

1) 適者生存の時代を「勝ち抜く」24年度経営計画のつくり方と実績を出す point

はやぶさ2・641号 2024年03月08日(金)

* 厳しい企業間競争でも「勝ち抜く」手立ては無限にありますが、

それを活用できるのは、求めた「人」のみが実現するのです。

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

【4回シリーズの流れ】

- ◆第1回 適者生存のセオリーとスラップ&ビルド (S&B)
- ◆第2回 個客の時代・共感者にいかに会うか
- ◆第3回 従業員を含むステークホルダーに「共感」を持ってもらうには
- ◆第4回 正しいビジネススコアー（経営会計）で考働する習慣を体得する

~~~~~

## ◆第1回 適者生存のセオリーとスラップ&ビルド (S&B)

### 【第1回のコンテンツ】

- 1) ダーウィンの進化論の言葉を、参照して考えて行動（考働）」する
- 2) 3つのNo.1がないと「勝ち残れない」
- 3) そのための、3つの「基本=セオリー」を実戦する

では、適者生存のセオリーの解説をすすめます。

- 【1】 ダーウィンの進化論の言葉を、参照して考えて行動（考働）」する

\*進化論で有名な、チャールズ・ダーウィンの名言

この世に生き残る者は、

**最も強い者か そうではない。**

**最も賢い者か そうではない。**

**唯一生き残るのは 変化に対応できる者である。**

は、有名であり私の経験知からしても「正しい」と断言できます。

「唯一生き残るのは 変化に対応できる者である」を、理念経営道では「変態脱皮」に例えて表現しています。

(注) この言葉は名言であり真実であります、巷で目にする「生命の樹」は、まだ科学的には証明されておらず、学説の域を出てないのです。ダービン自身がそのように云ったのかも確認できていませんので、私は信じておりません。

NHKですら今だ、この考えで番組を制作しており、いずれ行詰ると想定していますが・・・

「個体や種の進化」には当てはまるとは観察しています。

\*経営環境の変化への対応も同じなのです。

今までの「経験知・慣習」や「巷の常識」に「しがみ・ついて」いては、新しい食料（エサ）を獲得することは出来ず、個体の維持も子孫を残すこともできず滅びるセオリーなのです。

・企業経営も全く同じセオリーが働いており「変態脱皮」できない「経営者・企業」は、淘汰されるのが市場原理なのです。

その出来事を「スクラップ&ビルド＝S&B」と表現しており、企業経営は絶え間ないS&Bの連続で

あり、その対策（COCAtoPDCA）するのが企業経営であることを「肝に命じる」ことを伝えるが、この「4回シリーズ」を書く目的なのです。

\*そして、この覚悟を持った「**経営者・経営支援家・学生**」に逢いたいと、強く念じております。

## 【2】 3つのNo.1 がないと「勝ち残れない」・・・LittlejBis 企業・中小企業において・・・

\* 生き残るには、他の競争相手に勝る「**差別化 point=特長**」がないと敗北しますので、それを持つことになります。

その3つとは

- 1) 地域・業界No.1 の商材・サービスがある
- 2) 人時生産性（一人当たり営業利益）を地域・業界No.1 を実現する。・・・絶対条件=経営目標
- 3) 従業員満足度（ES）をNo.1 にして、参画型経営を実戦して経営者マインドを高める。

」

- 1) は、その企業らしい文化を觀じ・共感できる「**個客**」へ提供できる「**モノ**」「**サービス=役務**」があるか？ あるいは開発に対して「**全身全霊=死に物狂い**」で企業努力をしているかです。それが、チーム力を引っ張る原動力になるのです。

★このテーマは、642号 3・15 に詳論いたします。

- 2) は、企業存続の絶対条件は「**キャッシュフロー**」が止まらないことです。

キャッシュは企業の「**血**」ですので、止まれば「**死**」に至ることは明らかです。

そのためには、「**利益**」を出す「**収益力**」を身に着けることになりますので、

「**人時生産性（一人当たり営業利益）**」を高め、維持することが不可欠なのです。

\*経営計画の策定におい部門別にては、この「人時生産性」を高める施策が最大のpointになり、各部門別に策定し実行計画を立てることになります。

### 3) そのための、3つの「基本=セオリー」を実戦する

3つの進化・発展の条件・・・企業経営にも「GD4つのテーゼ」が働いています。

- 1) 先祖・創業の理念を大事にしている
- 2) 存在理念・経営理念が企業文化として全社に浸透している
- 3) 全員参画型で経営者マインドが体得できており、現場で実戦できる

★ このテーマは、643号（3・22）で詳論いたします。

執筆：(株)I&C・HosBiz センター      はやぶさ編集長 岩下 一智

ご愛読ありがとうございました。

次号は      第2回\*個客の時代・共感者にいかに会うか

をお届けいたします。

どうぞお楽しみに！

~~~~~  
■参考図書■Amazon 電子書籍

渋沢栄一翁の 合本主義「義利合一」の時代がきている

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

*著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

~~~~~  
本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

[heart\\_gaia\\_gi@hosbiz.net](mailto:heart_gaia_gi@hosbiz.net)

~~~~~ZOOM セミナーの予告~~~~~

【告知】 Zoom セミナー「理念経営道実戦セミナー・シリーズ」開催

**あなたが、実現したい「夢とテーマ」が「世のため・人のため」に
なるのであれば、必ず「実現」します。**

****今回の解説を、ZOOM セミナーで詳しく解説いたします****

■テーマ：適者生存時代の3つの条件と経営計画書の策定と運用の point

- ① オリジナルの企業文化がある
- ② その文化が、言葉として「存在理念・経営理念」になっている
- ③ 全員参画型で「経営計画」を推進している（上記①②の実戦）

■日時： のち後、改めてご連絡いたしますが

- ① 1単位の講義時間は、**講義80分・Q&Aを入れて90分**を予定しています。
- ② 完全に理解していただくには、**6回のシリーズ**を想定しています。

★ オリエンテーション・ZOOM セミナー（無料）を45分で行いますので、
改めて「はやぶさ」にて日時をご案内申し上げます。

■料金等は：後程ご案内申し上げます。

・・・経営者・経営支援家・学生（専門・大学）で料金と受講料金が変わります。

~~~~~  
バックナンバーは下記の URL を確認してください。

[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、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を
よろしくをお願いします。

第 642 号 24・03・15（金）にお送りいたします。

第 2 回＊個客の時代・共感者にいかに出会うか

＊ZOOM セミナーの詳細をご案内いたします。

なお内容は予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

■LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、

私たちは「世のため・人のため」になれない。

とクルー一同尽力しております。

■平本靖夫、50 年の経営支援家人生の集大成 第 1 弾！

『合本主義「義利合一」の時代がきている』

Amazon kindle にて発売中！！ 2000円

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・・・・・・岩下一智・(株) I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC