

①長所伸展法

1)内部のツイているもの探し

まずは自分の中にある「ツイているもの」と付き合うことにするのがベストです。たとえば、自社でも、全体的に業績が悪いときでも、部門単位、一営業所、一品単位であれば、業績が伸びているところは必ずあるものです。そういうところを見つけて、そこに力をいれていくと、「ツク」状態になり、全体がプラスの方向に進んでいきます。

2)ツイているものを伸ばす

ツイているものを伸ばす。これが、即時業績向上法の最も重要なポイントです。よって自社で一番にすべきことは、自社のツイているところを発見することなのです。「伸びているものは何か?」「自信のあるものは何か?」「効率のよいものは何か?」「一番は何か?」という4つの視点から見ると発見できるでしょう。

②力相応一番化

まずは1つでも一番のもの、もしくは他に絶対に負けない独自固有の長所をつくり上げることが不可欠です。一番商品・サービスを持てば、業績を伸ばすことが可能になります。一番は1つよりも2つ、2つよりも3つと、数多くあればあるほど業績が上がります。場所や機能を絞り込むことも大切です。

力相応一番化とは、力相応に一番化することです。企業が力以上のことをするのは、よほど環境条件のよいときでなければ、きっと失敗をもたらすでしょう。

③圧縮付加法

圧縮付加法は一番をつくるための手法です。これまでの売り場スペースを圧縮することにより、商品密度の高い店をつくれます。その結果、ボリューム感が生まれ、アイテム密度も高くなっていきます。

④包み込みの法則

一番化のための最も正しい戦略が、包み込みの法則です。包み込む範囲を、商品だけでなく、サービスや店舗の雰囲気までというように、幅を広げれば広げるほどベストに近づきます。

8月28日 例会スナップ



9月お祝い

今月の誕生日 佐藤 久雄

Rotary 東京池袋豊島東ロータリークラブ

第 7 回例会 3053回 2024.9/5

Weekly Report Rotary Club of Tokyo Ikebukuro Toshima-East

会長:佐藤久雄 幹事:高木義男 RI会長:ステファニー A. アーチック 第2580地区ガバナー:石川彌八郎

RI2024-2025年度テーマ



四つのテスト

言行はこれに照らしてから

- 1・真実か どうか
- 2・みんなに公平か
- 3・好意と友情を深めるか
- 4・みんなのためになるか どうか

【名著を読む】

道元『正法眼蔵』

「現成公案」の巻で、「自己をならうというは、自己をわするるなり」という。自己を習うことは、自己への執着心を離れることである。自己を忘れることは、山河大地のすべての存在(万法)に、自分の存在が実証されることである。まさに身心脱落の境地となる。(小泉博明)

本日の例会

9月5日(木) 12:30~13:30
ロータリーの友月間
卓話:榊原一久会員 ロータリー友理事

次回の例会

9月12日(木)12:30~13:30
卓話:「司会業界名誉会長としての生き様」
卓話者:大木凡人様
紹介者:佐藤久雄会員

9月例会SAA担当

司会者 吉田秀得 会員
ニコニコ担当 長尾益男 会員
写真担当 佐藤美枝子会員
ソングリーダー 山本伸也 会員

8月29日 例会報告

司会 細田会員
開会点鐘 佐藤会長
ロータリーソング
ソングリーダー 榊原会員

☆会員総数	34名
☆出席規定適用者数	27名
★本日の出席者総数	25名
★〃 免除者出席数	4名
★本日の出席率	80.64%



高際区長を表敬訪問

☆本日のゲスト

佐野浩一様 卓話者/株本物研究所
代表取締役会長兼社長
山田広子様 卓話者秘書
女優磯村みどり様 佐藤(久)会員ゲスト

ニコニコ

細田会員 先週は司会担当にもかかわらず休んでしまいご迷惑をお掛けした事、申し訳ございません。先日の大雨で川越新河岸の建物に水漏れが発生し、かけつけてつい忘れてしまいました。

本日の合計額:5,000円
今年度ニコニコ累計額:96,000円
今年度指定ニコニコ累計額:0円

会長報告

- 2024-25年度地区補助金 承認許可のご連絡をロータリー財団本部より頂きました。

幹事報告

- 8月26日(月)こどもミュージックフェスタの後援名義や会場確保でお世話になった御礼を兼ねて、当クラブの今期新体制理事会メンバーにて高際区長を表敬訪問致しました。

8月29日 卓話報告

東京池袋豊島東ロータリークラブ
【船井流経営法について】

株式会社本物研究所 代表取締役会長兼社長
公益財団法人船井幸雄記念館 代表理事・館長
佐野浩一



卓話者 佐野浩一様

0.「船井流」の本質
「船井流」の本質は、マーケティングではなく、究極の「人間形成理論」。
見えるものと見えないものの融合

I.「船井流経営法」のポイント

- 成功の3条件
①素直 ②勉強好き ③プラス発想
- 正しい目的を持つ
①世のため人のため ②力をつけよう
③大きくなろう
- 師と友づくり
- がんばる意味をはっきり確認する
- 成果をあげてプロレベルになる
- 大きな正しい夢を持って成功者レベルに到達する
- TOPがすべて
- 自然の摂理に従う
- 包み込みの発想(他者オール肯定と過去オール善、すべては必要必然)
- メモと見送りと手紙(真剣に敬意感謝の気持ちを伝える手法)
- 長所伸展法(長所を伸ばせば欠点は消える、圧縮付加法=即時業績向上法)
- 基本の徹底
- 競争をできるだけしない経営法(力相応一番主義、オンリー1を目指す)
- 自由放任でこだわりが嫌い。

