

はやぶさ2・531号 2021年12月31日(金)

◆創客とは「個客の信頼を得てリピーターに育て、ファンを創出すること」◆

経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

__c0__ 様

7回シリーズ

「48才以下の経営者の方で、チャンスを掴めない！

先行きに希望を持って取組みたいあなたへ」

*著者： (株)I&C・HosBiz センター Captain 平本 靖夫

・中小企業経営支援歴 50 年。「伴走型・創客理念経営」で 500 社の支援で倒産「ゼロ」の実績を持つ。経営計画策定運動のパイオニアで、唯一の現役。理念経営の提唱者で推進にクルー全員で邁進している。

・主な著書は「経営計画実践教本」「理念経営実践のすすめ」

「理念経営と SDGs」「非常時の経営計画の立て方」

「もっと良い会社にする経営手順の本」等多数

第 1 回 ・来年こそはビジョン実現のチャンスを掴みたいあなたへ

21・12・17 *発展持続する企業には 3 つの共通点がある

第 2 回 ・チャンスには弱点があった

21・12・24 *経営環境の激変と 22 年の展望と対策

◆第 3 回 ・新発想・チャンスの弱点克服術

21・12・31 *コロナ禍時代の生活者の価値意識の変化

第 4 回 ・チャンスのウイークポイントを克服術

22・01・07 *創客できる NO.1 商材の開発と個客づくり

第 5 回 ・運に左右されないオポチュニティ

22・01・14 *機能組織を考える *OneTeam を創るポイントは

第 6 回 ・オポチュニティ。確実に実現するための決め手は

22・01・21 *経営会計 10 原則

*×後、試算表（速報ベース）は社長に届くか？

*日時決算ができていますか？（売上・仕入・在庫・労働時間・入出金）

第7回 ・未来像をリアルと描くオポチュニティ。

22・01・28 *人時生産性をNO.1にするには

*資金調達を金融機関に断られたら

・・・HosBiz が敗者復活戦を引き受けます

=====
第3回 ・新発想・チャンスの弱点克服術

*コロナ禍時代の生活者の価値意識の変化

著者： (株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

**第3回 ・新発想・チャンスの弱点克服術

・前回（530号）で「チャンス」は、運を待つ受動的で、
誰かがしてくれたと思うことであると、お話ししました。

チャンスの「運」の弱点を超えるには、

逆説的ではありますが、「運」に期待しないことです。

「転んでもただ起きない」気概で「機会を創出」することなのです。

・「オポチュニティ」は、条件を整えて実現する機会をつくり出すことであると
お話ししました。

オポチュニティは、与えた者とそれを受けた者との双方で喜びがある

「清豊」の関係です。

つまり、待つのではなく「働きかける」のであり、実現を計るのです。

◆来年、オポチュニティに関するセミナーを開催予定ですので、

セミナー名をふくめてご案内します。

希望に満ちた新年にいたしましょう！！

****コロナ禍時代の生活者の価値意識の変化

・マクロの経済動向は、前号でお話ししました。

では、そうした経営環境や社会現象が生活者の価値観や生活の仕方にどんな変化をもたらすでしょうか。今回はそのお話をいたします。

■生活者（消費者）の価値観の変化（アフターコロナ時代論）

* 具体的な商材開発やビジネスモデル開発のヒントにしてください。
次号以下でお話します。

1. アフターコロナは、確実に時代精神が変わります。

アフターコロナの時代は、第1次産業革命（19世紀）から第4次産業革命への約200年間続いた社会慣習や文化がダイナミックに変わっていきます。

主な観点を述べますが、結論を先に述べますと

(1) 生活者のマインドは変わる

- * 「できるだけお金を使わない時間の過ごし方」がトレンドになる
- * 「元の売上規模に戻ることは無い」社会構造も大きく変わる

(2) ビジネスモデルの進化（変態脱皮）に挑戦しない者は、生き残れない

2. 個別に述べますと（⇒は「アフターコロナ時代」を述べています。）

(1) お金・物質のモノ中心から⇒情報資源・経験知・文化・人脈へ。
IT系のテクノロジーの進化は加速する。

インターネットのインフラやAIの進化による各種ロボットにより、人間は属人的作業とクリエイターに分化して働き方が変わる。

(2) 所有し資産化して財を持つ⇒必要な時にシェア（共有）生活スタイルに。
オフィス機能。自動車離れ。コンビニの複合機の機能アップ。
コインランドリーの普及。空き家の増加。
墓しまい等家族と地域コミュニティの破壊。

(3) 土着的土地本位制・地主・継承から⇒土地・建物は負の資産になりやすい。
移動しやすい生活基盤・地区の棲み分けによる人口の移動・

家族構成も含めての生活スタイルに合わせる。

アーティストのように個性と価値観を大事にして生活する。

- (4) 伝統・踏襲・守り・安定志向で「ゆでガエル」的
⇒世代間の価値観のギャップが加速する。Z世代が主流になる時代がすぐ来る。

新しい環境に適応できるように、変態・進化する。

イノベーションの勇気をもって挑戦する。

使わないモノは捨てる勇気をもって抱え込まない。

- (5) 財のストック・蓄積を持続の条件とした経済から
⇒循環型社会（水・食料・エネルギー資源・情報資源等）を強く意識して
ビジネスモデルへシフトされる。

財は天からの預かりモノ。

- (6) 性別・国籍・国境の固定観念・国家ファーストから
⇒地球ファーストへ。人類皆兄弟の理念。他国を侵略しない。破壊しない。

地球上の植物・動物等、生きとし生けるモノは、

天の創造物であるとの認識もつ。

国際社会は、しばらくはパラレルワールドで推移するであろう。

（欧米と中国の対立と日本の役割）

- (7) 法律・慣習に縛られた硬直的な組織体・企業体・社会構造
⇒フリーランス・テレワーク

・協働労働等新しい仕事のやり方が主流になる。

企業内では、プロジェクト型の機能組織に進化する。

次世代の子供達への教育が社会的な一大事業になっていくし、

しなければならない。

- (8) 縦社会（上司と部下・会社人間）・肩書尊重

⇒イコールパートナー・コミュニティ重視

・仲間・友人 等お金で買えないモノを大事にする。

情報の公開性が更に進み、「トカゲのシッポ」は社会的制裁を受ける。

(9) 出世志向・名誉・社会的評価に執着

⇒あの世には持って帰れないモノは空しいと観じて自分らしく生きることが存在理念となる。

栄光を獲得するその過程で、人々を苦しめたり、害を与えては

「世のため・人のため」の真逆となる・心魂の喜びこそが、

天の蔵に富を積み、循環の源泉になる。

****この具体的な展開は次号以下でお話します****

経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

■■ 本年の皆様と方々のご支援・鞭撻に心より感謝申し上げます■■

来る年が魂の修行と進化にとって、そして経済活動にとって

実りある機会でありますこと、

世界の平和に前信しますように祈念申し上げます。

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #530号・・・21・12・24(金)・・・バックナンバー

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、

重ねてご支援ご鞭撻を、よろしく申し上げます。

