

No	テーマー
1	品質業務は若手には無理なのか？
2	【MBA 体験記】MBA は無駄か？
3	【MBA 体験記】エンジニアが MBA を取得した理由
4	【MBA 体験記】MBA と家庭の両立はできる
5	【MBA 体験記】MBA に通う人はどんな人？がわかる
6	【MBA 体験記】MBA の学校の選び方
7	【MBA 体験記】MBA の費用
8	【MBA】マーケティングがわかる
9	【MBA】損益分岐点がわかる
10	【MBA】マーケティングの AIDMA がわかる
11	【MBA】プラットフォームが儲かる理由がわかる
12	【MBA】イノベーションのジレンマがわかる
13	【MBA】損益計算書よりバランスシートで考える人は金持ち
14	【MBA】簿価と時価の違いがわかる
15	【MBA】赤字よりヤバい黒字倒産がわかる
16	【MBA】ROA と ROE がわかる
17	【MBA】お金の現在価値がわかる
18	【MBA】キャッシュフローと DCF 法がわかる
19	【MBA】メンタルヘルスの重要さがわかる

【テーマ】品質業務は若手には無理なのか？（楽勝です！）

- 【1】品質、ISO 業界は高齢業界
- 【2】なぜ品質業務は高齢傾向が強いのか？
- 【3】品質は技術と経営(MBA)が必須

品質業務は若手でもできます！楽勝です！

ただし、

品質＝技術×経営（MBA）の2つの技量が必須です。

経営を学ぶ技術屋はほぼいないので、その代わりに経験あるシニアを職場に置くことが多いですが、技術と経営がわかれば、若手の方がベターです。

- 【1】品質、ISO 業界は高齢業界
- 品質部門に行くと、白髪の人ばかりですよ。
- ・パソコン苦手
 - ・人の話を聞くのも苦手
 - ・頑固
 - ・出世コースでないのでモチベ低い
- な人が多いです。

(1) 品質部門は50代がざら

品質部門の平均年齢50代以上どころか、50代後半寄りですね。雇用延長で60代もいます。3,40代はほぼいない。

品質は最後の砦！というわりに、貧弱、品弱(ひんじゃく)

(2) ISO 審査員の平均年齢は60代

もっとすごいのは、ISO認定審査のためにやってくる審査員はもっと高齢で、60代は中堅、ベテランは70代ですね。元気なシニアでびっくりします。40代の審査員なんてガキに見えます。

退職後ISO関連で働くのもアリです。経験も役立つし、バイト代より高給です。意外と穴場。

【2】なぜ品質業務は高齢傾向が強いのか？

品質は最後の砦！ならば、3,40代のエース級を品質部門に配置しないのはなぜでしょうか？

それは品質業務の難しさがあるからです。その難しさとは、4つあります。

- ①技術と経営(MBA)の両方が必須
- ②「経営(MBA)」の代わりに「経験」でカバーすることが多い
- ③相手に配慮できる姿勢が必須
- ④相手は部課長以上が多い

(1) 技術と経験が必要だから

品質がある組織は、技術者が多い傾向にあります。ほとんどは技術者として採用されて、一定期間技術を磨く人が多いです。もちろん、その技術・工程管理から品質管理・品質保証、トラブル時の不適合・是正処置の一連の流れを経験するので、品質畑がわかるようになります。でも、品質の本質を理解しようとすると、経営が必須です。でも、経営を勉強する技術者はほぼいません。だって興味がないから。

経営の代わりに経験や年齢でカバーすることが多いです。だから、経験豊富な年齢層の高い人が品質業務に入るわけです。

(2) 相手に配慮できる思いやりが品質業務に必須

よく、「品質はこうあるべきだ！」と一方的に、ライン部門に押し付ける人がいますが、それはNG!

相手に合わせて、相手の課題を解決する提案力が必須です。このスキルは経営学の座学ではなく、MBAでよく勉強させられます。相手を優しく・深く理解するには、人生経験が必要ですよね。若い人に言っても、軽く受け止められがちですし、若い人も軽くみられる傾向があります。

(3) 相手は部課長以上が多い

品質業務では、ライン部門との連携が不可欠で、

- ・品質方針
- ・品質目標
- ・品質監査
- ・関連会議

などが実際にあります。これらのライン部門側の窓口は大概、管理職です。管理職と常にメールするので、若手だと、ちょっとメンタルに負荷がかかるでしょう。

実際、品質側の平のシニアで、ライン部門の後輩管理職間が連絡するケースが多いです。やっぱ、年齢って強いよ。

【3】品質は技術と経営(MBA)が必須
では、若手でも品質業務はできるのか？

品質業務は若手でもできます！楽勝です！

(1) 品質は手段、目的は経営
品質はなぜ重要なのか？ 品質とは何か？ と目的を考え抜くと、

経営、収益、社会貢献、成長

に行き着きます。なので

活きた経営学を身に着ければ、誰でも品質業務はできる！

この「活きた経営学」こそ MBA なのです。

座学で経営学を学ぶよりは、ケーススタディ&討議で学ぶ活きた経営を学んでほしい。

ISO、品質のベースは MBA で学ぶ、

- ・マーケティング
- ・組織論
- ・アカウンティング
- ・リーダーシップ

です。

これがわかっていないと、ISO の要求事項の内容を、本質を理解しないまま丸暗記することになります。

ISO のすごさは経営がわからなくても、要求事項どおりやれば、それなりに経営・品質が改善すること

でも、ISO はなぜその要求事項が書いているかまでは、わかっていない人がほとんど。
これは MBA で磨かないと本質までは理解できないと思う。

(2) ISO の要求事項はマーケティング、組織戦略がベース

ISO9001 2015 の要求事項を眺めると、以下から要求事項が来ているとみてよいでしょう。

- 4 組織の状況はマーケティング分析
- 5 リーダシップは組織論・リーダーシップ
- 6 計画
- 7 支援は経営戦略

MBA のケーススタディでいくつかの企業分析に慣れていると、ISO9001 2015 の要求事項もすっと頭に入っていきます。

ISO の要求事項に沿って確認ではなく、対象とする組織を改善するには、

- ・マーケティング
- ・組織論
- ・アカウンティング
- ・リーダーシップ

それぞれの観点からチェックすればOKです。あとで、ISO 要求事項の番号を合わせればよいのです。

MBA が無い人のチェックは表面的な品質チェックになりがちで、やはり MBA を学ぶと深いチェック・解説・提案ができますね。

(3) QC プラネッツが MBA 記事を書く理由

いくつか理由があります。

- ・ ISO、品質を深く理解するには、活きた経営学が必須
- ・ 技術と経営を学んだ人に品質業務はぴったりはまる
- ・ 深い分析、相手も気づいていないところまで提案できる

ISO の表面的な理解しかしていないと、ISO の要求事項の内容しか、品質改善しようとしません。

- なぜ、その改善が必要なのか？
- 組織はなぜ、改善が必要な状況なのか？
- 改善が必要としている外圧は何か？
- 世の中の変化から組織はどう影響しているのか？
- そこで働いている人の本音は何か？
- 逆に当たり前に見えるのはなぜか？

など深く考え抜く姿勢が大事です。この習慣はMBAくらいやらないと習得できません。

品質部門の人も、ISO 審査官も「ISO 要求事項だから」と言い訳しますが、質問側はそれでは納得しません。ISO 辞めたら、改善しなくてもいいのか？と思うよね。

組織の課題や経営戦略から、個々の品質の改善理由をわかりやすく解説することが大事です。これは経験ではなく、活きた経営を習得しているかにかかってきます。

経営は、品質にも応用できるし、経営そのものなので、あなたが起業しやすい環境にいるってことです。<

品質＝技術×経営ですが、品質、技術、経営の3つのどれかのスキルで飯を食えばよいのです。

【まとめ】

品質業務は若手には無理なのか？を解説しました。

【MBA 体験記】MBA は無駄か？

必死で勉強して MBA を取得した人は「MBA は無駄」って言いませんそんな低い次元の話すらしませんよ。

- 【1】MBA 知らない人が「無駄」と言う現実
- 【2】一番大事なのは「なぜ MBA を学びたいのか？」
- 【3】自分の成長・変化次第

【1】MBA 知らない人が「無駄」と言う現実

(1) 知らんくせに批判するな!

MBA 何か取っても無駄だろ!

●ネットでも会社でも言われるんですけど、毎回聞かれる愚問。無視しています。その人は MBA を取得したんでしょうか？ してませんよね。どの分野でもそうですけど、素人があーだ、こーだって言うだけです。

行ってから批判すべき!素人発言は無視

別に MBA の学位はどうでもいいんですが、中身は必須です。

MBA はビジネスの基本! 英語を知らないでアメリカで生活するようなもの。

●MBA の基礎も知らんで、新規事業開発部で仕事している人がたくさんいますよね。絶対ビジネスできると思えませんよ。だって、基礎を知らないんだから。行動と汗で、経営を学んだ経営者は別だけど。

(2) 新たな行動は批判されることが多い

●MBA に限らず、新たな挑戦するときは、必ず、身の回りの人から保守的・批判的な意見を受けます。

海外留学⇒止めとき!

独立⇒止めとき!

資格の勉強⇒意味あるん?止めとき!

MBA⇒無駄やろ!止めとき!

●なぜなら、「知らないから」

●逆に経験者に聞くと、

海外留学⇒行けば!

独立⇒すれば!

資格の勉強⇒やれば!

MBA⇒行けば!

ですよ。

★正しい情報を取って判断しよう!

新しい商品を買うときと同じ。でも、MBA の口コミは、商品・製品の口コミよりは精度が悪いです。なぜなら、

- ・製品の口コミよりは実際に使っている人が書いている
- ・MBA の口コミは誰か書いているかわからない

MBA などの道場で毎日修行していたら、良し悪しを語っている思考が働きません。そんなのどーでもいい次元だから。

なので、正しい情報を得るために、自分で行動しましょう。

- ・最初は、Web で OK
- ・Web の情報かどうかは実際に MBA 学校に行って、情報を入れる
- ・学校側はメリットしか言わないから、その雰囲気や通っている人から聞くといい
- ・最後は、自分の肌に合うかどうか(ここが一番大事!)

●化粧品と同じで、肌に合わないものを使うと肌が荒れるのと同じで、環境に合わないところで2,3年通うとしんどいです。

(3) MBA の可否は自分で判断しよう
これは絶対です!

必ず、自分で判断すべき。MBA は 30 代以上と、いい大人が通う所。
MBA は経営スキルを学ぶので、他責は NG。経営者は説明責任が問われるから自責は当然!
自責で行動すべき。他責は子供扱い!

【2】一番大事なのは「なぜ MBA を学びたいのか?」

(1) 入試で一番聞かれる

●どこでも、いつでも、どなたからでも聞かれます。
「なぜ MBA を学びたいのか?」

●NGな理由を挙げます。こんな人には来てほしくない。
学力が上がりそう
MBA の学位があると今後有利
昇進・給料アップが見込める
どの理由も、「魂が入っていません」

あなたは、何がしたいの?

あなたが人生で成し遂げたいことは何か?
あなたが生きている使命感は何か?
目標を達成したいために何が不足しているのか?知識?仲間?

●大げさやなあ!と思うでしょうが、

入学後は毎日 2,3 時間勉強が必須です。仕事・家事・育児の後ですから、毎日しんどいです。だから、「なぜやっているんだろう」って毎日自問して悩みます。

だから、それを支える強い思いや志が必要です。

普段楽しく生活していると気づきにくいですが、一回は自分に自問自答してください。一歩前進するし、行動するし、人生を変える生き方に変化します。それを成長といいますね。

あなたが人生で成し遂げたいことは何か?
あなたが生きている使命感は何か?
目標を達成したいために何が不足しているのか?知識?仲間?

