急速に収益力を失ってゆく。  
当然のこととして、  
それらの変化に対応出来なければ企業は破綻してしまう。

事業経営とは、変転する市場と顧客の要求を見極め、  
これに合わせてわが社をつくりかえることである。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より

---

## 2018年2月の格言

平成30年2月の格言は

小売店に払うマージンは  
「売場借用料」であり、  
問屋に払うマージンは  
「販売網使用料」である。

もしも、自分の会社で  
自社の商品を守る販売網を作ろうとすれば、  
多額の費用と多くの時間を必要とする。  
そのような努力を全く必要としないのが、  
代理店と契約するということである。  
その報酬が代理店に払うマージンなのである。  
だから、マージンというものは  
「販売網使用量」であって、  
「販売手数料」ではないのである。  
販売はあくまでも  
自らの会社で行うものなのである。

このことは、小売店に対しても全く同じである。  
小売店に払うマージンは、  
販売手数料ではないのである。  
その本質は「売場借用料」なのである。  
自ら小売店舗を作るには、  
これまた多額の費用と時間を必要とする。  
そのようなことをやらずに済むのが、  
既存の小売店を利用することである。  
当然のこととして、売場借用料を払うのである。  
小売店の売場を借りて自ら売る、のである。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業と販売より

---

## 2018年1月の格言

平成29年1月の格言は



も懐大で知口で昭代急命時は替動す。が熟恋圈ろ、つがの世でま間のす。をだ  
てなは回論た済和は世た算る期為のまま後情く都し濟た備みそめりはそま目業  
いつ入動代つ経昭則の様す展る下りり前鮮き首む台に地込でいな資りむ企  
つよい濟時まるは年塊のが化発く上たあ円朝大はかや倍の見くのなに投しな詰る  
にるし経る始9年0団頃ん性済てなとも干北は産つ力3本る多い少後共かとをい  
事れ激とげら展新5のせ活経つ端調開3て動いりの日かかなが年公し期れが  
物人が気おか発は年あまかのな極基展~はつ不とメ本。上制少力2は時流づ  
もけい運に年がすと3年え済回と定す千れよ。ウア白すく規が魅ほどつ迷のツ  
て受嫌の字り済まこ2たり経今のき安指2そにす。はまきは値ほクほよ低代ト  
いをき本命1経りつ後しあひたも続の目方だ何とすでり大に価てツ年しの時つ  
つて好日算成りない戦人は再しいか度をうた如大にまとあ後本用つ。1で済はい  
に全善。は平わにと。突長はまし回程円は。勢がでいなも今日利とソ約る経代つ  
人く大す年と終目年すに成でき激傾今干止す。情性すてルろは。のにりらえく時そ  
したほま0すが年3で代の論てか安、4的ま際険はめ二このら地家才か増らなや  
くい入り3まで29年歳済代つ差円く万本れ国危て始末となが土資京れくばつ入  
き嫌いな成し時のほ30経時入の干な2基さるいり力るちいに投恵こなしよた  
大き深と平析の期え42なの上に下若はほ。想とすおがしい打なめの。いはのつ  
を好が凶。分恵頭言和が激字代上げき株が予な動に下して頭飛た界す。違後し持

