



今月のトピックス

1. 社長室から、こんど~です
2. 経営まめ知識「ブルー・オーシャン戦略」
3. 陽だまりの里 はなその がオープンします
4. 今月のお勧め本



社長室から、こんど~です



3月になり暖かくなってきましたが、お天気がイマイチすぐれませんね。今年は桜の開花が例年より早く、もう桜の咲いている地域もあると聞きました。今からお花見が楽しみです。さて弊社は、一年のうちで一番忙しい時期を迎え、みんな毎日事務所の中でも走っています。こんな時人に話しかけられると、つい返事がそっけなくなったりするものですが、弊社では常に笑顔で、みんな頑張っています。

今日は、先日東京に行った時に、経済ジャーナリストの浅井隆さんのお話を聞いてきましたので、少しご報告致します。浅井さんは、今回のサブプライムから始まった経済危機について、こうお話されました。「人生にも経済にも四季がある。春夏秋冬がある。日本は、バブル崩壊後の巨大な冬の時代から徐々に回復し、つかの間の春を2003年以降楽しんでいた。そこに突然サブプライムローンという異変が降ってわいた。しかしこれはあくまで前兆に過ぎない。やがて季節はずれの猛烈な吹雪が襲ってくるだろう。本当の冬はこれからやって来るのだ。それに備えないものは、凍死するか、凍傷で両手両足を切断されるほどの目に遭うだろう」

【迫りくる6つのリスク】

- ① 巨大地震 ② インフレ ③ 国家破産 ④ 世界大恐慌 ⑤ 大規模な気候変動
- ⑥ 食糧危機と大規模紛争

これに対して、どう対処すればいいのかという話しになると、今の日本最大のリスクは、国家破産であり、もしもの時に備え、下記事項を心得ておくようにとのことでした。

個人	企業
<p>(サバイバルのための心得)</p> <ul style="list-style-type: none">① 本物の情報を収集する② 自分の財産と生活パターンを総点検する③ 現金をなるべく多く持つ④ 良き同志を持つ	<p>(生き残りのための基礎知識)</p> <ul style="list-style-type: none">① 全体の内3割の企業は危ない② 恐慌の打撃の連鎖は徐々に拡大する③ 前回の恐慌で被害が少なかった業種
<p>(生き残りのためのガイドライン)</p> <ul style="list-style-type: none">⑤ 出来るだけ借金はしない⑥ 不必要なリスクを冒さない⑦ 不動産投資は避ける	<p>(基礎知識をふまえたサバイバル戦術)</p> <ul style="list-style-type: none">④ 恐慌時だけは短期観測に切り替える⑤ 重要なのはキャッシュ・マネージメント⑥ 資金を内部留保しておく⑦ 国内の販売を拡大しておく

また、今から良いと思われる業種をいくつか挙げられていました。それは、修理屋・中古品取扱い・自転車屋・教育・医療介護・薬局・安い交通手段・法律サービス等です。厳しい時代と分かっている、まさか自分がというのが日本人特有のものかもしれません。是非皆様もう一度会社(あるいは個人)で明日そうになったらどうするの?と考えるてみてはいかがでしょうか。何が起こっても、また起こらなくてもいいようにしておかなければいけませんね。詳しくは、是非浅井隆さんの「大恐慌サバイバル上・下」と「とんでもない時代」という本をお読み下さいませ。

確定申告はお済ですか？お困りの事はございませんか？何かございましたらお気軽にご相談くださいませ！ありがとうございました。

(株)大成経営開発社長 近藤 記

経営まめ知識「ブルー・オーシャン戦略」

いま私たちは、確定申告の真っ只中で、みんな早口早足で仕事をしています。毎年の事ですが、あと1週間余りがあると言う間に過ぎてしまいそうです。桜の時季も間近だな~といつもこの時期には感じます。