(2)入学後も同級生・先輩・講師から聞かれる

●自分がしたいことは、入試だけでなく、入学後もしょっちゅう聞かれます。そこで、しっかり語れるようになると、高揚感から行動に移せるようになります。そして、仲間がいれば、できる自信も増えます。

●この環境を知っていれば、「MBAは無駄？」という思考はどーでもよくなります。必死に登山しているあなたは、登山口で「登山なんて無駄」という人を見ても、「まだ、その位置なんだ」と思うだけですよね。さっさと目標の頂上に向かいましょう。

【3】自分の成長・変化次第

(1)遊んでた大学時代の数百倍成長できる

18歳で入学する大学はほとんど遊んでいましたし、講師も学生に期待していないので、いい加減な4年間だったなあと思います。

でも、社会人で学ぶとそうはいきません。

●18歳で入学する大学は親負担な人が多いけど、MBAなどの社会人入学では学費は自費！

●意識の高い人が集まるので、生半かな人は孤立します。

●講座、演習の質の高さを学校は売りにするので、難易度の高い勉強になる。

大学の偏差値が低い学校としても、そこのMBAは別格ですよ。

●この環境で数年いたら、そりゃ、めっちゃ成長しますよね！毎日超加圧トレーニングだから。

(2)しんどい勉強だから、志が鍛えられる

●毎日数時間勉強です。しんどいよ。だから

「何で、MBAのしんどい勉強やっているのか？」

「自分は何がしたいか？」

毎日自分と向き合わないと、辛いです。

でも、仲間がいるので、仲間とともに走れば、何とかできるんですよ！講師も一緒に走ってくれます！講師、生徒の一体感が結構大事ですよ！くじけそうな仲間を励ましながらか、共に戦うと、一生付き合う仲間になっていきます。まじで。

(3)痛みがなければ成長しない「成長痛」

MBAの講師に言われたこと

痛みがない人は成長していない証。痛い、辛い人は、成長している証！

この言葉に何度も助けられたし、今もそう思います。眠い、肩が凝って辛い！でもブログ毎日アップするぜ！痛いから絶対成長しているし、成長したものを届けたい！そんなQCプラネッツです！

痛みがないと成長しない。筋肉痛でも練習するから筋肉ができる！筋肉も頭も心も同じ！

●人は成長して変わります！

●新たな行動に「無駄」はありません。やっていない人が言うだけです。

●MBAに限らず、新たな挑戦を毎日すべき

以上、【MBA体験記】MBAは無駄か？を解説しました。

【MBA 体験記】エンジニアが MBA を取得した理由

MBA を学びにくる人は、それぞれ学ぼうとした大きなきっかけや事件があります。そうでないと、数百万円も払って、仕事・家事と勉強漬けの両立を自ら選ぼうとしません。

- 【1】若い時「経営は事務屋の仕事」として見下していた
- 【2】エンジニアがリーダーの苦悩
- 【3】組織図を見返した瞬間、経営を学ぶ重要さに気づいた
- 【4】新しいキャリアにつなげてくれた会社に感謝

【1】若い時「経営は事務屋の仕事」として見下していた

(1) ザ、理系大学の工学修士からメーカ研究職に入社

子供頃から、数学が得意で国語が壊滅だったので、理系大学に進みました。

親もエンジニアなので、メーカ研究職に何の疑問もなく入社しました。

工学部からメーカ就職はよくありますよね。工学部から商社とか行く時代ではなかったです。就職氷河期が終わって、やや就職しやすい時代でした。

(2) 「技術が世界を制覇」神話に酔いしれた 20 代

●会社も、「技術といえば」が当てはまる会社なので、

技術さえ磨けばいい！それ以外の文系よりの業務はどうでもいい！くらい思っていました。

経営を支えているのは、高い技術力！ すぐ一技術開発すれば、会社は良くなる！

今は、この考えの真逆なんですけど。若いって怖いですね(笑)

●経営を支えているのは、高い技術力(20 代の私)

●企業活動はすべて経営戦略にある！技術はその手段の 1 つだ(今の私)

人って変わってしまうんですよ。いろいろな意味でも。

(3) いずれは工学博士と思っていた

●10 年技術を会社で磨いて、35 歳くらいにあったら工学博士を取りに社会人博士になろうと思っていました。

技術以外知らなかったから。技術大国ニッポンを支える俺！ってカッコいい？

工学系の人基本、このマインドのはずです。

工学系の人が、マーケティングだとか会計は専門にやらないケースが多いです。

管理職で仕方がなく対応することがあるけど。

【2】エンジニアがリーダーの苦悩

32歳のときにチームリーダーを任されて、30人くらいの関連会社の人をまとめるようになりました。ここがキャリアの転機になりました。

(1) リーダって意外と何もできない

●プロジェクトの内容や技術はすべて理解しているので、何でもできる自信はありました。しかし、実際は、

納期、仕様、品質 QCD が毎月変わってたんです。
部課長からの指示で来るんですが、すり合わせでだらだら長時間会議やるし、
やっても何も決まらないのに、上の一言で方針転換されるし。。。

なので、直属の上司ヘイライラが爆発しました。

今思うと、よくこんな危ない兄ちゃんにリーダーさせるなあと思います。

30歳前後のリーダーって、仕事はできてもそれ以外はガキで未熟なんですよ。
今、自分が直属の上司側なら危ない兄ちゃんをリーダーにさせる自信はあります。
きっと私の上司も同じ経験を30歳前後でしていたからでしょうね。

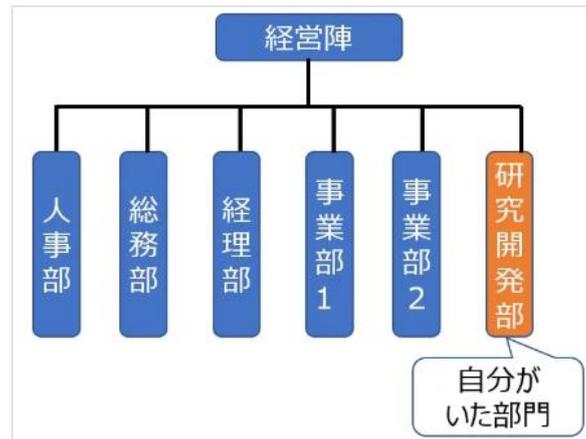
(2) エンジニアの限界

年700時間も残業したプロジェクトで、何とか完成したのですが、完成間近で中止が決定しました。それも経営者1人のさらっと一言で「ごめん、中止や」。怒りが諦めが変わってしまいました。

燃え尽き症になってしまった。

【3】組織図を見返した瞬間、経営を学ぶ重要さに気づいた

遅い夏休みをもらい、会社に戻って、のんびり社内のイントラネットを眺めていたら、何気ない組織図に凝視してしまいました。



「だから、プロジェクト中止は妥当だったのか！」

技術の会社とはいえ、経営戦略をもとに、
どのリソースに何をどこまでやらせるかを決定するのが会社であり組織である
技術が強い会社でも、数ある組織のうちの1つに過ぎない

研究開発部にいても、会社をすべてコントロールするわけではない！

これがようやく理解できたんです。30歳過ぎて、遅い？

技術屋とはいえ、経営の基本がわかっていないと
技術に酔いしれた残念な人で終わってしまう。
経営を学ぼう！

と、工学博士の夢はさっと捨てて、MBAに切り替わった瞬間です。

●技術屋の致命的な弱点は経営がわかると当たり前なんですけど、
「事業が成り立って技術は成長する。 そうでない技術は衰退する。」

わかりやすい例は。

●EV需要が多いから国内電池産業の技術は今後も成長できる
●家電・半導体は日本国内から撤退しているの、国内では技術は成長しない
技術屋、技術大国ニッポンでも、ビジネスがあつての話
(海外行けばいい話ですけど、多くは国内希望でしょう。)

もっと、早く気が付いておけばよかった。。。

【4】新しいキャリアにつなげてくれた会社に感謝

(1) 燃え尽きる業務を貰えた幸せ

●キャリアを変える、見直すことは、普段しません。でも、無我夢中でしんどい仕事をやり切った後に、キャリアを変えてみようかと考えなおす思考が生まれます。

何事も、中途半端だと、次に続かないから。

キャリアを変える瞬間は、怒りや諦めなどの負の感情が支配的になるけど、時間が経つと、その経験をさせてもらったことはとても幸せだったと振り返ります。

だから若い人にチャンスを与えて、愚痴をこぼされてもかばってあげる上司がいるんでしょう。

(2) 必死に戦い抜くと、次のステップに進める

●MBAの門をたたいた仲間に、来た理由を聞くと、皆それなりのキャリアや頑張ってきた道があります。MBAに限らず、次のキャリアに進むためにも、今のやるべきことをしっかりやって悔いのない日々を送る事が大切です。

以上、【MBA体験記】エンジニアがMBAを取得した理由を紹介しました。

【MBA 体験記】MBA と家庭の両立はできる

私、英語ができないので国内 MBA 限定です。

何とか両立できます。他人と比較すると、ないものねだりになりますが、全員同じ環境条件ではないし、皆それぞれ悩みを抱えながら通学しています。

家庭との両立するファミリマネージメントは MBA 生徒間の関心の的ですよ。

- 【1】MBA に来る人のタイプ
- 【2】ファミリマネージメントは MBA 生の高い関心事
- 【3】MBA 生は「家庭第一」であれ
- 【4】環境条件は平等ではなく苦しいから自分が試される

【1】MBA に来る人のタイプ

(1) 4 つのタイプ

MBA に通学する人がもっている家庭について、タイプに分けると 4 つあります。

- ①独身
- ②既婚子供なし
- ③既婚子供が小さい
- ④既婚子供が大きい

それぞれ皆、「ないものねだり」な悩みがあります。

成績が良い生徒や、評価が高い生徒をみて、「あいついいなあ」と比較するから悩んでしまいます。

(2)それぞれ悩みがある

でも、成績や評価に関係なく、皆「ないものねだり」な悩みがあります。4 つのタイプごとに抱える内面的な悩みを挙げてみましょう。

タイプ	相手から見える良さ	本人が抱える悩み
独身	自分だけで、フリー時間が多く、勉強でき、成績が高い	恋人がほしい、結婚したい、既婚者が周囲に多いから
既婚子供なし	家族 1 人だけ相手すればよく、フリー時間が多く、勉強でき、成績が高い	子供が欲しい。子持ちな人が周囲に多いから
既婚子供が小さい	仕事も家庭も円満でいいなあ	家族、子供との両立で勉強時間が不足、もっといい成績になるのに。
既婚子供が大きい	すべて終わり、フリーでいいなあ、成績がいいし	本当はもっと早く通いたかった。高齢で思うような結果が出ない

自分が抱える悩みなんて、そう相手には打ち明けることはありません。羨ましいと思うと、相手と自分を比較しがちです。

「子供の急病の対応で、レポート課題が半分しかできなかった。あいつはいいよな。独身で時間が十分あるんだから、課題ができて当然だろ！」とか、思ってしまう。

【2】ファミリーマネージメントはMBA生の高い関心事

(1) ファミリーマネージメントはMBA生が抱える悩みだから

自分は勉強したいけど、家族は、勉強より家事・育児を優先して！と言います。いくら、MBA通うことを理解していても。本当はもっとできるのに、自分の今の環境では不十分な状態で学校に通うのが、だんだん不満になっていきます。でも皆同じ悩みを抱えています。

MBAのクラブ活動の1つに、必ず通学と仕事・家庭の両立をともに支える「ファミリーマネージメント」クラブがあります。皆同じ悩みを共有するだけでも、気持ちが救われるからです。

(2) 忙しさは重なる

ですが、現実には甘くありません。忙しさはどんどん重なります。

- ・仕事ではリーダーを任せられ
- ・家事はもっと家事も求められ
- ・育児は子供の相手する時間が増加
- ・その他、マンションの管理理事に選ばれたり
- ・町内会のリーダーに選ばれたり

どんどん、時間が他の事で割かれていきます。

仕事・家庭にさらにMBAを学ぶような優秀な人は、
どこでも必要な人なんですよ！本来は選ばれることは光栄なことなんですけど。

(3) ないものねだり

●MBAを自ら通っても、いろいろ時間が割かれて、うまくいかない自分にイライラすると、「いい感じ」な他の生徒を見ると、

「あいついいなあ ○○だし、おれは。。。」

ってなりますよ。人間だから仕方がない！

【3】MBA生は「家庭第一」であれ

(1) 学長のアドバイスで救われた

QCプラネッツ個人の体験談ですが、自分の時間が不十分でイライラすることを学長に話す機会がありました。すると、

今は、家庭を第一とみなさい。
家庭が必要としている時期は、一番家族にとって一番大事な時。
勉強や成績は後でいつでも取り返せるよ！

今も信じている言葉ですね。自分よりはるかに厳しい条件を挑戦して成功した学長の言葉なので、説得力が半端ありません。この言葉をもらって、今もそうですが、

家事・育児が第一、仕事・趣味はその次

としています。

(4) 勉強や成績は後でいつでも取り返せる

●これ本当です！

成績や点数は、所詮ゲーム！学校が質の良い授業にするために仕向けたゲームルールですよ！

冷静に考えたら、そんなゲームに付き合わなくても OK です。MBA って授業の発言による点数がウエイトが高いので、無理に発言しないとイケません。でも発言が嫌いなら、無視でもいいよね。知りたいことが授業でわかればいいし、他人の意見なんて興味もないし。

それと、

授業期間にわからなくても卒業後理解できてくるから安心して！

自分の経験では、マーケティングの授業でプラットフォームのビジネス戦略を学びましたが、そのときはさっぱり意味不明でした。でも、今はその内容は完璧に理解でき、社内で説明するほどです。そのうちわかることがたくさんあります。

