

%company%

%free1%

%free2%

%name\_sama%

## ■ はじめに

\*本年、はやぶさ2のラストフライトです。

皆様のご支援とご指導のもと無事678号まで継続できましたことを、心より感謝申し上げます。

\*今回の25年度のHosBiz経営戦略「Next300 理念経営道の実戦」は、674・675・676・677号の4回にわたりお送りしました、「夢をかなえる超現実的な方法」のHosBizでの実戦版のダイジェストですのでお役に立ちことを祈念してお送りします。

・その内容は、次の4項目ですが「理念経営道」の経営方針を書き添えます。

### ◆第1回 潜在意識こそ最重要

・「世のため・人のため」になり、実現したい課題を「アリアリとイメージ」すると、多くの共感者（見えない世間からも）が集まってきて、達成のための経営資源（人・モノ・金・“しくみ”・情報）を整えてくれます。ただちには揃いませんので「時間を耐える」忍耐が求められます。

### ◆第2回 夢をかなえる開運法

・「引き寄せのエネルギー」を最大限に活用するのですが、このエネルギーを活用するには「世のため・人のため」に純化した「愛=利他」の心がpointになります。失敗や人々の非難や憎しみに出会っても、「愛」を持って、その修行を乗り越えていくのです。これでもか！これでもか！と次々と試練（修行の課題）が襲ってきますが、自分と護ってくださる皆さまを信じきるのです。多く人はここで敗れるのですから・・・

### ◆第3回 OSを乗せ換えてビジネスを加速する方法

「OS(オペレーションシステム)=パターン・ニューロン=器」

・生まれたときから、経験知や習慣から「体の特性」や「思考パターン」が積み上げられています。

オールマイティ（完璧）な人間はいません。

良い点や弱点を皆持っており、それを知るが故にお互い助け合けあい、チームで課題を解決するのです。

・そして、環境が変わり今までの「体」や「思考パターン」では、生き残れないと観じたら、勇気を持って「**変態脱皮=自己変革**」するのです。それが、激変する環境に適応して「**持続**」する活路なのです。

・「見えない世開（せかい）」の支援を観じて、生かされている事への感謝を常に発信していると、啓示=インスピレーションは必ず降りてきます。このことを「**神人合一**」といいます。

#### ◆第4回 実践（実戦）計画を立案する

・達成のための実行計画と経営資源（人・モノ・金・“しくみ”・情報）をいかに準備するか。

そしてワンチームにできる参画意識を創り上げて、

達成の喜びを共有しステークホルダーに届けるか。

成功の point は自分と支援者を信じ切る。たとえ永い時間を経過しようと・・・

・それぞれのチームメイトに「**ワクワクする生きがいと出番**」を与えるために「**人を育てる**」企業文化をつくり実践しなければ、有能な人財と後継者は育ちませんので、育てる風土を根気よく築くことになり、その根気と忍耐に関係者は「**愛**」を観じて、共感者は自分のチカラを最大限に発揮してくれるのです。

★ 詳しい解説と手順は「**理念経営道実戦教本**」を参照し、ZOOM セミナー等で理解を深めてくださり、成果をだされることを祈念申し上げます。  
➔2月に発信します。