方大り果気フののがいを下と今るるま動刺まは心が多社高てりに自糸彩が  
きもと結連ツこそ要良肉のどこいしい感のきでにつががいなつて茶色冬雪  
生てをののト必も筋気するすにをいまそてこつきまます。安おとよつらたは  
のと界そ業のるるで運つすま所とンしすしよよるうづま不に年つなかい候は  
業てせ企業え切め動所思をい場こてでと響るすす気れと内1立に色着天ては  
企つとでの企鍛大強連場と夫てるじタれとこ影す探動のな一段国た目的裏ち  
小と本年れ小をがえたる。ただ上した同バさこるも動を感じこに一段国た目的裏ち  
中じ日るそ中腰と鍛しゆよ口で動翼日じ残るけに感動と者てか定躍糧装もまに  
業業われ。足をとらしりの移は毎同りす受面て感ほす功いす安活が服らり域  
う企す変そす。い腰つあま入いてとにも取動を康れられま成おま的の者かな地  
よ小まく、でけ強足よのけの良し所のてに感激健ちかどきのに比較性若すなに  
し中りき界らががのち活が昇も転場なつ代は刺え分にづ年外増比女けまいつり、  
ではな大業が心方体生心上で自たれた時とがえ、与自困気の外増比女けまいつり、  
る年にかなるき神肉。常を氣し日い。そ年かると心変を。周がこす乱に青りて明る  
びの年気まます。精は。日と運少毎日。0しきはをかす。ととで混的若とでれ寒  
伸こ1空き変つはにま。こほのは昨す。1つ生と運何でるあほ象般。増色まり  
がすなくま激持代めりでつりん球はでたい。るが。目けが人現り全すりかの好な  
けで切ま。かが時たあ。の使がほ地口のまとす。す激。駄かけい会まはまな信統が

とくよとありたまし逆起直火災つべ人と内はだが給なす。パに税にくはまさうが  
夏しる岳やまり安定が部樹はアうから以れ済社のれでは用た期全差一用だけ  
い激れ山登亭ありがす害阿をれといすた年そ経会分し人の運ま時とのり信本だ  
暑じさは爆がても治き災は権そたていとまっ数のる自もいたはのソそラら基人  
にク念茂の性配つ政治起たて政しえいれなをしでいたが悪え金す。こマサかがる  
常徳懸の山険心そはき味定りら構ならにれいまでまるの超資ま。二す。る人れ  
異がが支火危もりと害人意女あた心れじ倍そな今めい運を金平いす。りまが人そて  
は差良干の故なる災はつ対でものら感2もも勤なては4年てまういある。っ  
夏の不の地震事はよなきい絶定にンじら~たにりのれれ人5 出いサがかいす。守  
た暖調年し地のににきとつ。安本マ感た5しこよ分しさい。しがてるン気てまり  
ま寒体今まの空の典大なそしの曰ーがし。まとれ自も展はす。益ひす。マ運つりか  
る。りさとも古は定。勝権をり果つ。いはそらか解ががで利伸功一？立限つ  
す。すよ。あきかなのに安す。大政気ラ効どがあ国。たるかつ率初のと成りかににし  
までにもも大機樞国き不てでは空サの。料がたい。しいる気倍隆額ほにラつ役人を  
出つれり味の空規中とかつ拳とい。スす。給えしたかてかに人以多く更サよある本  
がそそな意度航大。る治上選こ強。クまと答現えしし下れ求期て驚てなし人い基  
青りりにつ程たしんい政るがたにでミいくつ裏りも。産がそ効ルもい目ではこの  
被たなついるまたせてに相し害事ノが聞いにあと倒料い有。フよ収お駄何ソれこ

動5す。数す経てり事はい増一良  
の4す代で。調な物年すがし、  
外第の領す。好かにのや仲さすは  
海がな5統できが引し出不苦まき関  
す。1年0る統き問は点達なな出口  
まら1があ大引なラ難欠官かとか  
びなそ尾のいは的ラのののり傾良  
伸ろそ未性す政外ラのののり傾良  
はクそはマや内対トのののり傾良  
に二でスしとたいン近るがるはつ  
年二論り遇くがト。とふに相し平主  
のユっ論り遇くがト。とふに相し平主  
このな数力遭良題。脇てすま方相ので  
こ【に代はにり問すがいまを八首とく  
け国領の領機が交まるおえれば部相統  
わ米統字統危か外きめに言そで阿真が  
り【大命天はかて進外とし外と部さ中  
と同代算のが済す出を海年加海段女好  
党大執の「が、あえが、毛国では  
のた主す。まも法的めな送  
年し平でしッ法平神含な送  
9ま近況しッ法平神含な送  
2れ周状君くに周濟朝鮮日  
成さほいてな為いり経朝鮮日  
は再美えと違そととす。北辛  
席にらフ間。ほ独ま題ない  
逆ツもつれ孤り問れ  
もト間よそりなると  
誰間年し。なにすに  
か気積分  
年5です。か気積分  
周統人て年5です。か気積分  
弱山十  
とに夫辞かは  
西天大就追  
申朴のでを  
はの殺殺鬼が  
領則中中一言  
統天夫格  
大たはがす  
文し国領で  
のま韓統のとい  
国りり大くす  
韓なまた続得  
につたがも  
鮮領。新乱を  
朝統殺。混鬼  
北大中めら一  
とに夫辞かは