高い授業料なんだから、難しい内容の方がリターンが大きいですよ！すぐわからないのは当然！くらいのスタンスでいきましょう！

【4】環境条件は平等ではなく苦しいから自分が試される

いろいろ理想的な環境条件が手に入らない中の通学ですが、

これが世の中だし、平等ではなく理想的でないイケていない条件で戦うのが経営者ですよ！

(1) 社会は平等ではない

●非情ですが、社会は平等ではありませんよね。

- ・生まれた環境
- ・持って生まれた能力
- ・社会情勢

など、本来は平等でありたいけど、そうではありません。

戦争、飢餓、疫病、貧困、テロ、差別は今もあります。

そんなこと頭で理解しているけど、自分の環境条件に腹立っているようでは、この不平等さは理解していないと言えます。

(2)自分の与えられた不完全な状況だから、自分が試すいいチャンス

●不平等で不完全な環境の中、なりたいたい自分になるにはどうしたらよいか？を考えるべきです。

実は、相手を羨む、妬ましい環境に置かれている方が、自分を試すいいチャンスであると理解しましょう。

●自分は何を大切にしたい人間なのか！

●何をとって、何を捨てるか（戦略）

を心身で考え、自分の軸ができるからです。

しんどく、相手より十分ではない環境条件だから
自分の本心が見えて、軸のブレない信念ができる。
成績より信念・志の方が大事

●いわば、「修行」なのです。

自分がしんどかったエピソードは、MBAの後輩が聞きたがる大事な物語になります。失敗談や苦勞話と合わせると、聞き手には喜ばれます。

●「この環境で頑張ってきた！」は自信につながります。

次に家族のどなたかが、挑戦するときは、全力でサポートもできますよね。家族への感謝のお返しもしましょう。

以上、【MBA 体験記】MBA と家庭の両立を解説しました。

【MBA 体験記】 MBA に通う人はどんな人？がわかる

私、英語ができないので国内 MBA 限定です。

自分と全く異なる人生を歩んだ人が1つの教室に集まります。これだけでも通う価値はあります。

自分と全く異なる人生を知ると、今後のあなたの人生を支えるヒントになるし、私もかなり助けてもらいました。

- 【1】自分と異なるキャリアの人が集まってくる
- 【2】自分と全く異なるキャリアの人の人生を聞いてみよう
- 【3】いろいろな人の人生観は自分を支えてくれた

【1】自分と異なるキャリアの人が集まってくる

(1) 出会った人達

私の体験では、大企業に勤める人から、最初から独立している人まで幅広く教室に集まってディスカッション講義を受講しました。

- ・大企業に勤めるが、将来に不安がある人
 - ・大企業に勤めるが、独立して一発当てたい人(30~50代)
 - ・中小企業の経営者(3,40代)、一回倒産の危機を乗り越えた人
 - ・リストラ危機など何度も人生の苦難があった人
 - ・ベンチャー企業で若い時成功したが、経営の基礎を学び直したい人
 - ・カリスマ英語教師(本も出版、有名人)
 - ・老舗の跡継ぎでこれから社長になる30代の人
- など

これだけ異なる人が集まって交流できる場は他にそうありません。これだけでも学費のリターンは十分ありますね。

(2) 自分の価値観の狭さを実感

自分にはない、人生を送る人が集まるわけですから、当然、自分の価値観は狭く、one of them にすぎないと気が付きます。これは、自己否定ではなく、視野が広がることです。

そうすると、自分にかけていたブレーキが緩みます。

今まで「こうあるべき」が「他にも挑戦してみよう！」
これやってみたいけど、失敗したら恥ずかしい
自分は本当は何がしたいんだろう？

(3) 自分の新たな挑戦は気軽に踏み出せるようになる

挑戦したくなくても、一歩が踏み出せません。でも、自分にはない人生を送った人からはすでに経験済なことが多いので、周囲の人に相談するといいですね。皆、基本熱い人が多いので「どんどんやろう！」と背中を押してくれます。

MBA 卒業後、入学前と全然違うキャリアを進む人が増えるのは、
自分にはない人生を送った人と繋がっていて、できる自信がつくから

MBA に通学し、価値観が広がるのは、講座の教材より、講座に来る層の厚い生徒からの強い影響があるからです。自分の新たな道を踏み出せる環境があるのも、高い授業料のリターンはあります！

【2】自分と全く異なるキャリアの人の人生を聞いてみよう

(1) 懇親会などでお酒がまわると、聞きやすい

集まった生徒の中には、「この人の人生や価値観を聞いてみたい！」人は必ず出て来ます。さすがに授業の前後では、聞いても話しにくいでしょう。その場合は、食事や酒の力を借ります。

同じ釜の飯を食う仲間は一生涯付き合える特に MBA の勉強で苦勞を共に経験するから尚更！

食事やお酒の場に行って、気になる人の横に座って聞きましょう。この場合は、直接「どんな人生だったんですか？」と聞いてちゃって OK です。直球すぎますが、直球な質問を好む人は MBA では多いです。

(2) 自分のことも話すので、自分を振り返るいい機会にもなる

もちろん、相手の話を聞くには、逆に自分のことも聞かれます。相手も自分のことが知りたいからです。

自分のことが聞かれるので、事前にこれまでの生き方や仕事のキャリアを振り返っておきましょう。事前に振り返って、話せる状態にした方が、相手への印象も良くなります。

得意なこと、好きなこと、良い結果が出た事
苦手なこと、苦勞したこと、いい結果が出なかった事
大事にしていること、これだけは許せないこと

いろいろ話のタネはありますね。すると、相手から「なぜそう思ったの？ その価値観になったあなたの出来事は何？」と深掘りしてきます。

食事やお酒の楽しい場での会話なのでスムーズにいくこのプロセスが大事！
何度か自分の話をする、自分はこういう人なのか！と気づきますし、相手から気づかされます

MBA は単に勉強テクニックだけでなく、生徒・講師間のコミュニケーションによって、自分自身をさらけ出し、自分を振り返るきっかけを作ってくれます。
自分がどんな人か？がわかるから本来、自分は何をすべきなのか？を考えるようになります。

(3) 他人の人生は自分では経験できないから貴重な話

食事やお酒で集まった様々な人とコミュニケーションすると、

- 自分の人生を考えなおすきっかけになること
- 自分には経験できない他人の人生が小説のように教えてくれるなどのメリットがあります。

ただの知り合いからともに歩む戦友に変わっていくのです。

いろいろな人生を知ると、自分に合った、良い人生を設計しやすくなります。
その中に、今までやったことのない挑戦に進もうと自分自身が変わっていくのです。

人って成長して、変化します。いいオッサンになっても！

【3】いろいろな人の人生観は自分を支えてくれた

(1)特に、失敗やうまくいかなかった苦労話が後で生きて来る

●面白いのは、相手からの話は

自慢、成功談はほとんどなく、失敗談・恥ずかしい目に遭った話が多い

テレビでもそうですが、失敗談・恥ずかしい目に遭った話の方が話しやすいし、笑いもとれやすいですね。食事やお酒が回ればなおさらです。

相手の失敗談や苦労話の方が、あとで効果を発揮してきます。

●自分も新たな挑戦するときに、ほとんどうまくいかなはずです。うまくいかないことをやるのが挑戦ですよ！ここで、相手の失敗談や苦労話を知っているのと知らないのとでは全然違います。

●相手の話を知らないで、なぜ自分だけいつもうまくいかないのか？と自分を責めがちです。

●逆に相手の話が頭に入っていると、あの人は、あの時、ああやって、こうなったから、自分の場合は次、こうしてみよう！、とかあの人の苦労話から、自分も今は苦労する時期。慌てないで頑張ろうと心の支えになります。

自分がうまくいかない時や辛い時は、誰かの体験談が生きてきます。お酒の場でじゃれあっていた効果が意外なところで発揮します。

(2) 人脈ネットワークは大事

●人的ネットワークの大切さはどの MBA の学校も売りにしています。

この理由は

通学のメリット以上に実際挑戦するときに必要なものだからです。

学校の売りより生徒にとって必要なものです。

でも、実際は嫌いな人もいる！大人の集まりです。会社や社会と同じで、気が合う、合わない、それはあります。だから気が合う人だけ、人脈ネットワークがあれば OK

私は、通学して、8割の人とは気が合いませんでしたね。でも少数の仲間でも、良い関係があればそれも財産です！たくさん生徒が集まるけど、どんどん友人を増やす必要はありません。

おそらく、もともと友人が多い人は MBA に通っても友人は多く、

もともと友人が少ない人は MBA に通っても友人は少ないです。

でも、困っていなければ、あなたのペースに合わせて OK です。

●以上、MBA に通う人のタイプと、その人たちから受ける良い影響について解説しました。

以上、【MBA 体験記】MBA に通う人はどんな人？を解説しました。

私、英語ができないので国内 MBA 限定です。

MBA はどこでも OK！名門プライドより、自分の勉強環境に合うところを選びましょう。

【1】名門校プライドより自分らしくで選ぶ

【2】自分の目で確かめる

【3】QC プラネッツの場合

【1】名門校プライドより自分らしくで選ぶ</h2>

(1)国内の MBA 一覧

- ・京都大学大学院経営管理教育部
- ・一橋大学大学院経営管理研究科
- ・神戸大学大学院経営学研究科
- ・九州大学大学院経済学研究科
- ・北海道大学大学院経済学研究科現代経済経営専攻
- ・筑波大学大学院ビジネス科学研究科
- ・小樽商科大学大学院商学研究科

(2)私立大学 MBA 一覧

- ・慶應義塾大学大学院経営管理研究科
- ・早稲田大学大学院経営管理研究科
- ・東京理科大学大学院経営学研究科
- ・立教大学大学院ビジネスデザイン研究科
- ・青山学院大学大学院国際マネジメント研究科
- ・明治大学大学院グローバル・ビジネス研究科
- ・グロービス経営大学院大学経営研究科
- ・中央大学大学院戦略経営研究科
- ・法政大学大学院経営学研究科経営学専攻
- ・同志社大学大学院ビジネス研究科
- ・関西学院大学大学院経営戦略研究科
- ・立命館大学大学院経営管理研究科
- ・国際大学大学院国際経営学研究科
- ・多摩大学大学院経営情報学研究科
- ・東洋大学大学院経営学研究科
- ・亜細亜大学大学院国際経営戦略研究科
- ・K.I.T.虎ノ門大学院（金沢工業大学大学院）イノベーションマネジメント研究科
- ・文京学院大学大学院経営学研究科
- ・名古屋商科大学大学院ビジネススクール
- ・南山大学大学院ビジネス研究科
- ・中京大学大学院ビジネス・イノベーション研究科
- ・事業構想大学院大学事業構想研究科
- ・大学院大学至善館イノベーション経営学術院
- ・SBI大学院大学経営管理研究科
- ・ビジネス・ブレークスルー大学大学院経営学研究科

(3) 学校のブランドより中身

- 昔はブランドもよかったですよ。確かに、慶応、早稲田、一橋など名門校もあるけど。自分の肌に合うところがベストですよ！ 社会人だし、もう学歴より、自分が溶け込みやすい環境かどうかです！これは行って感じて確かめるしかありません。
- 学生といっても、基本は平日働く社会人であり、子育て世帯が多いです。当然、通学の利便性も重視します。

(4) 自分の生活スタイルに合うかどうか

- 通いやすさ⇒家から近い事。最近ならオンライン授業もできる！
- 振替しやすさ⇒社会人だから急な出張や子供の急病の対応もある！
- 社会人だから家事・育児・仕事の兼ね合いもある！

プライドもいいけど、勉強環境を重視しましょう。学生時代とは違い、子供、家族、仕事との両立が必要です。

(5) 講師はビジネスパーソンがベター

これは、私のこだわりですけど、

大学の先生、研究者、評論家などのビジネス経験の無い人から、教えられても「あんたに言われる筋合い無いよ」となります。

大学から出たことが無い講師に、「マーケティングとはこうだ！」と力説されても、「うるせーわ」、「客先で言ってみろ！」と言いついて、学校辞めてしまいますね。

ビジネスで汗をかいてきた生きた経験が聞きたいですよ。理論や理屈があっても、人間が相手です。理屈通りいかない苦労をどう工夫して乗り越えるかがビジネス！恥と汗をかいた経験がある人から講義を受けたい！

- 別に研究者になりたいなら、アカデミックな所でも OK です。

【2】自分の目で確かめる

(1) 都合のよい情報だけで判断しないこと

何も調べず、行動せず、入学して、「MBA 通うの！」と自慢しないでください。「こんなはずじゃなかった」と地獄を味わう羽目になります。まずは、よく行動して、調べましょう。

社内や周囲に MBA を通っていて、「あいつが行っているんだから、私も行くべき！」という感情は捨ててください。こういう変なプライドをもつ人、結構多いデス。

自分と向き合って、本当に学びたいのか？
学んでどうなりたいか？をよく考えて、
自分の肌に合う環境かどうかを確かめに行きましょう。

(2) 体験クラスに行って確かめる事

●いろいろ見てください。どこを見るか、どこでもよく、あなたの心配な点が解消できるかどうかをくまなくチェックしましょう。

- ・講師、生徒、講義の雰囲気を楽しそうかどうか？
- ・講座、教材が学びたいものかどうか？
- ・自分で無理のない範囲でできるかどうか？
- ・通っている人たちの中に入ってもいいと思えるかどうか？

●「講師、生徒、講義の雰囲気を楽しそうかどうか？」

は、面白いではなく、興味がわく、その講座をみんなと一緒に受けて刺激を得たいと思うかどうかです。

●「講座、教材が学びたいものかどうか？」

は、本当に学んでみたいかどうか？例えば、マーケティングの講座で、「マクドナルドとモスバーガーのビジネス特性の違いは？」と聞かれて分析する講座や教材があったとして、あなたが本当に「知りたい！学びたい！」と魅力的なものかどうか？です。

