

## 塾長の独り言 NO111 H20.12.18

### 「2009年のキーワード!」

早いもので、後2週間で2008年も終わります。  
まさに「乱世」の時代に突入と実感です。  
2009年、どうなるのか、キーワードで考えてみました。

昨日、ガソリン「99円」発見!

…ガソリン価格乱高下、GS淘汰、これからの車社会はどこに行くのか?  
千葉ニュータウンのジョイフルホンダに併設しているGSにてついに「100円」割れ!  
あの170~180円まで上がったのが、嘘のような値段です。  
ガソリン先物はずいぶん40ドル割れ、まだまだ下がりそうですよ。  
上がり下がりが激しいのは先物の宿命だが、これでは实体经济が困るのだが、  
資本主義経済では、手の打ちようがない!…江戸元禄時代の米相場から歴史は繰り返される

さて、激動の2008年ももうすぐ終わり、2009年、どうなるのか?

一つの答えが出ています。

製造業主体の時代の終焉

…つまりは、供給サイド主権、量の拡大、資本の力が通用しなくなった!

消費者主権のビジネスモデルが主流

…供給から購買サイドにパワーシフト(権力の移行)が起きている!

少子高齢化と知識社会にいかに対応できるかが、ビジネスの鍵

…消費ターゲットが変わった。「モノ」より「価値」をいかに提案できるか?

eコマースが世の中(ビジネス・社会・政治)を変える

…誰でも、どこでも、いつでも、自由、競争、グローバル、便利、スピード

つまりは、

### 「量の時代」は終わった!…「質の時代」の経営だ!

「能率・効率」では儲からない!…「効果」を上げることが一番の近道

簡単にいえば、

…自分(自社)中心の考えから、相手(顧客)中心の考えに視点・立ち位置を変えること  
最後に

ドラッカー博士が「実践する経営者」という著書にこんな格言を残しております。

成長とは「質的な変化」であって、量の増大ではない。「新しいものを生む」ことである。

成果と成長を生みだしてくれるのは、「機会」である。

機会に優秀な人材を配置しろ。

経営者は機会を軽視している!

問題を解決しても、得られるのは損失を抑え込むだけである!

<コメント>

「量の拡大」は終焉! これからはいかに「質を向上」させるか? つまりはイノベーションだ!

「効率能率」を追求してきた20世紀のビジネスモデルでは利益が出ない。

21世紀のビジネスは「効果性」の追求…つまりは本当の意味での顧客満足、理念経営が重要。