に穩できに介でがし聞話大し平がにりかてで目暗ほざるの事折くも理あつ  
らたし引々厄況すま核対フか気年ならつ方年でれ今ててで次何しか真があ  
ちまに濟徐は状まきはしす運0に何し6陰こつ持てはす。る難しに法で  
どしし濟は題いりて鮮たラすまの3みでと処て太す。人に夢を代はす。語けて中連り  
でし出経ち問なあし朝しす。まの3みでと処て太す。人に夢を代はす。語けて中連り  
間走きつ立鮮くかを北まらで思過平ぶこい身入陰す。またに夢を代はす。語けて中連り  
の迷むよ苛朝し論話てきかのと信し弱くなるにはし味時来きれが和目ほに簡大な  
国てをしの北が議対してだたい自かは動はけ代でし味意の未ウ入要に法美の偉様  
中し心で民のおて用し。つなにし気かでお時説意を夏はキに必る界運るそにの  
と対し国ももつ利をい切り恩。運アのの陽を夏ら代ウ手るな然開し中ど  
力つ敵暗でまてかたを發なをな止たのシく代陽陰冬らか時心をけに自のむしのが  
リよはは況きき争わ間開し舵に金し彼口着時はのりか春の機が問学かさ年  
メしへき状つ起戦に期ル決に争はまれやちの年学ま春いこな好心入る命んし純今  
アを本行な近かかきのイ解力戦にいつ国落陽0命つはか。とのをつす算せ。単  
顔日先悪に何話長そサははは年てに中に3算陽暖す何し事ヲ謝用ます。す。  
がいな最フ。対でミではは19つく。協。成。味ていました役感効りでありで  
す良がるま二す。まかとけ領く2わつす妥ま平す意じるい代かつにももの純あの  
まもやい続てです。今た発だ統。成ま近まのいす。でい対明て時しよ人けりは單がる

ても実践してみても、  
算命学で、  
どうかめげずに  
下さず、  
に算命学の開運方法を  
高尾学館の中村校長の教

---

## 2017年12月の格言

平成29年12月の格言は

社長たるもの、  
お客様の要求を満たすために、  
自ら先頭に立って、  
社内に混乱をまき起こせ。

お客様の要求というものは、相手の都合に合わせてではなくて、自分の都合に合わせてなされるのである。たくさんのお客様の、それぞれ勝手な要求が会社に殺到する。会社の都合と合う筈がない。お客様の要求と食い違うわが社の都合を、お客様の都合にあわせなければならないのだ。当然のこととして、そこには混乱が発生するのだ。

わが社の都合を第一にしてお客様に不便をおかけして

低業績を我慢するか、お客様の要求を第一に考えて内部は混乱しても優れた業績をあげるか。これを決めるのは社長である。  
社長の決定によって繁栄する会社とボロ会社に分かれるのである。

好業績経営を実現する根本原理はただ一つしかない。  
それは、「わが社の事情は一切無視し、お客様の要求を満たす」ことである。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より

---

## 2017年11月の格言

平成29年11月の格言は

目標はその通りいかないから  
役に立たないのではなく、  
その通りいかないからこそ  
役に立つのである。

目標とは、手に入れたい結果である。  
だから、その通りにいくことが望ましいことはいうまでもない。

しかし、現実にはその通りいくことなど、まれにしかないのだ。  
それを、望み通りにならないから目標を立ててもムダだというのは、  
話にならない。難しい企業経営の舵取りなどできるものではない。