●「自分で無理のない範囲でできるかどうか？」

「無理しても、イケそう」は禁物です。できそうかどうか？見栄を張ってはいけません。等身大の自分と向き合ってください。

●「通っている人たちの中に入ってもいいと思えるかどうか？」

結構、重要です。自分と同じ境遇な人が多いと OK です。

大学なので、例えば、まだ就職すらしていない 20 代前半の MBA 生と、社会人 20 年選手の 40 代が同じテーブルで討議しても意見はかみ合いません。価値観も経験も異なる人で集まっても、意味はありません。

また、大企業出身のあなたとして、クラスのほとんどが、ベンチャー企業やフリーランスの人ばかりも価値観が合わず、講義がたらくります。体験クラスを見て、自分と似た人が多いかが重要です。

(3) 素直に行きたいと思うまでは行かなくていい

●通っている同僚や先輩が社内にも、自分と相談しましょう。通うことは、勝ち負けではありません。特に学歴はどーでもいいことです。

●MBA を開始すると、勉強以上に、自分との向き合うことが多くなります。社会経験がある程度あるから、学問の中身からそれが自分にどう活きるかを考える力がついているからです。

(4) 単科目制で少しずつ慣れていく仕組みもある

グロービスなどがそうですが、単科目制で少しずつ慣れていく仕組みがあります。入学前に何科目か事前に受講して単位も入学後に持ち込める制度です。嫌なら、入学しなくても OK です。

無理のない範囲で、少しずつ負荷を上げていくやり方です。単科目で入学する人がほとんどなので、グロービスの入学者数が増加するのも納得がいきます。

【3】QC プラネットスの場合

ちょっと、私の体験談も入れます。MBA に行こうと思ったきっかけがありました。

(1) 通いやすいところ

- 当時、乳児がいたので（今はランドセルが小さく見えるほど大きくなりましたけど）
 - ・家から近いこと
 - ・出張先にもあること
 - ・オンラインでもできること

で、名がつくとところと、G がつくとところを選んで、体験クラスに行きました。

(2) 高揚感が得られたところを選んだ

- 一緒にがんばろうぜ！と思えるところ
- あとは直観的にいいなあと思ったところ
- リスク回避として、単科目から入れるところ

で、G がつくとところで MBA 取得しました。

(3) 家族の後押し、背中押しが結構重要

- MBA や社会人ドクターの一番しんどい点は、

家族も会社も応援してくれない所

自分で勝手に進むわけですから、誰からも応援はありません。MBA 学校の外は「孤軍奮闘」です。だから、学校で知り合った仲間が貴重な存在になり、卒業後も深い付き合いができるのもあります。

- 単科目で始めたころも、「MBA まで行くか？お金もかかるし、仕事・家との両立もあるし」と皆悩むはず

そんな中、家族から

「この学校に行く目標は何だ？はっきりしろ！」と背中を押ししてもらい入学、卒業と進みました。

決断は自責であるが、誰から背中押してほしいですね！

(4) どうしてもダメだったこと

- MBA の勉強はめっちゃ、楽しかったし、しんどいけど成長がわかる！
- けど、1つだけどうしてもダメなことありました。それは、私だけですけど、

討議講義は自分には合わない

経営者を育成する学校ですから、説明責任が問われたり、正解のない問を解く経営者は討議やディスカッションスキルは必須です。ですが、自分には最後まで肌に合わなかったです。

ただ、仮説思考や難易度の高い教材や、高エネルギーな仲間が集う環境を捨てるのはもったいないので、最後まで通いました。けど、自分から手を上げて発言するのは、卒業後もしませんね。

自分に完璧に合う環境なんてありません。どれを取りに行くか？どれを捨てても良しとするかは、あなた自身で選んでOKです。

- 発言しないと、成績や点数が付きませんが、所詮、成績や点数はゲームにすぎません。成績が高いからビジネスで成功するわけでもないの。

では、自分に合う学校を選びに行きましょう！行動してなんぼですよ！

以上、【MBA 体験記】MBA の学校の選び方を解説しました。

【MBA 体験記】MBA の費用

- 【1】費用は全体で5～600万円？
- 【2】MBAは高い買い物か？
- 【3】MBAは最初の上手な自己投資

【1】費用は全体で5～600万円？

(1)費用一覧

●多くのサイトや学校は、学費だけ書いていますが、実際3年間通ってわかった費用一覧を提示します。

項目	MBA生 [万円]
学費	300
PC	15
飲み代	100
交通費	30
イベント	65
教材	90
合計	600

実際通ってわかったのは、

- ・学費の倍は実質かかる人が多い
- ・毎回の講義後の懇親会が楽しいけど、飲み代はかかる
- ・交通費も意外とかかる。例えば、福島県から都内の学校に通う人とかもたまにいる
- ・読むべき参考書も1000冊くらい読むので、費用もかかる

合計600万円ですよ！これだけを見ると、

MBA通ったら家が破産やから、行くの辞めよう！ってなりそう

でも、私QCプラネッツは実質300万円程度でした。意外とコストかける必要はありません。その理由を解説しますね。

- ・教育給付金制度があると、学費の1/3程度はもらえる

上の例の費用総額の半分は自分でコントロールできる

(2)学費自体は2～300万円

学費ですが、教育給付金制度で1/3程度はもらえますし、学校側も超丁寧に申請方法を教えてくれます。そうじゃないと、数百万円も学費を払うお客さんが離れますよね。

国内MBAで私学の場合、2年で学費300万円程度で、2/3だけ払えばOKなので、実質は200万円程度です。そう考えると、それほど高い買い物ではありませんね。

(3)学費以外の費用は自分でコントロールできる

最初は、高額な買い物なので、財布のひもは堅いですが、学校に慣れて来ると、徐々に財布のひもが緩みます。付き合いのいい人なら、学費の倍くらいかかっているでしょうね。

でも、学費以外はすべて自分でコントロールできます。QCプラネッツの場合を提示します。

項目	MBA生 [万円]	QCプラネッツ [万円]	QCプラネッツ の実際の行動
学費	300	200	教育給付金制度で1/3バック
PC	15	0	ノートと鉛筆で十分
飲み代	100	40	だんだん懇親会行くのが面倒。 同じメンバーで同じ話ばかり。
交通費	30	0	会社の定期圏内で済んだ。
イベント	65	30	学祭、クラスメンバーとの付き合い。 必要と思ったら参加すればいい。
教材	90	50	図書館、中古本、クラスメイトの使いまわしでOK。 読んでも理解できない本も多く、購入に疑問。 キレイに使ってメルカリで売ってもよし！
合計	600	320	-

MBA 生の 600 万円の半分程度でした。学費は平等に 2/3 で済みます。講義ノートで MBA 生は皆ノート PC を使いますね。私も買おうと思ったけど、紙と鉛筆で十分でした。これは好き好きです。

社会人の勉強の醍醐味は、夜の懇親会です！けど、最初の半年だけですね。だんだん飽きて来るし、同じメンバーで同じ会話になるだけだし、子供の寝かしつけの方が大事になると、講義終了後まっすぐ帰宅しました。学祭を売りにする学校に通っていましたが、1 回行けば十分かなという感想。

本はどんどん買おう！という精神ですが、買う前に本屋が学校で立ち読みしましょう。半分の本は、読んでもわからないものあり、「何でこれを講義で使うの？」というものもあります。学校なので、たくさん本の紹介がありますが、ほとんどは立ち読みか速読で OK。

実際、通ってみると、周囲の空気に合わせるより、自分が費用かけてでもやるかどうか？をよく考えますね。その結果、MBA 生の 600 万円の半分程度で済みました。

自分で考えてコントロールして運営すること自身、経営ですからね

【2】MBA は高い買い物か？

(1)費用が払えるかより、資産がどれくらいアップするか？を考える

MBA を行くのを強く勧める理由の 1 つは、

バランスシート(BS)で物事を判断する脳に変わるから

お金の勘定は、払うことができるか？を心配する

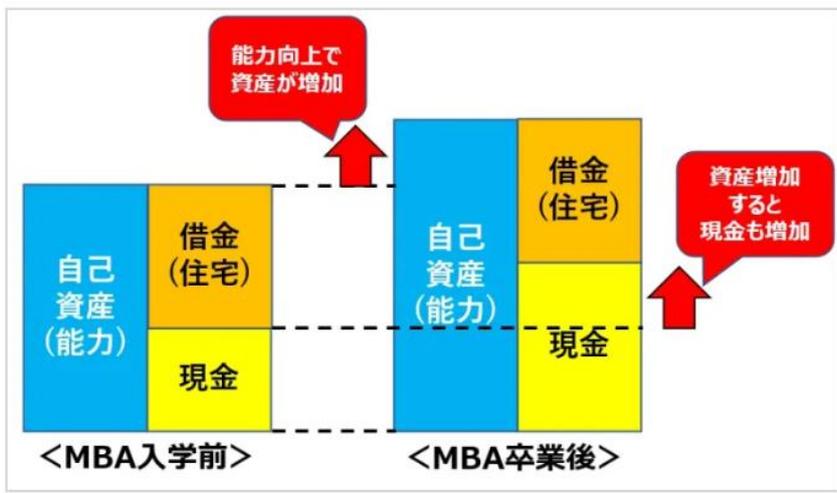
(持っているお金)－(かかる費用) > 0 じゃないと心配！

この考え方は、(売上)－(原価)=(利益)という考え方で、これは会計では損益計算書(PL:Profit and Loss)って言いますね。これは一番わかりやすいです。

PL はわかりやすい分、大きな欠点があります。

(持っているお金)－(かかる費用)だけでは、投資効果が見えない

そこで、アカウントィング(会計)の講義を学んでPL脳からBS脳に変えてください。
 バランスシートを使って、MBA取得の効果を下図に描きます。



自己能力が向上する効果から、資産が増えます。例えば、昇給、副収入化などです。すると、現金も自然に増加しますね。

金持ちはバランスシート脳で物事を判断する

バランスシートを活用すると、資産増加による費用対効果がわかるようになります。

(2) 費用対効果を考えよう！

一番考えるのは、通う前でしょうけど、精度は低いです。通学中の方が、学んだ内容を含めて効果を考えることができます。

- 仕事で、わからない・苦手な分野がわかるようになる効果
- 能力アップで、転職・昇進に有利

通学中に気づく効果ですが、

能力アップ⇒転職に有利ですが、MBAだからより、自信がつくからですね。

昇進スピードアップ⇒組織内の動き、人の感情、課題解決が非MBAホルダーより感度が高いから評価は上ります。

さらに、以下の効果がついてきます。これが自信に変える大きな効果ですよ！

行動力アップ⇒副職など自分がやりたいことが自ら高速で行動できる。MBAの異常な勉強量、行動量と高エネルギーな仲間がいるから。新しい事への挑戦の障壁が一気に下がる！

QCプラネッツはもう1つ効果を見つけました。

お金より時間の方が何倍も大事であること

MBA通う前は、残業代で稼いで飲んで、買い物していた日々でした。よく考えると時間をお金に変えて浪費していただけだったんですね。

MBAに通うと、お金はバランスシートの右側のDとEの比程度のもので、どうにかなるもので、大したものではないとわかります。むしろ、有限な時間の方が大事です。

(3) 通っている人のやりくりを調べる

とはいっても、通っている人って、どうせ金持ちなんでしょう!と思うかもしれませんが、実際に通う多くの MBA 生は子育て世帯なサラリーマンです。年収も 1,000 万円以下がほとんどです。

これから通う人とそれほど生活水準は変わらないので、通っている人のやりくりを調べたり、考える事が重要ですね。

QC プラネッツは 3 年で総額 300 万円程度ですから、月 8 万円程度です。しかも 3 年間だけ。30 代後半でしたから、貯蓄と、給料合わせて、少し節約すれば行ける範囲です。勉強漬けになるので、他のことでお金を使う余裕はありませんから、必然的に節約生活になります。

出張の移動時間は全部勉強時間になるくらい、お金より時間が欲しくなる生活になります。</div>

お金の勘定より、MBA 通う場合の生活の流れを事前に考えておくほうがよいでしょう。

【3】MBA は最初の手順な自己投資

MBA は最初の手順な自己投資経験と考えるとします。確かに数百万円を、住宅ローン、子供の費用と別に出すのは、気持ち的にしんどいですよね。

でも、スキルアップには損はないし、投資への心理的な障壁が下がるので、結果的に資産が増加する習慣がついてきます。それだけでも MBA などの高額投資に価値はあります。

- ・購入価格で売れない数千万円もする家を 35 年ローンで買うとか、
 - ・近所しか走らない高級車を高いお金で買うより、
- よっぽどましだととします。

上手な投資習慣が MBA から身につくので、家族の資産を増加できる良い習慣が習得できます。これは数億円の価値にもなるかもしれません。

以上、【MBA 体験記】MBA の費用を解説しました。

【MBA】マーケティングがわかる

アフィリエイト、ブログ、SNS などが流行っていますが、何となく始めて、収益につながっていないことってありませんか？

自分の商品くらいは、せめてマーケティング戦略にて売れるかどうか評価しましょう。

- 【1】 マーケティング戦略の流れ
- 【2】 STP(セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング)
- 【3】 4P(Price,Place,Product,Promotion)