今日は、先月お話ししました『ブルー・オーシャン戦略』についてお話をさせて頂きたいと思います。戦略ですから目的・目標を達成するための戦術を束ねる謀の事です。事業とは、変化への対応業であることは先月もお話ししました。時代が変化していくので、どの産業においてもいつの時代も常に変化の歩みを止めることはありません。

戦略によって血みどろの競争が繰り広げられる既存の『レッド・オーシャン戦略』と競争を無意味なものとする『ブルー・オーシャン戦略』があるそうです。その戦略へのアプローチの仕方により、成功の可決が決まるとされています。そこで、この2つの戦略の違いを対比してみたいと思います。

レッド・オーシャン戦略	ブルー・オーシャン戦略
・ 既存市場空間で競争する	・ 競争のない市場の空間を切り開く
・ 競合他社を打ち負かす	・ 競争を無意味なものとする
・ 既存の需要を引き寄せる	・ 新しい需要を掘り起こす
・ 価格とコストがトレードオフの関係である	・ 価値を高めながらコストを押し下げる
・ 差別化・低コスト化のどちらかの戦略を選んで企業活動の全てをそれに集中させる	・ 差別化・低コスト化をともに追及し、その目的のために全ての企業活動を推進する

対比してみるとその戦略の違いは、鮮明にご理解いただけるとと思います。しかし、現実的にその様な経営戦略の世界があるのだろうかという事です。この戦略の導入で成功と失敗を決定付けるのは、①その戦略のアプローチの仕方と ②バリュー・イノベーション (value innovation) だそうです。

来月は、ブルー・オーシャン戦略の①具体的導入事例と②戦略のアプローチの仕方と③バリュー・イノベーションについて皆さんと一緒に考えてみたいと思います。

(株)大成経営コンサルティンググループ 会長 石本 東京事務所にて記



陽だまりの里はなそのがオープンします

認知症対応型通所介護施設：陽だまりの里はなそのが、弊社八代事務所ガレリアビル1Fに於いて、3月16日（予定）からオープン致します。定員は12名様。小規模でアットホームな雰囲気の特徴で、認知症専門の研修を受けたスタッフが対応いたします。八代市内の送迎が可能です。ご家族に認知症でお困りの方などいらっしゃいましたら、お気軽にご相談下さい！



地域密着型認知症対応型通所介護施設

陽だまりの里 はなその TEL0965-31-0737

今月のおすすめ本「奇跡のリンゴ」

「奇跡のリンゴ」

監修：NHKプロフェッショナル仕事の流儀制作班

出版社：幻冬舎

NHKのプロフェッショナル仕事の流儀という番組をご存知でしょうか。「プロの仕事とは？あなたにとって仕事とは？」というテーマで、様々な職業の人にスポットをあて、紹介していくという番組です。その中で、青森在住、無農薬でのリンゴ栽培に取り組む農家の人が紹介されたことがありました。放送後の大反響を受け、本書の出版となったとのこと。



この本の主人公木村さんは、究極の無農薬栽培を目指します。そして、自分の信念を貫くことにこだわります。言葉にしてみれば美談ですが、現実には想像を絶する苦難の連続でした。農薬を何に変えたらよいのか、試行錯誤を続ける日々。そして、それらを研究しつづいた後の行き詰まり感。貧困との戦い。あきらめるかどうかの決断。。。

取り組み始めてから10年の後には、無農薬栽培のリンゴは出来ます。すべては彼自身の信念の強さの結果です。果たして、自分にはそれだけの情熱を持って仕事に取り組んでいるだろうかと深く考えさせられました。

今の仕事に悩める人に読んでみたらと勧めたくなる本です。

編集後記

確定申告が終わると、弊社にも穏やかな時間が戻ってきます。春です。春。ルンルン。お弁当作って、花見にいこーっと。美酒に酔いしれます。おほほ。

発行元 (株)大成経営開発 熊本市田井島1-3-50 TEL:096-377-1101 FAX:096-377-1114