

価値創造の思考法 第10回 「ひと」を軸としたビジネスと社会の実現

誓い

一 大局観察
何事も高所、大局から、情勢判断する習慣を心掛けます。

一 使命探究
人間の持つ無限の可能性を信じ、自らの使命を探究し、価値の創造に努めます。

一 自己挑戦
常に智恵と向上心と勇気を忘れず、共に励ましあい、立派な日本人となることを目指します。

目的

二十一世紀、新しい時代の大幅換期を生き抜くための理念や経営の哲学を共に学び合う。
経世済民の高い志を持ち、日本人としての使命を探究し、切磋琢磨し合い、未来に向けての価値を創造し、共感の和を広げる。

**未来創造志塾
建塾の志**

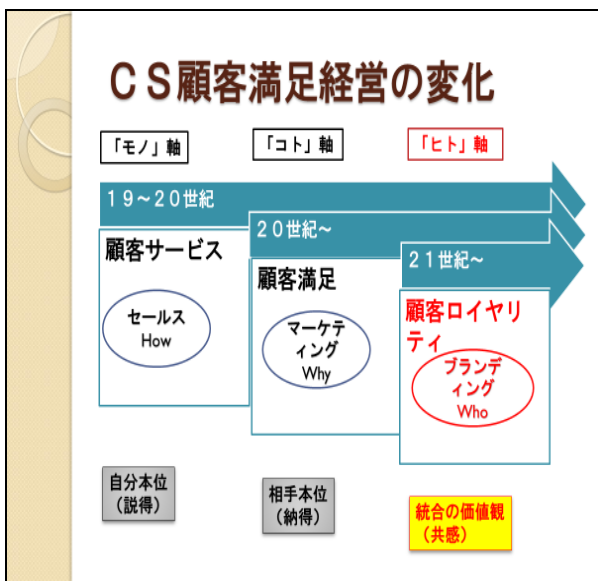
第6章 こうして未来の収益と失う危機を予測する(238p)

- ① 社会システム(システム・ダイナミクス)——有機体複雑系の世界観
- ② 第3のアプローチ 「ひと」軸のシステムのマネジメント→絆と売上・利益の関係 絆因果関係ループ
- ③ 未来を予測する——3つのアプローチは相互に作用する

第7章 「ひと」を軸にしたビジネスと社会の「実現」へ向けて (265 p)

19~20世紀はセールスからマーケティング 21世紀はブランディング

「顧客の地」→顧客は「リピーター」「絆顧客」「応援者」の3つに分かれる！
…モノ発想から「ヒトにフォーカス」する！→「商品戦略」から「顧客戦略」へシフトしているか？



ブランド構築 4つの価値
ハード・ソフト・マインド+フィロソフィ

レベル4 「精神的」 「共感的」	哲学・思想 共感的価値	可愛さ120% 自分磨きサポート	そっと勇気づける! 大切な人へ応援グッ	ハピネスの提供 夢と魔法の王国
レベル3 「情緒的」 「感情的」	主観的感性 絶対的価値	好き、楽しい ふれあい!癒し	好き、うれしい 受験のお守り、仲間	楽しい思い出づくり 物語、共通体験、好き、楽しい
レベル2 ソフト 「機能的」	効能・理性 相対的価値	希望のカット 接客・快	ハブ・ア・ブレイク	友達と遊ぶ・会話・ ホームパーティ
レベル1 ハード 「物質的」	物質的欲求 品質価格差	カット技術 商品・サービス	チョコレート	テーマパーク 乗り物・買い物・ イベント

↑ファン化 ↑顧客

竹内日祥上人の講演で衝撃を受けた言葉 (1996年ソニー生命時代)

治世の時代は、モノがモノを売る時代
そして・・・ヒトがモノを売る時代
乱世の時代は、ヒトがヒトを売る時代

チェックイン

陸王に学ぶ多角化戦略——**KSF**—KGI—KPIの関係性

→→連携は「ひと」との関係性が成功の鍵(KSF)

ドラッカーから学ぶ「多角化戦略」参考テキスト:ドラッカーから学ぶ多角化戦略 藤屋伸二著 2015年8月初版

多角化とは自社の強みで新しい商品を開発したり、自社の強みを新しい市場で使ったりすること、

…つまり、用途開発を行うことである。ヒト・モノ・カネ・時間の生産性をより高めることである。

==多角化を進めるための根本的な考え方は「ニッチ戦略」×「創造的模倣」×「連携戦略」

「新しいことは小さく始めよ」

イノベーション戦略…多角化戦略=ニッチ戦略×創造的模倣戦略×コラボレーション戦略

A 細分化による多角化 ニッチ戦略:小さな市場に焦点を当てる!(小さな市場のダントツ1番になれ)

C 市場開拓による多角化 創造的模倣:他社の成功をひと工夫して真似して成果を上げる(1から10)