【1】 マーケティング戦略の流れ

(1) マーケティングとは

●簡単にいうと、モノが売れるための戦略 です。

「売れる商品なのか？」

「売る市場であなたが勝てるのか？」

「販売する上でのリスクは何で、どう対処するか？」

などを、考えることです。

何となく売れるは、危険！売れる理由は誰も知らないので、仮説ベースで考え抜くしかありません。

●本業、副業どちらも有効な思考法です。

(2) マーケティング戦略の流れ

●マーケティング戦略の流れがあります。教科書ベースですが、MBA マーケティングの講義では、この流れを使って、何回も演習します。覚えておいて損はありません。

QC プラネッツでは、ISO9001 2015 の品質管理の分野でもマーケティング手法を活用しています。

- ① 環境分析
- ② STP(セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング)
- ③ 4P(Price,Place,Product,Promotion)

●「環境分析」とは、ビジネスしやすい環境かどうかを分析します。

●「STP」とは、あなたがどこの領域からビジネスをしかけるかを選択します。

●「4P」とは、あなたが収益を得るための手段を選択します。

「何となく」始めずに、<mark>始める前から、リスクと機会を十分把握しておくといいです。リスクと機会は、MBA、経営でも ISO でも要求されます。

では、個別に見ていきましょう。

(3) 環境分析

●「外部環境分析」と「内部環境分析」があります。どちらも、関連記事で解説していますので、確認ください。

関連ページを紹介すること

【2】STP(セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング)

よく「3C,5F,PEST,SWOT の次は STP-4P で分析しよう！」とマーケティング習いたての人はこうやって暗記します。個別に解説します。

(1) S(セグメンテーション)

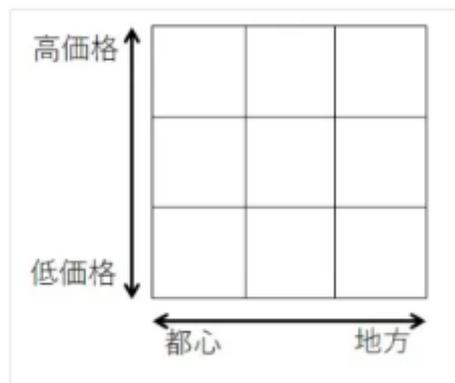
●「Segmentation」は和訳で「細分化」です。

狙うべき市場を細分化します。最初から市場全部を獲れませんから。獲れるところを可視化します。

●可視化するなら、2次元表示がよいでしょう。2軸が必要ですが、互いに相関性のない内容ならOKです。自分も相手もわかりやすい軸を用意します。

例えば、「価格帯」×「地域」はOKですが、

「価格帯」×「専門性」はNGです。なぜなら、専門性が高い顧客と高価格帯を選ぶ傾向があるという相関性があるからです。この場合、「価格帯」の中に「専門性」の意味を含めたらよいですね。



何となくある市場が、細分化したことではっきりしましたね。

(2) T(ターゲティング)

●細分化出来たら、「どこを狙う？獲りに行く？」ですよ！ 狙うから「T：ターゲティング」です。

狙い方は、

- ・市場が大きい所から攻めるのか
- ・小さい市場で成功してから拡大するのか
- ・拡大せず、1つの領域を守り抜くのか

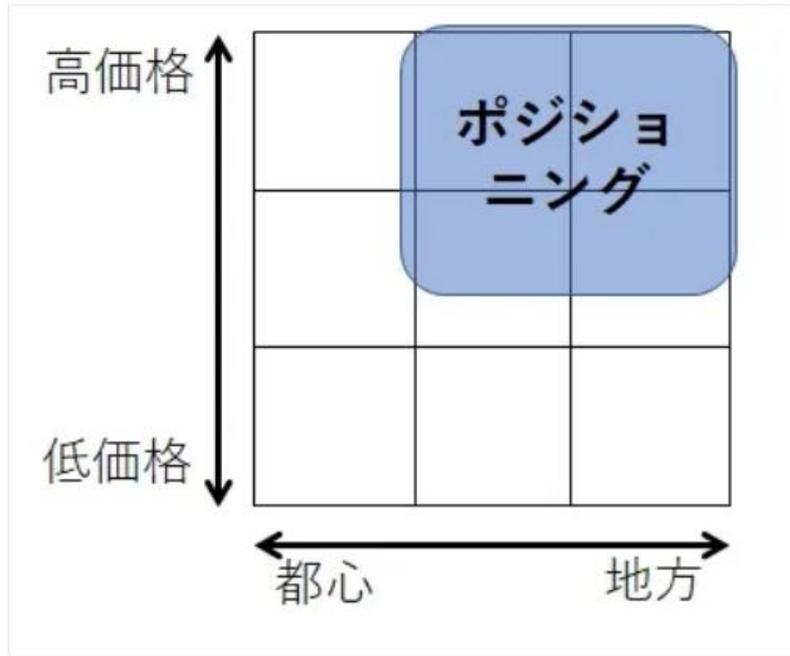
など、いろいろあります。

●市場が大きいと、金持ちになれる！となりますが、市場を狙うには、

経営理念など、事業活動する意義は何か？と整合してください。

●お金も大事だけど、それ以外に大事なことも沢山あります。

下図のように、セグメンテーションで分けて領域の一部の領域を狙います。

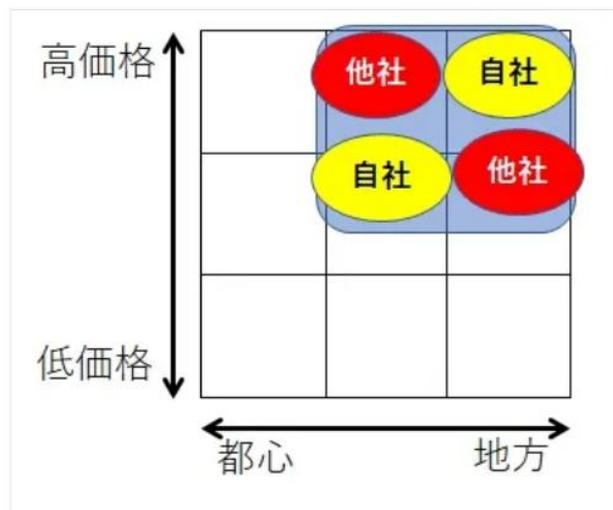


(3) P(ポジショニング)

●狙いを定めたら、次は、「自分はどのポジショニングが取れるのか？」を考えます。

●ポジショニングの決め方は、

- ・相手がまだ入っていない領域、隙間を狙うか
- ・相手と真っ向勝負するか
- ・自分が得意な領域から攻めるか



など、いろいろあります。

STP を考えるだけでも、勝てそうな領域が可視化できる。

何となく活動していたら、STP を使って、ビジネスがうまくできそうかどうか評価してみてください。

【3】「4P(Price,Place,Product,Promotion)」

STP で攻める領域が分かれば、「何をどう売って行けばよいか」の手段を決めればOKです。この手段が 4P と言って、4 つ考えていけばOKです。個別に見ましょう。

(1) Price

- 価格帯だけではなく、「いくらで売るか?」、「いくつ売れるか?」を考えます。
- 単にお金が欲しいから価格帯を上げてても無意味で、

相手がその値段を払ったら、それ以上のリターンが相手にもたらすか!を考えます。

- やりたくないのは、

原価×利益率。これじゃ、高収益化は狙えません。

- 例えば、ある資格試験があり、これを合格すると給料が 10 万円/年上がる人に、必勝テクニック本を作って売ることを考えます。いくらで売りますか? 本の原価は、印刷代の 800 円です。

(A) 1200 円(一般の本の値段に合わせて)

(B) 25 万円

- 相手によっては「25 万円」でも安いですよ。給料アップによって数百万円もらえる人にとっては 25 万円は安いかもしれません。価格はよく考えましょう。

(2) Place

- 「どこで、売るか?」です。

- ・オフライン(店)
- ・オンライン

いろいろあります。

- オフラインの場合は、店の固定費がかかりますが、認知されやすいメリットもあります。オンラインの場合は、固定費が圧倒的に安いですが、認知まで時間がかかりますし、怪しいイメージの払しょくが消えるのに時間がかかります。

売る場所、広告の仕方、商品への想いなどを整合させて、どこで売るかを考えましょう。

(3) Product

- 「何を売るか?」です。

製品(もの)やサービスがあります。もちろん、あなたの得意なモノを造りましょう。

- 製品やサービスは、量産も必要なので、造るのにかかる時間・費用の計算、材料の調達費用・時間・手間なども考えるとベターです。

(4) Promotion

- 「宣伝」です。皆に伝えましょう！
- ・ 昔は新聞、テレビ、チラシでしたが、
- ・ SNS を活用するのがベストですね。費用ほぼ 0 円でフォロワー数を増やせば、認知度も上がっていきます。

4P の分析で大事なものは、

- ・ 自分が優位で、簡単・すぐに製品化、収益化できるものを見つけつつ
- ・ コスト、手間や、周囲からあなたが受けてしまう悪い影響・リスクを除去していくことです。

例えば、ノウハウ集を売りたいとして、

- ・ 本を出版したい！

としても、印刷の手間、費用、出版社との連携、出版社からの要求事項などに揉まれて、良質なノウハウ集を作りこめる時間が無くなるリスクがあります。

- ・ 印刷の手間を減らしたい⇒web 販売、印刷不要、自分の販売網が広がる！
 - ・ 出版社の力に頼らず売りたい⇒SNS で自ら発信、フォロワー数が増えたら武器になる！
- という手段に切り替えることができますね。

- 繰り返し分析の練習をすると、自分らしく、ストレスフリーなビジネスが見つかります。

【MBA】損益分岐点がわかる

- 【1】 損益分岐点とは
- 【2】 固定費はリスク
- 【3】 ネットビジネスの強み

ビジネスを始めるなら、絶対理解しておかないとマズイです。
QCプラネッツがネットビジネスしている第1の理由が「損益分岐点」です。

損益分岐点は超重要なので解説します。

【1】 損益分岐点とは

(1) 固定費と変動費

●損益分岐点に欠かせない、「固定費」、「変動費」を解説します。

●固定費は、売れなくても必ず発生する費用

- ・事務所、部屋代
- ・人件費
- ・光熱費
- ・設備、機械

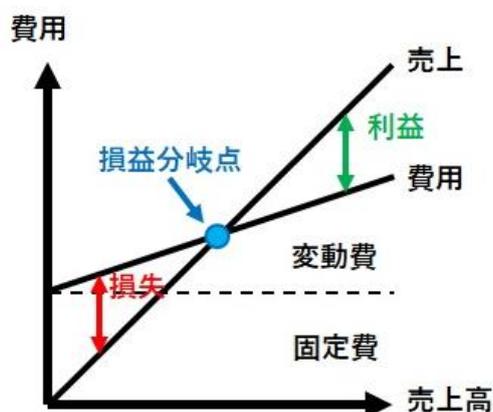
1円も売り上げてなくても必ず固定的に支払うものです。

●変動費は、売れた商品に必要な費用で、売れなければ費用発生しない。

- ・材料費

(2) 損益分岐点

●グラフを説明します。重要です。



●(i)グラフの縦軸、横軸はそれぞれ「費用」、「売上」とします。
どちらも金額なので、軸を分けるときに違和感がありますが、わかりやすくするためです。

●(ii)次に、売上と費用のグラフを入れます。基本、どちらも直線のグラフを入れます。

費用は、「固定費」と「変動費」を含みます。

固定費は売上0でも発生するので、y切片に置き、

変動費は売上について費用が増えるため、費用のグラフの傾きの役目があります。

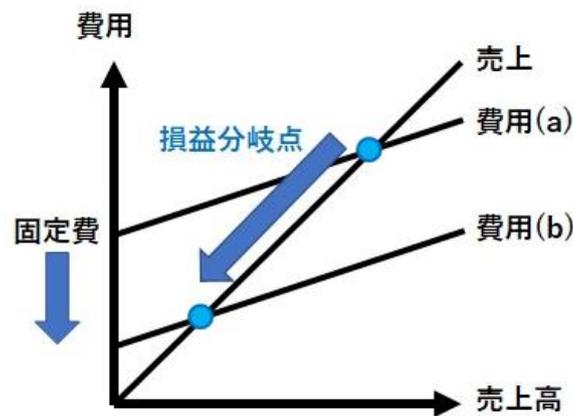
●売上と費用が交差する点が、「損益分岐点」といいます。

売上が損益分岐点以下なら、「赤字」
売上が損益分岐点以上なら、「黒字」
です。

なお、常に、「費用>売上」の場合は、黒字にならないため、そのビジネスは撤退すべきです。
「作れば作るほど赤字」です。

(2) 損益分岐点をいかに下にもってくるかが重要

●大事なのは、**早く黒字化したい!** ことですよね。図で考えると、



●よって、**損益分岐点をいかに下に持って行くかが重要**とわかります。

●図を見ると、おおむね、固定費を下げる、固定費のない状態 (アセットレス) にするのがビジネス成功の基本です。

【2】固定費はリスク

●つまり、ビジネスのリスクは、「固定費」です。

もちろん、「変動費」もリスクでコストカットしてもよいですが、普通、変動費に利益をつけて販売価格を決めるので、変動費を気にするより売上を気にすべきでしょう。

(1) 固定費はリスク

固定費は、1円も売り上げていないのに、出ていく出費です。

- ・事務所、部屋代 光熱費
- ・設備、機械
- ・従業員

●ホリエモンでも、中田敦彦の Youtube 大学でも取り上げられた、喫茶店をつぶさないためのビジネス講座が有名ですが、これも「固定費をいかにかけずにビジネススタートするか！」が訴求されています。