\*前述のコンセプトで、本文を述べます。

~~~~~HosBiz 経営戦略「**Next300 理念経営道の実戦**」の経営戦略・本文~~~~~

1, HosBiz の発展期（25年間）と

衰退期（25年間）と変態脱皮（ビジネスモデルの開発）のプロセス

1) 中堅・中小企業の経営支援を志ざして、起業したのは1974年のことで、51年前のことです。

中小企業診断士の資格を取り、コンサル会社で2年間実務を経験しての独立でした。この時代は、「**知財=ノウハウ**」の企業がお金を払う慣習はないので、生活するには役務の提供でした。

★役務サービスのアイテムは

\*全社品質管理 (TQC)・・・PDCA・QCD・QC サークル

\*原価計算のやり方・・・・・・・・・・見積原価と実際原価の比較・収益性のUP 対策

\*オフコン導入体制の整備・・・・・・・・JOB フローの整備・導入における代行・現場  
のOJT

\*現場主義の基づく改善・・・・・・・・整理整頓等の5S・先入れ先出し等の在庫管理

★企業経営を進化・発展するためには、従業員の参画意識がないとできない

との認識から、「目標管理の考え方」と「経営指針」と「データによる経営」による  
経営が必要と強く感じ、

東京中小企業家同友会の教育委員会研修のテキストを基本として、

現場の役立つようにまとめたのが

「経営計画実戦教本」=B5版・512頁で、中経出版から出させていただきました。

中経出版の社長は、同友会の研修委員会の委員でしたのでご縁をいただいたのであり、  
今50年経営支援を持続できるのはそのお陰であると心より感謝しております。

・しかし、現在の視点で観ると欠けている経営方針がありました。

① 従業員の満足度・・・・・・・・・・お客様は神様の時代

② 市場開拓・商材開発・No.1になること・・・・・・・・ものづくり中心・高度成長時代

③ 企業内に、ゼネラルスタッフがいないと成功できない

・・・経営者の覚悟が必須

・・・この点が大きな課題であり、成功した企業はこの点が充足していたのです。

★小規模企業の経営支援に取って、最大の課題は「人材」と認識する・・・ポイント①

## 2) 経営環境の激変とビジネスモデルの開発

\*「経営経計画実戦教本」の時代では、バブル期とモノ創りの時代で

HosBiz は順調に拡大して、本・メソッドもたくさん開発しました。

しかし、大きな時代の変化の波がHosBiz の船体を揺るがすしていたのです。

\*その第一波は、1997年の「バブルの崩壊」で、

すざましい景気の減退と価値観の変換が起きました。

ハードからソフトへの業態および生活者志向の転換です。

そのニーズに適應した「ビジネスモデル」を開発しないと持続できないと感じながら、

今までの成功体験にしがみついていたことと、

IT の利用コストが現在より高く1000万円台かかり、

しかも進化途上（今もそうですが・・・）手が出ませんでした。

\*第二波は、2011年0311の「東日本大震災」で、

特に福島原発事故は、絶大な被害を及ぼし、  
避難民は故郷を離れて、人口減少に拍車をかけたのです。

その影響は、処理水の問題や廃炉処理でいつ終わると想定できないで  
今も進行中なのであります。

\*第三波は、2012年のリーマンショックで、  
金融システムへの信頼性が揺らぐとともに、  
インターネットや携帯電話機の著しい進化で「マスから個」の時代に急速に変わり、  
SNS や Web・MR（マーケティング）へシフトして行き、

利用コストも我々中小企業でも手が届くところになってきましたので、  
開発テスト的な取り組みがノウハウを貯めていきましたが、  
中小企業では人財の確保が課題であり永久に解決しないであろうし、  
この課題を解決する使命とビジネスチャンスがあると認識して  
実用化への勢いをつけました。

★テクノロジーに適應できる人財の共同活用・コスパ（小規模企業での負担能力）  
を満たしたシステムの共同利用を、  
経営理念を共有できる経営者そして経営支援家がコラボして  
小規模企業の環境適應力を強靱にする。・・・・・・・・・・ポイント②

\*第四波は今回のコロナ禍（2020～2023年）が決定的でした。  
既存客は契約がストップしましたので、ZOOM でやれる仕事のみが残り、  
あとは小規模企業向けの経営支援のビジネスモデルのテスト MR と執筆に充てて、  
本の素稿を2冊分書き溜めました。

毎週、FB を書いているのはそうした目的があったからです。

2、これからの HosBiz の経営戦略の展開を述べます。

\*開発コンセプトは前述の、ポイント①と②で  
共通点は経営のセオリーである「人財」です。  
そして AI や WebMR に乗り遅れないことです。

発展期の「中堅・中小企業」の総合経営支援から  
「LittleBiz 企業・中小企業」のワンストップ型 “かかりつけ医” “へ  