B 商品開発による多角化 連携戦略:強味を掛け合わせ、強いビジネスモデルをつくる

1-13 垂直的な展開による多角化(65p)…5フォース分析からバリューチェーンを考える

その1 川上への展開

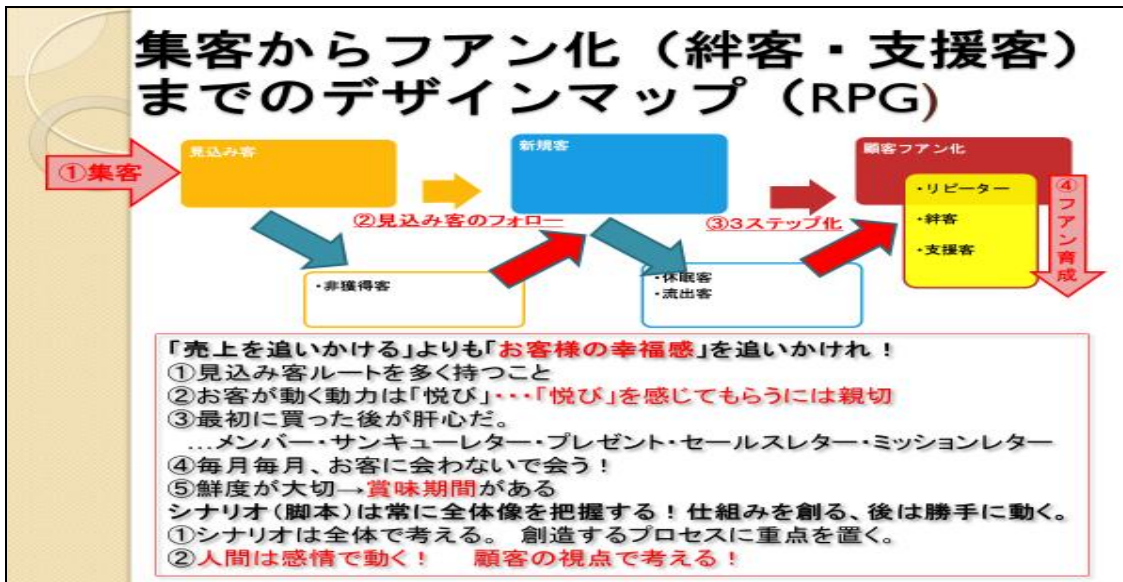
その2 川下への展開

→→→水平的な展開による多角化…総合型(専門特化のプラットフォーム戦略)

川上への展開	既存技術	A 細分化による多角化 A	C 市場開拓による多角化 C
川下への展開	新規技術	B 商品開発による多角化 B	D 飛躍による多角化 D
垂直展開		既存市場	新規市場

2次的な多角化(より細分化)

細分化 A	A-2	市場開拓 C	C-2
A-1	A-3	C-1	C-3
商品開発 B	B-2	飛躍 D	D-2
B-1	B-3	D-1	D-3



理念と経営 2017年11月号記事 ほんとうに顧客を創る仕事をしていますか？

- ① 買ってくれる人の数を増やす。（×売る人ではない！ ○生涯顧客（ファン客）の質と量）
 - ② その取引額を増やす（×売りたい商品。 ○ファン客が欲しくなるのは何か？）
 - ③ 購買の頻度を増やす（×販促・値引き。 ○リピートする仕組みと仕掛けが出来ているか？）
- 最後に
- ④ 生涯顧客（ファン客）が生涯顧客（ファン客）を紹介する仕組みと仕掛けを創る！
→絆からコミュニティ化（場・舞台・人と時間と空間）＝運と機

第7章 「ひと」を軸にしたビジネスと社会の「実現」へ向けて（265 p）

幻のみかんと応援団（266 p）——農家の応援団＝精神的価値
——みかんもブランド化（温州ミカン）

他社の事例＝永福町ラーメン屋（大勝軒）…1日1000食（23坪、23席）

「独立開業、を志望する修業生 募集！」

— 5年独立制。3等立地でも必ず地域一番の繁盛店に！ 永福町大勝軒だから可能なのです —

「景気は回復基調」というけれど、暮らしは少しもラクにならず、いまだ景気回復を実感できないままです。それどころか先行き不透明で、雇用や所得、社会保障（年金、医療）への不安など、多くの人が将来に強い不安を感じています。

国も会社も当てにできない世の中、「豊かで心強い未来」を自分の手で切り拓いていく、という覚悟が大事。20代30代の若いうちに将来をしっかりと見据えて、思い切って独立自営の道へ人生の舵（かじ）を切る！ 今が絶好のチャンスです。

「何としても独立して店を持ちたい」「安定した収入を得て家族を幸せにしたい」「安心して暮らせる老後資金を蓄えたい」と、真剣に考えている人を、大勝軒は力いっぱい後押しします。