<参照> <https://www.youtube.com/embed/SDEZsIZnGog>

喫茶店を開業する場合は、

- ・店、設備・機械⇒一から作らず、「居抜き物件」で前のテナントの設備・家具などをそのまま使う
- ・従業員⇒基本は1人か夫婦で経営して人件費をかけない

など、固定費を極力さげてスタートを切れば、売上に集中すればよいのです。お店の場合だと、数百万から1千万円くらいの金額が固定費にかかるのでよく考えるべきです。ここが甘くて倒産破産するケースが多発しているのです。

固定費を下げる、固定費のない状態（アセットレス）にするのがビジネス成功の基本です。損益分岐点を理解しましょう。

【3】 ネットビジネスの強み

(1) なぜ「デジタルトランスフォーメーション」が流行るのか？

●最近、DX「デラックスではないよ！」とか、「GAF Aが儲かっているから、自社もDX！」とやけに張り切っていませんか？

でも、DXしたい理由は何ですか？ この解答によって、そのDX担当者がビジネスをわかっているか、全くわかっていないかが一発でわかります。どう違うか想像つきますか？

●わかっていないDX担当者の【アカン！回答例】

デジタルが流行っているから

デジタルで業務効率化

DXの技術者に多いですが、なーんもわかっていないなあため息がつかます。では、わかっているDX担当者はどう答えるのでしょうか？

●わかっているDX担当者【こう答えるべき！回答例】

損益分岐点がとても低いから、挑戦しないと損！

もちろんDXによるネットビジネスの売上が指数関数的に増加するメリットもありますが、一番の理由は固定費が少ない(アセットレス)だから、つまり、損益分岐点がとても低く、ビジネスのリスクが低いからです。

ネットでは、アクセス数が指数関数的に増えても、サーバだけで済みます。非常に固定費が安く済みます。製造のように、製造機械、工場建屋とかとてつもなくコストがかかるものは一切不要です。

(2)ビジネス初心者はネットビジネスがお薦めな理由

●「副業はネットビジネスがお薦め」です。この理由は？ もうわかりますよね！

●【こう答えるべき！回答例】

損益分岐点がとても低いから、挑戦しないと損！

ブログ、アフィリエイト、SNS, 自分の商品販売を始めるために必要な固定資産は、

- ・パソコン (どの家庭にも1台すでにありますよね)
- ・通信機器(どの家庭にもWiFi 飛んでいますよね。)
- ・サーバー代(有料でも月数千円程度。酒代より安い！)
- ・アフィリエイト0円 (基本、プラットフォーム利用は0円)

月、いくらかかりますか？

月2,000円もかかりませんよね。この状態で商品が数万円とか売り上がれば、高収益ビジネスですよ！
仮に売上0円でも赤字2,000円です。ランチ2回分ですよ。自分のお小遣いの方がもっと使ってますよね！

ネットビジネスが儲かる理由は、おいしいより固定費が圧倒的に安く、損益分岐点も低いからです。

自動車メーカーなら、自動車の損益分岐点は下手すると数百億、数千億円ですが、副業のネットビジネスの損益分岐点は数千円ですよ！しかも、

ネットビジネスでアクセス数、集客数が数万倍にあっても、サーバー利用容量を少しあげるだけでよいから、集客が数万倍になっても費用は数倍にもならない。だから売上ががんがん上がる！

「ネットビジネスはおいしい！」という言葉だけ鵜呑みにせず、固定費、変動費を分割して、損益分岐点がどこにあるかを計算しましょう。

以上、【MBA】損益分岐点を解説しました。

自分には才能がない！と決めつける前に、
「AIDMA」のどこにいるのかを冷静に判断しましょう。
成功はもう少し先にあると気づくはず！頑張りましょう。！

- 【1】 AIDMA モデルとは
- 【2】 収益が出ないと悩むあなたへ
- 【3】 take より give が先！

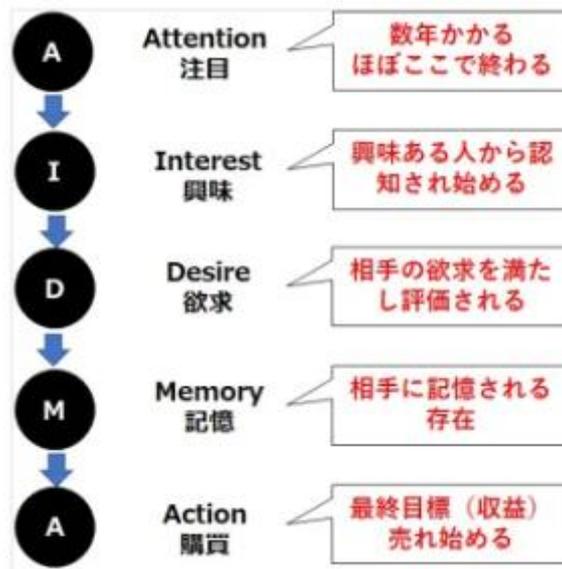
【1】 AIDMA モデルとは

(1) AIDMA モデルとは

●商品、サービス、有名人はいきなり売れません。必ず AIDMA モデルに沿って、下積みを積んで開花しています。それを知るだけでも、気持ちが救われるはずです。

売れるまでの5ステップ

下図のように、順を追って、徐々に売れていきます。



(2) 売りたいコンテンツや自分がどの領域にいるか？

会社の製品や、副業の自分のコンテンツの収益の大小で悩む前に、AIDMA のどこにいるかを考えます。

- Attention なら、初期なので、露出を上げることに徹する
- Interest なら、興味をひいた相手との距離を近づけていく
- Desire なら、興味を持った相手が欲しいコンテンツを提供する
- Memory なら、興味ある相手以外に、まだ知られていない人へも覚えてもらう
- Action までいけば、OK だが、信頼が一瞬でくずれるので注意。

あなたのコンテンツは、今どこにありますか？

(3) なかなか購入まで行かない

さっと、AIDMA と書きましたが、それぞれの段階から次への段階に進むには時間がかかります。

スピード上げて速く売れるには、高速でたくさんの活動をしなければなりません。

成功者や売れ筋商品を見ると、運とか、偶然とか思いがちですが AIDMA ルートを通り抜けてきます。

泥臭く行かないと成功は勝ち取れない。それでも、やりますか？

【2】「なぜ売れないのか？」と悩むあなたへ

QCプラネッツもまだまだ売れてませんが、ほんの一部の人だけ成功してほとんどが成功まで登頂できずにいます。「なぜ売れないのか？」と悩む前に、AIDMAでどこにいるか？をよく考えましょう。

(1) うまく行かない理由は認知に時間がかかるから

●AIDMAのまず最初のAにすごく時間がかかります。その理由は、

認知自体に時間がかかる。検索エンジンが高機能でも人の認知時間は遅い
まだ認知が低い領域や分野だと、なおさら時間がかかる
テレビなどにあれば売れるが、出るまでも大変だし、出てもぱっとしないと終わってしまう。

便利な世の中とはいえ、認知・周知には時間がかかります。よく、「数カ月で数万人のフォロワー数獲得の秘密のテクニックを販売！」とか、ありますが、簡単にできるのではなく、短時間で周知させるくらいの鬼作業が必要ってことです。

運よく早く売れる芸能人は運ではなく、早く認知させるくらいの鬼活動をやっているから早く売れる！

●「売れるに近道はありません」が、「売れるには時間がかかる！」とAIDMAモデルから理解すれば、せっかく挑戦したことも諦めずに継続できるはずです。その先に成功がありますよ！

(2) うまく行く前に自分で諦めてしまう

●よく、芸人さんのギャグがウケる前に、諦めてしまうことをよく聞きます。大御所が、よく

ウケる前に、自分が飽きてしまう。飽きてもいいから、ウケるまでやれ！

と説教された後、その芸人さんの看板ギャグに成功することがあります。

●自分でビジネスすると、

- ・すぐに結果が出ないから自信がない
- ・毎日の活動で飽きる
- ・成功しないから諦める

人が99%いると思います。

待ってください！ AIDMAのどこにいますか？ひょっとしたらI⇒Dの位置に上がるために、四苦八苦している段階かもしれません。その先、どーんと成功しますよ！

認知される前に自分が飽きてしまう

便利な世の中でも認知されるまで時間がかかる

効率よく成功する道はない

飽きてもいいから、とにかく量をこなす

メンターなどの良き相談相手がいたら活用する

●売ってしまえば、過去の笑い話で盛り上がるのでしょけれど、売れるまで、しんどい登山の日々です。けど、

- ・皆も諦めるから、諦めないだけで成功確率は上がる
- ・成功者はもっとやっている
- ・AIDMAモデルのどこに自分がいるのか？次のステップに上がる活動を黙々とやるなど頑張ってください。

(3) 高い目標、視座を目指す

●なかなか結果が出ないと凹む前に、AIDMA モデルでどこいるかを確認しました。登山でいうと、何合目にあなたはいるのか？ですね。

それでも、なかなかうまく行かない日々だと、メンタル的にキツイですね。そのときは、

高い目標、視座を目指すといいです。

- 何のために毎日苦行するのか？
- 個人の成功から社会貢献などの広く高い視野で目標を考える
- 自分じゃないといけないのか？
- 他人ではできないことをやっているのか？

などの、自分の使命感や志など、自分を突く動かす熱い心があるかどうかを確認しましょう。

●QCプラネッツやって1年で、数万pv/月ブログまで来ました。最初の1カ月のアクセス数のほとんどが自分の動作試験のためのクリック数でした。すぐ辞めようかと思いましたが、

- ・SNS, html などの環境に慣れる勉強
 - ・QCをもっと究めるための勉強
 - ・ブログなどのアウトプットを高速化する工夫
 - ・自己表現方法の拡張
 - ・社会の品質を守るためのブログを作りたいという高い目標
- などを上げて、自分を奮い立たせて毎日ブログを書いています。

1年でここまで来て、収益はまだまだですが、AIDMA の Attention の後半くらいの位置かなと考えています。だから、「売れない」と悩むよりは、「認知、周知」に注力すべきと冷静に判断しています。でも、たまに売れますけど（笑）

【3】take より give が先！

(1) まず give!

●「どうせやっても、売れないし無駄！」とか、「AIDMA の最初の A から抜け出せない！才能ないからやめよう！」となりがちです。AIDMA のどの位置にいるか冷静に判断することも大事ですが、もっと大事なことがあります。

あなたのコンテンツによって、どれだけ多くの人が喜んでいて助かっているか？
収益をもらう (take) の前に、give の精神が必要です。
相手が 100 円分の価値を受け取って、初めて 1 円がもらえる！

●収益を増やしたいなら、収益より、相手にたくさん喜んでもらえる方を先にしましょう。

相手が喜ぶから AIDMA が進むし、あとから収益が付いてきてもいい！

(2) ブログも有料級の内容を無料で提供することから始める

一生懸命書いた、ブログなので、お金取りたいですが、まず多くの人に喜んでもらえるものを無料で公開しましょう。相手の喜びがあとあと、自分にプラスに返ってきます！成功者は、give も上手です。なぜなら、give によって成功をつかんでいるから

うまく行かない場合は、AIDMA モデルで冷静に分析し、自分が飽きるまで継続し、自分が受け取るまえに相手への give の精神が成功には必要と考えます。
単に AIDMA 分析しただけでは意味は無く、売れない状況で自分の心身を鍛え上げることが大事！

以上、【MBA】マーケティングの AIDMA を解説しました。

単に「流行っているから」ではありません。経営の観点から説明できるようになりましょう。

- 【1】流行っているからではない
- 【2】損益分岐点が低い
- 【3】売上が指数関数的に増加しうる
- 【4】プラットフォームになるには？

GAFAMなどの企業(プラットフォーム)が、めっちゃ儲かっていますが、なぜか説明できますか？

- 【1】流行っているからではない

(1) 経営的に理由が説明できること

ネットビジネスや情報通信技術の発展も理由の1つですが、それなら低収益な日本企業も、もっと儲かるはず！理由はシンプルで、

- 損益分岐点が低い
- ネットによる売上が指数関数的に増加
- 自分のプラットフォームで独占できる

最近、日本企業も躍起になって、「DXやる！」とか「プラットフォームになる」と宣言しているところもあります。でも、なぜ、儲かるのかを解説します。

- 【2】損益分岐点が低い

ネットビジネス最大のメリットは、コストが低い、つまり、「損益分岐点がめっちゃ低い」ことです。売上ににかかわらず発生する費用（固定費）がほとんどかからない点が、ネットビジネスの良さです。あとで、売上が指数関数的に伸ばすには、顧客数も指数関数的に増やす必要があります。しかし、顧客に提供するのは電子情報であり、サーバがあれば対応できます。