II.「船井流経営法」の本質

- 本質は「ツキ」である！
- ツキを引き寄せる！
- すべては「波動の原理」に影響される
①波動の似たもの同士は、引き合う
②自分の出した波動は、自分に返ってくる
③波動には“優位”と“劣位”があり、優位の波動が劣位の波動をコントロールする。だから、人間性が高まるほど、思いが強ければ強いほど、思い願うことが現実になる
④異なる波動は反発する
- うまくいっている人の共通点
①人相がよいこと=左右対称
②笑顔が多いこと
- ツイていないときどうするか？
①ツイているものや、人を探して付き合ってみること ⇒ 運がよくなる！
②プラス発想すると、出会う人、出会うことがす

- べてに前向きに、そして素直に受け止められる
- ③自分のなかの「ツイているところ」=「長所」と付き合う ⇒ これが「長所伸展法」の原点！
 - (6)「いただく」よりも「差し上げる」
 - (7)それでもツキに恵まれないとき…
①具体的な思い、目標を持つ
②人生におけるたった1つの定理 = 「思ったことは実現する」
③潜在意識に何度も刷り込む ⇒ 具体的にイメージ化し、実現する確信をもち、強く思い、感謝の思いをもつ

III.「船井流経営法」とは？

「船井流経営法」には、企業が繁栄するためには「経営の原理原則を守り、時流適応していかなければならない」というセオリーがあります。実際に長い歴史を持ち、継続的な高収益を実現する強い経営体質を持っている企業を見ると、激変する時流に適応しながら原理原則に沿った経営をしていることがわかります。

(1)船井流経営法の原理原則

- ①「成功の3条件」
伸びる会社・経営者は、1)勉強好き、2)プラス発想、3)素直の3つのクセがついているといいます。経営者がこの基本条件を備えていなければ、成功の確率は低くなり、備えていれば、成功は70%保証できると述べています。この3つの条件を兼ね備えたならば、次に経営者は正しい目的を持つことが必要です。正しい目的の第一は、「世のため人のためになることをすること」、つまり社会性の追求。第二は、「教育性を高めること」。そして第三は「収益性を高め、企業として大きくなること」です。
- ②天地自然の理
(1)天地自然の理に従う
船井流経営法で業績が伸びる理由は、「天地自然の理に合っているからだ」と、船井幸雄は著書の中で述べています。

以下は、天地自然の理から見た経営の4つのチェックポイントです。

- 1)「現在ツイているか」
→ ツキの悪いときの意思決定はしにくい
- 2)「この仕事は世のため人のため、そして自分のためになっているか」
→ この考えがないと、人間は本質的に明るく生きていけない。また、企業は経営体として

の社会性が薄れてしまう。よって、「大義名分」が必要。

- 3)「採算が合うか」
→ 企業経営では、採算が合わないことはやるべきではない。採算割れして他に依存してまで経営することは、自助を建前とする天地自然の理に反してしまう
- 4)「この仕事に競争はあるか、あるいはあり得るか」→適正競争は必要である。無競争は、ツキを落とすケースが多く、自由と能力に応じた公平さがなくなるという意味でも、天地自然の理に反する。ただし、決してエゴのための競争ではない

(2)ツキの原理

- まずはツイている状態にすること
天地自然の理に従うと「ツク」し、反すると「ツキ」がなくなることが、「ツキの原理」に基づいた船井流経営法の基本です。「成功の3条件」を身につけていると業績アップは70%保証されますが、これに「ツキ」の原理を加えて考えると、成功率はさらに25%伸びて95%になると、船井幸雄は著書で述べています。

■ツキを呼ぶ秘訣

- 1)ツキのある人とつきあうことです。ついてない人とは、なるべくつきあわないほうが良い。
- 2)宇宙・自然の理
自由、公平、あけっぱなしで秘密がない、調和している、単純、共生している、無駄がない。これらに沿って生きること、健康になり、ツキがどんどんやってきます。
- 3)感謝の心
「1日に20回以上、ありがとうございます、と言いましょう」
- 4)つく人の特性
・プラス発想 ・素直、肯定、感謝 ・勉強好き、挑戦好き、やる気
・謙虚な笑顔 ・長所伸展 ・自助、自己責任 ・辛抱、執念
・着実、バランス安定 ・強気、負けん気、思いやり
・秩序維持型
- 5)なにより、与え好きになること

(3)即時業績向上法

即時業績向上法とは、「ツキ」の原理を応用して作られた理論です。即時とは約6ヶ月を指し、6ヶ月以内に業績を上げることができるとい非常に便利なノウハウです。