大勝軒は「5年独立制」です。従業員は5年修行すると「卒業」、独立することになっています。「独立の意思があること」が採用の必須条件です。

とにかく5年間マジメに働いて下さい。大勝軒秘伝の味づくりや商売の秘訣を伝授、責任をもって独立後の成功に導きます。独立資金を準備できるよう、初任給は年収600万円、1～2年後に年収700万円と段階の高給与です。この中から年間300万円は貯金でき、5年後独立するまでに1500万円貯められる計算になります。これだけあれば、カウンターだけの小さな店が借りられます。大勝軒の味づくりも商売のやり方も、他店には絶対マネできませんから、修行で覚えたことをきっちり守ってマジメに努力すれば、商店街のはずれや路地裏など二等三等の立地でも間違いなく地域一番の繁盛店になります。これまで10人ほどウチで修業して独立しましたが、みな地域一番店になっています。どの店も常連客が多いのが特徴であり、強みです。そのおかげで息の長い商売ができ、収入も安定します。それで、わずか10年くらいで夫婦二人が安心して暮らせるだけの充分な老後資金が蓄えられます。手前みそですが、これだけ残せるのは大勝軒だから可能なのです。

年齢：20歳～40歳（男女とも）経験不問

待遇：初任給600万円（年収）
【月収50万円（給与40万円、賞与5万円、退職手当5万円）】

昇給後700万円（年収）
（1～2年後最善の仕事ができるようになったら）
 【月収約58万円（給与約48万円、賞与5万円、退職手当5万円）】

・年収（月収）には給与、退職手当、賞与、時間外手当など、すべて含まれます。
 ・3ヶ月間見習期間中は30万円のみ
 ・5年独立制

応募方法 履歴書（手書き）を封書で郵送して下さい。面接日をご連絡します。

・採用が決まったら、その通知書（選んで頂いた理由）に決意を明記していただきます。

事例＝和歌山県北山村特産物「じゃばら」——農家の副収入から本業へ

特産品《じゃばら》ガイド - 和歌山県・北山村ホームページ - 北山村観光サイト

kankou.vill.kitayama.wakayama.jp/goods/

北山村は和歌山県。全国で唯一の飛び地の村。北山川観光筏下り、ラフティング、特産じゃばらの紹介。

価値創造の本質

→価値創造とは販売促進ではない！

応援団＝「売れる」からではない、「売りたい」「売るべき」精神的充足感の実現を支援する活動。

事例＝自然農法「木村さんのりんご」

「いいモノづくり」と手をたずさえて (273 p)

6次産業化→販売からの逆6次産業化へ (連携強化) …価値創造

匠の継承 (275 p)

職人・開発者・技術者・生産者に光を当てる！

共創のコラボレーション

社会から応援されるビジネス (284 p)

戦い・競争から脱皮→共にお役立ち (愛・信頼)

「戦略」「戦術」「競争優位」→「舞台」「演出」「パフォーマンス」＝文化・芸術・演芸

花を売らない花売り娘の物語 (商いとは問題解を実現策の提案)

一売ることの意味・買うことの意味

人は花を欲しいから花を買いに来るのではない！

花屋は花 (モノ) を売るのが仕事ではない！

花屋はライフ・シーン・プロデューサーである。

仕事の再定義 (仕事・人生・目的など)

→意味変革 (リ・オリエンテーション) ＝人間

構造変革 (リ・ストラクチャー) ＝空間

行程変革 (リ・エンジニアリング) ＝時間

ソニー生命 生命保険販売代理人→ライフプランナー

独立後→自分は何者か？ (コンサルタントではなく、「中小企業の経営参謀」でありたい！)

死ぬとは生きること (何のために命を使い切るのか？＝使命感) →メンターが育つ環境を創る！



お客様の声をお聞かせ下さい！

未来創造志塾にご参加頂きありがとうございます。
参加した感想はいかがでしたでしょうか？

今、私たちは「お客様の声」を募集しております。
これからも未来創造志塾の内容をより良くする為に、
実際に学び、ビジネスに活かしたあなた様の率直なお声が、
何よりの力となり、又私どもの今後の参考になります。

未来創造志塾の内容、サービス、価値観、他社との
違いなど何でもありですので、お気づきの事をお寄せ下さい。
文でも似顔絵でもご自由にお書きの上、お送り下さい。

未来創造志塾 建塾の志

目的

二十一世紀、新しい時代の転換期を生き抜くための理念や経営の哲学を共に学び合う。
経世済民の高い志を持ち、日本人としての使命を探究し、切磋琢磨し合い、未来に向けての価値を創造し、共感の和を広げる。

誓い

一大局観察

何事も高所、大局から、情勢判断する習慣を心掛けます。

一使命探究

人間の持つ無限の可能性を信じ、自らの使命を探究し、価値の創造に努めます。

一自己挑戦

常に智慧と向上心と勇気を忘れず、共に励ましあい、

立派な日本人となることを目指します。

*紙面に掲載する場合、お名前を載せてもよろしいでしょうか。

はい いいえ 匿名で 年齢はダメ

ご住所 〒□□□-□□□□

お名前 _____

お電話 _____

Email _____

@ _____

お誕生日 T・S・H 年 月 日

ご年齢 _____

歳 _____

送り先 〒276-0046 八千代市大和田新田747-1 8番館1201 エルティビジョン「お客様の声」係

24時間受付 mail hosokawaeiichil@gmail.com

〈個人情報の保護について〉

この用紙にご記入頂きました情報は、弊社の貴重なお客様データとして厳重に管理させていただきます。

今後のご案内をお送りするためのみ使用させていただきます。これ以外の目的で使用したり、ご本人の許可なく外部への開示・提供する事は一切ございません。