数百万人の顧客データでさえ、1つのサーバで対応できます。売上は顧客分増加できる一方で、固定費はほとんど増えません。だから利益がどんどん出るんです。

- 【3】売上が指数関数的に増加しうる

損益分岐点が低いだけでも、魅力的ですが、さらに「すごい理由」があります。

売上が指数関数的に増加しうる

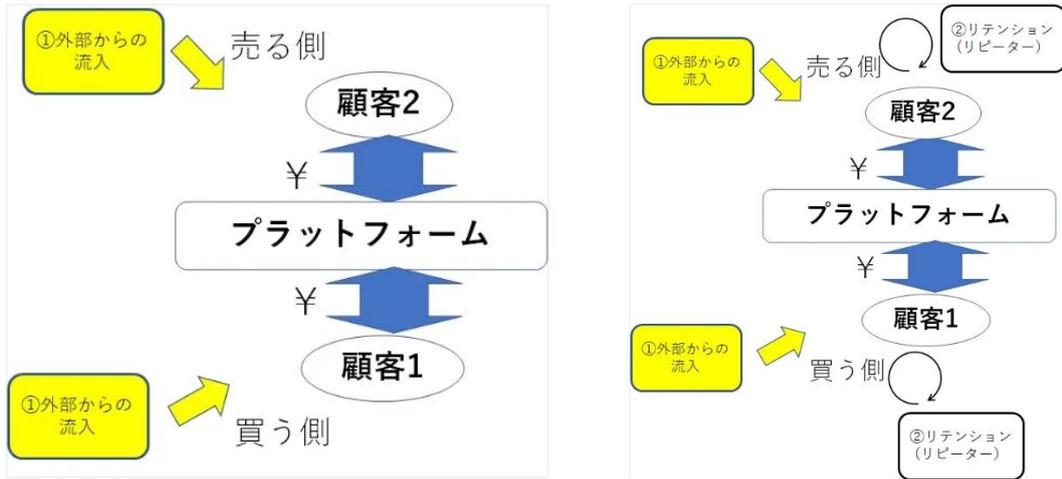
この指数関数的に売り上げを伸ばしつつ、めっちゃ安いコストで成功したのが、GAFAMなどのDX企業です。だから、最近日本企業もDXをめざそうと躍起になっています。まず、ネットビジネスの売上が出る仕組みを解説します。

(1) ネットビジネスの売上が出る4つの効果

まず、普通の会社だと、顧客と直接、売買関係になり、その顧客をリピーターにさせようと努力しますよね。これだけでは、競争にさらされると価格競争になり、利益が出ません。プラットフォームのビジネスの秘訣は5つ効果があります。Amazonやメルカリをイメージするとわかりやすいです。

- ① 顧客を買い手、売り手両方作る
 - ② 顧客をリピーターにさせる
 - ③ 顧客を買い手、売り手どちらでもできるようにする
 - ④ 顧客の層を一気に広げる
 - ⑤ 自社プラットフォームに使い慣れさせて他社に行かせなくする
- ステップ図を描いて、説明します。

①顧客を買い手、売り手両方作る

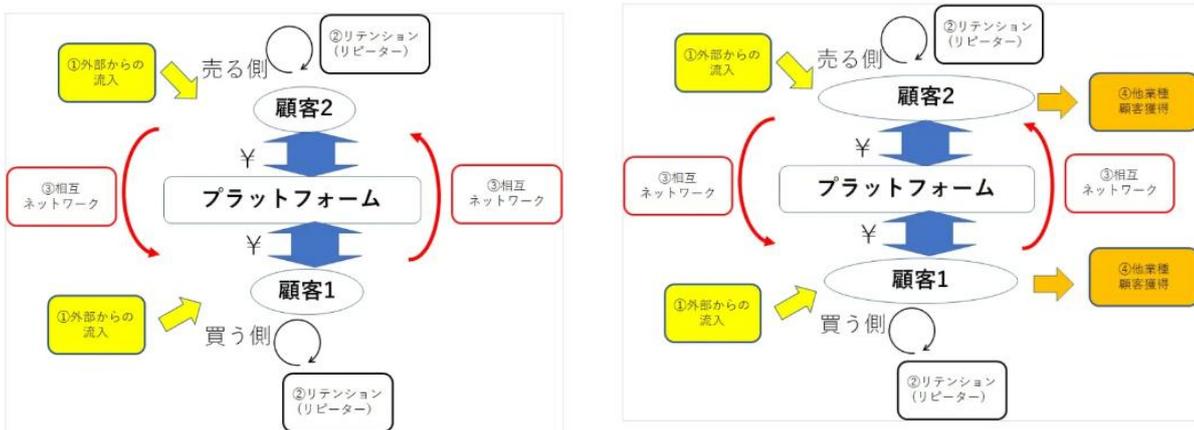


従来のビジネスでは、売り手は自社で、買い手が顧客です。ネットビジネスのプラットフォーマーは自分が仲介役になり、顧客を買い手・売り手側とし、両者の立場から手数料を取ります。メルカリがまさにこれですね！

② 顧客をリピーターにさせる

従来のビジネスと同じで、リピータとなるように根付かせます。丁寧なサポート対応でなければ、顧客はすぐプラットフォームを使わなくなります。

③ 顧客を買い手、売り手どちらでもできるようにする



買い手、売り手両方から手数料をかき集めたいので、どちらでも選択できるようにします。メルカリでは、同じユーザーでも買い手になる場合も出品する場合がありますよね。

④ 顧客の層を一気に広げる

「デジタルトランスフォーメーション」の「トランスフォーメーション(変身)」となる重要な局面です。他業種のユーザーも一気に1つのプラットフォームに乗せれば、顧客数が指数関数的に増加します。

Amazonは最初、本のネットサービスからスタートしましたね。これは「トランスフォーメーション」するためです。なぜか？わかりますか？ ネットの本屋さんしかかったのではありません。

本をネット販売

売れる本のタイトル、情報から顧客のニーズがわかる

美容の本が売れるなら、化粧品や美容関係の商品をネット販売すればもっと売れる

情報をもとに、本以外の売れる商品をネット販売して急成長

「本のネット販売」⇒「本から売れ筋商品の発掘」⇒「本以外のネット販売」⇒・・・と変身して今のAmazonになったのです。すごい！

プラットフォーム上で、どれだけの異業種のユーザーも巻き込めるかがDXでは重要です。

⑤ 自社プラットフォームに使い慣れさせて他社に行かせなくする

使いやすいプラットフォームであれば、他社のツールやアプリに切り替えるのは、面倒くさいですよ。面倒くさいと思わせたら勝ちです！このように、GAFAMなどのデジタルプラットフォーマーが君臨しているのです。

【4】プラットフォーマーになるには？

こんなに儲かる企業があれば、自社もプラットフォーマーになりたい！と思うのは当然です。どうすればいいですか？プラットフォーマーのビジネスモデルを自社で構築できればOKです。！下の5点をチェックしてみましょう。

- ① 自社で買い手・売り手がつく事業領域があるか？
- ② 顧客をリピーターにさせるよう顧客満足向上できるか？
- ③ 顧客を買い手、売り手どちらでもできるようになれるか？
- ④ 顧客の層を一気に広げられるか？
- ⑤ 使いやすいプラットフォームか？

急にAmazonやメルカリのパクリをやっても、うまく行きません。自社の事業・製品・サービス上で考えるべきです。DXして儲けると思う前に、自社のプラットフォームがなぜ必要か？社会にどういう貢献ができるか？を考えましょう。

顧客の層を一気に広げる「変身」のためには、顕在化した顧客層だけでなく、これから来そうな潜在的な顧客も想定する必要があります。このため、視野を広く、視座を高くして考える必要があります。

単に便利だけではなく、トラブル時の顧客からのきめ細やかな対応ができることの大事です。ここが、泥臭いですが、ここが一番重要でしょう。プラットフォーマー企業に勤めてる従業員のほとんどは、ここの泥臭い対応業務です。</p></div>

以上、【MBA】プラットフォーマーが儲かる理由を解説しました。

【MBA】イノベーションのジレンマがわかる

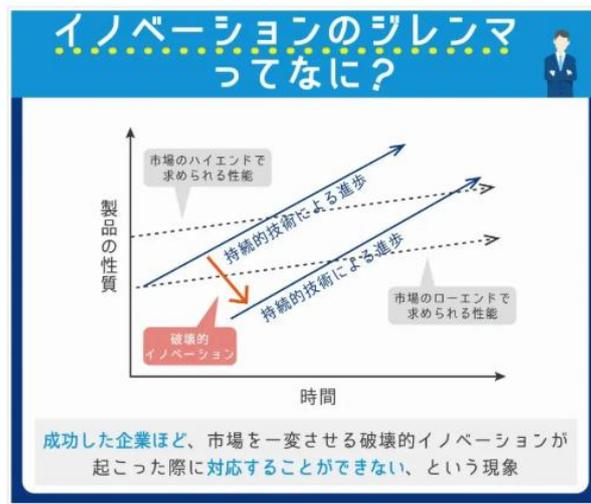
- 【1】イノベーションのジレンマとは
- 【2】テレビ?それとも Youtube?
- 【3】ジレンマがいつか来ると考えておくべき

成功体験はいつか崩される！

【1】イノベーションのジレンマとは

●イノベーションのジレンマとは、成功した企業ほど、市場を一変させる破壊的イノベーションが起こされても、それに対応することができない現象です。

よく使われる図が下図です。きれいな図なので引用します。>



<https://digimarl.com/syllabus/glossary-innovation-dilemma/> より引用

●一回成功すると、相手に負けたくないために成功要因をもっと強化しようと努力しますよね。ところが、市場が求めるレベルをはるかに超えてしまい、「そこまで必要がない」ところまで到達しがちです。一方、市場のニーズは気分屋くらい変わります。「そこそこのものでいいから、安いもの」、「違いものが欲しい」となると、成功者の成功する秘訣と全く異なる成功パターンができます。これを「イノベーション」といいます。

●新しき挑戦者は新しい成功パターンで突き進んできますが、すでに成功している方は、過去の成功体験を崩してまで新たな挑戦はリスクとして対応できません。

その結果、いつの間にか、新たな挑戦者の方が市場を勝ち取り、成功者は敗北するはめに遭います。これは「ジレンマ」ですよね。

まとめると

今までの成功の秘訣が変わってしまう⇒イノベーション
過去の成功体験と、これからの成功の相反する2つが板挟みになってしまう⇒ジレンマ
まとめて「イノベーションのジレンマ」といいます。

【2】②テレビ?それとも Youtube?

- 身の回りに起きている「イノベーションのジレンマ」は

テレビ と You tube

(1) 子供はテレビスターより You tuber を知っている

- うちの子供たちは、まだ幼少ですが、テレビはほとんど見ません。
- 一方で、You tube はよく見てます。休日は数時間なんてざら。

テレビ と You tube もイノベーションのジレンマが起きています！

(2) You tube が発展する理由(イノベーション)

視聴者にも演者にもメリットがあります。

視聴者側のメリット

- 見たいときに見れる
- 倍速で早く見れる
- 見たいところがすぐに何度でも見れる
- テレビよりコンテンツがたくさん選べる

演者のメリット

- テレビより言いたいことが言える
- テレビの変なキャラではなく、素の自分が出せる
- 編集は自分でコントロールできる
- 広告費がテレビ並みにつけば、you tube でもいい

(3) テレビは You tube になれないのは何で?(テレビのジレンマ)

こんなに You tube にメリットがあれば、テレビも真似すればいいですよ。でもできないんです。これが<maジレンマですね。

★テレビは You tube の真似ができない理由

- 放送業界のしきたりや慣習、契約事項がたくさんある
- お偉いさんとの関係構築が崩したくない
- 芸能プロダクションとの契約関係
- 広告代理店の強い影響力

一方、You tube は現在そんなのは一切ありません。

(4) そのうち放送業界がなくなる?