モデルチェンジしました。

\*運営体制としてはコア人財のみ社員として、  
専門スタッフは今まで通り「コンサルファーム」として  
自分の企業を經營しながら成果報酬方式で参画する。

★機能組織図参照

1) 経営支援ツールの開発と実証テストの拡大中

◆「リモート」双方向・対話方式。「LBA」を開発して利活用しております。

\*機能の中心は

① ZOOM 機能を使った双方向の対話

② クラウドサーバーを使った「データ・ライブラリー」

\*災害対策 \*24時間対応でコンテンツの出し入れや確認ができる

\*ライブラリーには、20年間の渡る HosBiz の各種資料（1万点以上）

\*セミナー教材 ・PPT コンテンツ・教本等の原稿が格納されて会員は閲覧&利活用できる。

2) 会員制度としては、理念経営道を共有することが前提で

◆「LittleBiz 企業・中小企業『理念経営道』ネットワーク＝HosBiz・World を運用して推進する。⇔経営者・後継者候補・経営支援家

◆キーワードは、次世代を担う「No.1 ある・企業・経営支援家」の育成です。

3) 運営体制・・・ホスト Captain 平本を視野に入れて

◆ポイントは、若返りと各専門分野のエキスパートの育成拡大です。

\*利益センターとして

① 理念経営道事業部・・・・・・・・・・地域・業界No.1 企業の育成支援

② コンビニクリニック・・・・・・・・・・ワンストップ型かかりつけ医

③ セミナー・資格認定講座・・・・・・・・・・理念経営士の育成

④ HosBiz ミロク出版舎・・・・・・・・・・本・教材・動画等

\*コストセンターとして

① WebMr・・・・・・・・・・はやぶさ・HP/LP・市場開拓

\*管理センターとして

統括本部機能で「収益力と成長性＝持続力」を推進する。

① 取締役会・経営会議の運営」

② 受注促進

③ 会員サービス

④ LBAのマネジメント

⑤ 地域活動・・・・・・・・川口商工会議所・中小企業家同友会

⑥ パートナー・スタッフの獲得と戦力化

★関連活動として、「ミロクセミナー」と「NPO 愛の星 Heart ガイア」が独立採算制で地域の文化活動を推進する。

① ミロクセミナー・・・・・・・・・・精神活動のエンジンとして持続的に開催する。

② 「NPO 愛の星 Heart ガイア」

\*親子で学ぶ「寺子屋」ZOOM セミナー・・・・・・・・幼児・小学生の啓育

- \*PPK (ピンピンころり運動).....シルバーの終活と自立支援
- \*Sp-Oly (スペシャル・オリンピックス).....精神障害者のスポーツ運営

★HosBiz の経営を卒業したら、社会活動と執筆に軸足を移す＝Captain 平本

### 3.最大の経営課題の資本戦略の取組み

\*現在、大手のスポンサーT社と交渉中で明日28日にGOサインが出ますので  
新年号(1月3日)でご披露いたしますので、よろしくお願いします。

#### ■まとめ

\*83年の人生の内、52年を中小企業の経営支援のお手伝いをさせていただいたのは、  
多くの方々のお蔭なのだと、シミシミと観じて感謝にたえません。

それと。「目に見えないに方々」のお導きがあつてのこそと敬愛をもって感謝いたし、  
帰天しましたら報告しご指導を受けて、許されるのであれば、

300年後に転生して「理念経営道」を推進いたしす所存であります。

皆さま、ありがとうございます。

よいお年をお迎えくださいませ。

Captain 平本

~~~~~

#### ■参考図書■Amazon 電子書籍&オンデマンド版

「理念経営道実戦教本」25年2月発売予定・・・予価：5000円(税込み)

B5版 約180頁

\*委細は次号でご案内申し上げます。

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

~~~~~

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

よろしくお願ひします。

次回、第 679号・新年号は……

◆テーマ:

25 年度の HosBiz 経営戦略「Next300 理念経営道の実戦」の実行計画【案】を Captain 平本が ご披露します。

次回は 25・01・03(金)にお届けする予定ですので、楽しみにしててくださいね。

※なお内容は予告なく変更する時がありますので、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・クリエイター(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>

お問い合わせは「<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>」まで

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