目標と実績の差は、客観情勢のわが社に及ぼす影響を  
量的に知らせてくれるものである。別の表現をとれば、  
客観情勢をどれだけみそこなっていたかの  
度合いを表しているものなのである。  
見込み違いがわかってこそ、  
正しい舵取りができるのである。  
だから目標はその通りいかないから役に立たないのではなくて、  
その通りいかないからこそ役に立つことをしらなければならないのである。

## 2017年10月の格言

平成29年10月の格言は

タンクの油を減らすには、  
蛇口をひねることである。

ここに油タンク（問屋）がある。  
タンクの中の油（わが社の商品）が減らなければ、  
油を補充することはできないのだ。

とするならば、  
タンクの油を減らすにはどうすればいいのだろうか。

いかに頻繁にタンクの油の減り具合を見に行っても、  
油の減少速度を増加させることはできない。

できることは、油の減り具合が分かるということだけである。  
これは「促進」ではなくて「監視」にしかすぎないのである。

タンクの油を減らす手段は「蛇口」をひねることなのである。  
（蛇口とは小売店のこと）小売店の売上増大こそ、  
販売促進なのである。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業と販売より

---

# 2017年9月の格言

平成29年9月の格言は

「経費削減病」というのは、  
多くの会社で繰り返しかかる病気であり、  
不景気や業績低下時に重病となる。

無為無策の社長の関心は「経費節約」である。  
それらの社長は、決算書を見てもチンプンカンプンであり、  
損益計算書から低業績あるいは赤字と知っても、  
打つ手が分からない。  
そこでのめりこむのが経費節約である。

経費に焦点を合わせて、  
これを削減しようとしても、  
よほど放漫な会社を別にすれば、  
経費を5%削減しようとしたら、  
ほとんどの会社で日常活動に  
大きな支障をきたすことはまず間違いない。

「経費節約病」というのは  
多くの会社で繰り返しかかる病気であり、  
不景気や業績低下時に重傷になる。  
しかし経費削減に成功した会社は  
世の中にないのである。  
だから経費削減を試みるなどやめるべきである。

事業の経営というものは、  
経費をおさえるという消極的な態度ではなく、  
売上を積極的に上げ、

利益を大きくするこそ肝要である。  
経費をおさえることは極めて難しく、  
利益をあげる可能性は非常に多いからである

費用は、単に経費という観点から見るのでなく  
その特性の分析から出発しなければならない。  
そのために、費用をその投入対象にしたがって、  
日常の繰り返し仕事の管理に使われる「管理的費用」、  
「今日の収益」をあげるために使われる「販売促進費」、  
「将来の収益」をあげるために使われる「未来事業費」の  
三つに分類し、考え方を整理することが大切であり、  
それぞれの活動に対する基本的な方針を決め、  
推進することこそ、成果をあげる重要な態度である。

そして中小企業の大部分では、管理的費用は過大であり、  
販売費と未来事業費はおそろしく少ないのである。  
このことは、企業の経営は企業の内部を管理すること  
だと思いこんでいる証拠である。  
事業の経営は内部を管理することではなくて、  
市場と顧客に対する活動なのであるという、  
正しい認識をもってもらいたいのである。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」経営の数字より

---

## 2017年8月の格言

平成29年8月の格言は

# 一切のコストを無視して まず完璧な試作品を作れ

はじめからコストを考えると  
優れた新商品はできない

試作品ではまずコストを考えずに  
考えられる最高の品質を追求するのが  
正しい態度である  
そして期待した品質が得られた後に  
今度はコスト低減に取り組む  
そのコスト低減もあくまでも  
[品質を落とさない]ということ  
大前提にしなければいけない  
それは可能なのだ

世の中に次々と出てくる商品の品質をみると  
欠陥の多いのに驚かすにはいけない  
その根本原因は品質マインドの不足であり  
それに拍車をかけるものが  
ほかならぬ[安価でなければ売れない]という  
[コスト病]である  
コストの為には  
平気で品質や性能を無視する

商品というものは  
お客様の要求を満たす為に存在するのだ  
[安かろう悪かろう]では  
やがてお客様から見放されてしまうのである

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より