テレビとインターネットの広告収入の推移が載っています。

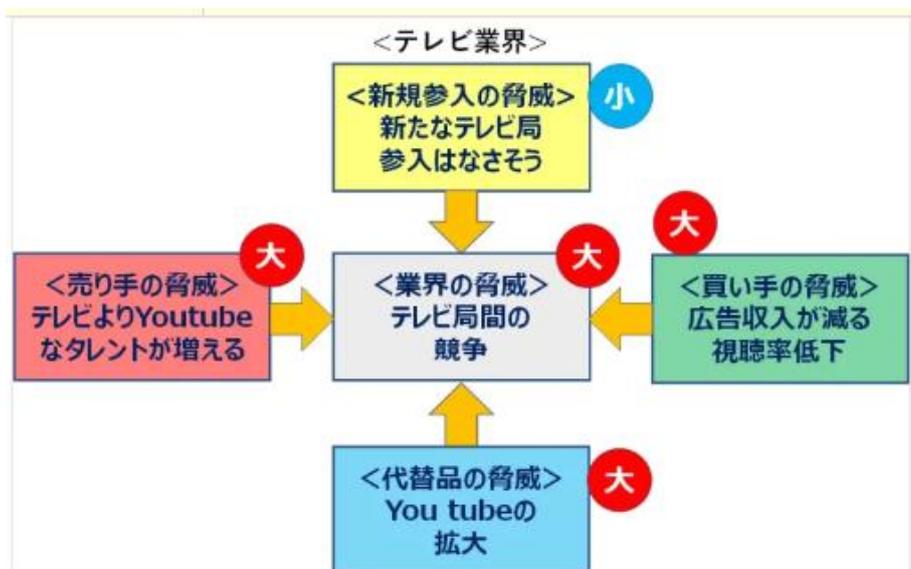
広告費の推移 (2019年)



<https://www.advertimes.com/20200727/article319771/2/> アドタイ by 宣伝会議 の記事から引用

少し前の記事なので、現在はもう少し変化していそうですが、あと数年経つと、テレビより You tube が広告収入は上回る可能性もあります。

テレビ業界はどうなるのか？5F 分析で考えてみましょう。外部環境分析については関連記事にもあります。確認ください。



●新規参入の脅威は少ないですが、それ以外は脅威の猛威が振るっているのがわかります。

- ・収入の低下
- ・視聴率の低下
- ・魅力的なタレント・コンテンツの減少
- ・You tube への流出

放送業界はどうなるか？気になります。

【3】 ジレンマがいつか来ると考えておくべき

●上の事例は、身近なものをあげましたが、

どの業界もイノベーションのジレンマにハマる！
グローバル化、デジタルトランスフォーメーション、などもあり、
ますますイノベーションのジレンマが起きやすくなっています。

注意すべきは、

- ① 常にゲームチェンジされる
 - ② 全く異なる業種から駆逐されるかもしれない
 - ③ 過去の成功体験がいつまでも続かない
- この3点を解説します。

(1) 常にゲームチェンジされる

例えば、日本の半導体業界はどうですか？

- ・ 1980,90年代は世界を圧倒していました。
- ・ 今は壊滅

なぜか？わかりますか？ これも、イノベーションのジレンマの例です。

●1990年代まで世界を圧倒していた日本電機メーカーは、さらに半導体技術を高めていきました。
しかし、一方、アジア（韓国、台湾）は安かれ、悪かれでいいから、市場を先にとる戦略を取りました。これが成功したので、日本が負けたのです。

ここが「ゲームチェンジ」です。

●モバイル製品は皆さん何年使いますか？スマホを10年も使いますか？せいぜい2,3年で交換しますよね。
なら、2,3年もつ安い半導体部品で世の中はOKです。でも、日本の半導体は、技術で成功したので、もっと高性能なものを（今でいえば蛇足ですけど）作っていたのです。そりゃ、いくら良くても要らないよね。

●市場をとった安かれ、悪かれなアジア勢も、お金が入ると工場、設備に投資ができ、いつの間にか日本の半導体技術に並び、多くの資金で、日本を抜いてしまいました。だから、日本は駆逐されたのです。

●こういう事例は、当然、自動車、社会インフラ、医療、薬、食品など、全業種もおこるリスクは常にあります。半導体がたまたま過去に起きてしまっただけです。

(2) 全く異なる業種から駆逐されることも考えておく

●さらに、グローバル化、AI、DX、プラットフォームなど、異業種をつないで新たなビジネスを作る勢力も近年出始めています。すると、

同業種競合ではなく、予想もしていない異業種が競合だったりします。

例えば、自動車の競合は自動車メーカーではなくWiFiだと考える人もいます。なぜなら、

リモートワーク普及によって、自動車通勤が不要になった。

自動車市場が通信によって減ることもあります。

敵がどこにいるか、わからない、面白い時代になっています。

(3) 過去の成功体験はいつまでも続かない

- だから、過去の成功体験も
 - ・先輩や上司の教えを受けつつ
 - ・今までにないことを挑戦する
- 姿勢も大事になります。

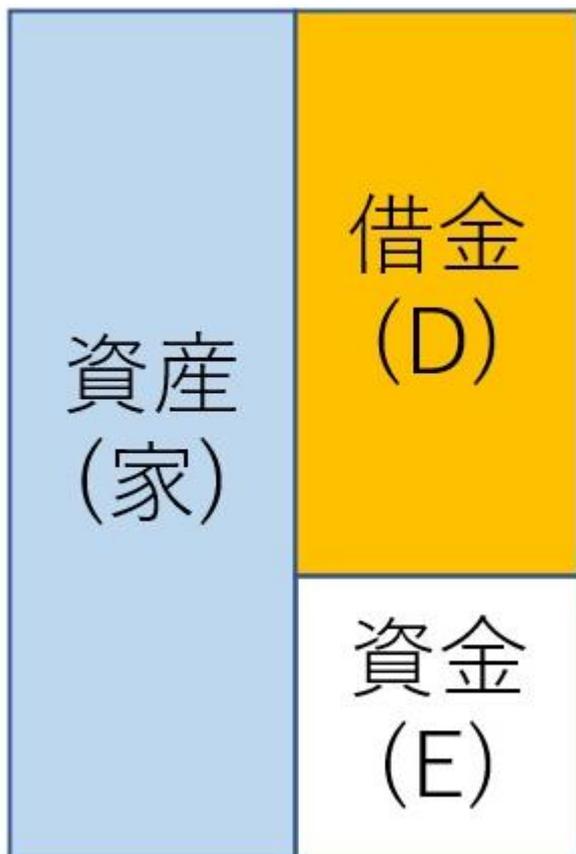
頭で考えるより、実際に行動して体感した人が、新しい競争の勝率が上がる時代になっていきます。

以上、【MBA】イノベーションのジレンマを解説しました。

**【MBA】
バランスシート思考
は金持ち思考**

【MBA】 損益計算書よりバランスシートで考える人は金持ち

- 【1】 家(不動産)の買い方で金持ちか貧乏かがわかる
- 【2】 損益計算書脳は貧乏脳
- 【3】 バランスシート脳は金持ち脳





【1】家(不動産)の買い方で金持ちか貧乏かがわかる

(1) どちらの家を買いますか？

あなたは、40歳、妻、子供2人(10歳、6歳)の家族の世帯主として、年収が600万円、手持ち金が500万円あり、銀行から4,500万円の融資が受けられるとします。

同じ購入できる5,000万円の家が2つあります。家の広さ、南向き、住宅環境の良さはどちらも同じで好印象とします。さて、どちらを購入しますか？

(A) 新興住宅街(ニュータウン)新築一軒家。都心から電車で30分、最寄り駅からバスで15分。

(B) 都心部の駅近の築30年の中古マンション。

ほとんどの人が、「新興住宅街(ニュータウン)新築一軒家」を購入します。私の実家も当時は新興住宅地でした。でも、金持ち(資産増加)したいなら、「都心部の駅近の築30年の中古マンション」を狙います。

なぜ、新興住宅街(ニュータウン)新築一軒家ではないのか？を解説します。

そして、人は資産構築において2つのパターンに分かれます。

- ① 損益計算書脳であること。つまり、「収入-支出=自由に使えるお金」。家は新築一軒家が夢だけど、住宅ローン(借金)完済できるかいつも心配。収入増やすために労働時間をお金に変えている。
- ② バランスシート脳であること。つまり「資産を増やす生き方」。家は資産価値が上がる所を狙う。資産が上がるのは良い借金である。時間を大事にして資産をコツコツ増やす。

金持ちになりたいなら、バランスシート(貸借対照表)思考を身に着けよう！

でも、簿記、会計管理事務員になれってことではない！

● 「損益計算書脳」は「貧乏脳」

● 「バランスシート脳」は「金持ち脳」

の違いを解説します。ちょっと知るだけで資産が数千万円変わってきます！読み価値あり！

【2】損益計算書脳は貧乏脳

(1) 損益計算書とは

- 「売上－原価＝利益」と小学生でも理解できる、わかりやすいものです。つまり、
「収入－支出＝自由に使えるお金」
ですよね。

残業いっぱいして、その疲労感と達成感で、何か買っちゃおう！とか、おいしいもの食べに行こう！、旅行しよう！ってなっちゃいますよね。

(2) 損益計算書脳の思考パターン

- 損益計算書脳の人が家(不動産)を買うときの思考は

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none">① ローンが払いきれるか心配② ローン相談員に不安をあおられる③ 収入を増やすための残業、昇進が必須と会社の言いなり④ 自分の時間をカネに変えている |
|---|

(3) 損益計算書脳では資産が増えない

- 実は、「損益計算書脳」では、資産が増えません。その理由は、
 - ・ 資産増加の手段が、収入・時間の切り崩ししかないから
 - ・ 支出や買い物に資産を上げる発想がないから

損益計算書脳はわかりやすいけど、資産を増やす思考に気が付かない

「収入－支出＝自由に使えるお金」

の式で資産を上げる項目は収入しかありません。いくら収入とはいえ、多くのサラリーマンではたかがしれています。

(2) 資産価値が下がる家を購入するから、資産が増えない

- 夢のマイホームですが、「新興住宅街(ニュータウン)新築一軒家」のローンを払い終えた 30 年後は、どうなっていますか？ 「限界集落にあるぼろい家」ではないですか？

5,000 万円の家が 30 年経過するといくらもの価値になっているか考えていますか？

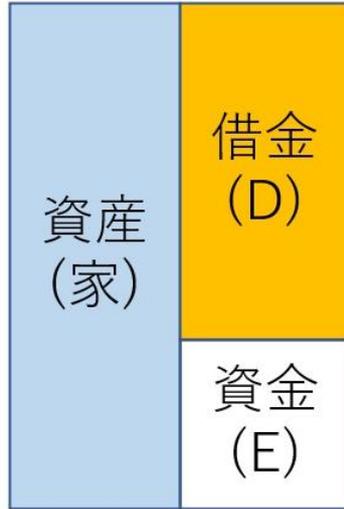
絶対 5,000 万円未満の価値で、下手したら数分の 1 以下に下がる可能性もあります。

働いた分だけ、消費で消え、ローンを払う家の資産価値は時間の経過とともに減っていく 金持ちになれるわけがない！

【3】 バランスシート脳は金持ち脳

(1) バランスシート

バランスシートは貸借対照表とありますが、下図のように、左に「資産」、右に「負債」に分けて両者を一致させるものです。



簿記勉強は必須ではありません。したいなら勉強してください。
大事なのは、この図を使って、資産を増やす思考を鍛えることです。

先ほどの、金持ちになれる「都心部の駅近の築 30 年の中古マンション」を購入したとしましょう。



(図を修正せよ)

バランスシートの左側が家(5,000 万円)
右上が借金(4,500 万円)、右下が資金(500 万円)で左右のバランスが取れています。

(2) 借金の負担より資産のポテンシャルに着目せよ！
バランスシート脳がない、損益計算書だけの人は、
借金 4500 万円がもし返済できなかつたらどうしようと頭を抱えるでしょう。

しかし、バランスシート脳がある人は、
自己資金の 10 倍の資産を回せるようになった！ラッキー とうれしいはず。

ここで、大事なのは、

右上の借金(D)、右下の資金(E)を活用して左の資産を上げることを考えることです。
これは日本の借金 1000 兆円と国民を恐怖にさせている理屈と同じ。それだけ資本が国内にあるのだから別にいいじゃんということ。
多くの人はバランスシートの右側の負債の借金と自己資金との比しか考えていないから恐怖になる。
でも、バランスシートの左側の資産がアップすればそれだけ、自己資金も勝手に上がる。
一番大事なものは、資産が上がるものを手にできているかどうか！

仮に、都心部の中古マンション市場に人気上がり、6,000 万円の価値になれば、

- ・左の資産は、5,000 万円⇒6,000 万円
- ・右上の借金は、4,500 万円のまま
- ・右下の資産は、500 万円⇒勝手に 1,500 万円に増加しますよね。



何もしなくても、住んでいるだけで、資産が上がります。だから金持ちになれる！

実は、このご時世でも価格が上がる家は 1000 軒に 1 軒くらいはあります。よく調べるとあります！皆知らないから価値の下がる家に手を出すんです。

(3) 資産をどう上げるかという発想が金持ち脳の切替え
是非、お金が減っていくだけの損益計算書脳から
資産を増やすバランスシート脳に切り替えましょう。

日頃の生活習慣も変わるので、積み重ねで結構な資産額が増加していきます。

(4) 住宅購入で本来心配すべきことが間違っている
住宅購入検討でよく相談するのが、**ローン返済**ですよ。

この記事を読めば、「違う！」とわかるはずです。

ローンが返せるかよりその家は価値が上がるのか？

ローンの相談側は、ローンを組ませて、手数料がほしただけではないでしょうか？
ホンモノの相談員なら、資産増加する家かどうか判断するはず。

(5) 住宅神話の本当の話
でも、昭和の時代から「夢のマイホーム」で、パパが家を購入して専業主婦の教育ママな、幸せモデルが今も
浸透していますよね！

ここに、昭和と令和で唯一違う点があります。

昭和の住宅開発時代は、経済は右片上がり。買った家の資産が経済発展とともに増加しました。
一方、令和は、経済は横ばい。人口減少傾向。家は戦略的に買わないと負債になる。

例えば、昭和 20 年代に世田谷の一軒家を購入した場合、1,000 万円もしなかったでしょう。
その 35 年後は、バブル時代で、下手すると数億円まで価値が上がったわけです。35 年暮らして、資産が 1,000
万円から数億円に上がれば、そりゃ金持ちになれますよね。お金貰って家に住むようなものですから。

昭和の経済発展で、「土地神話」信仰が出て、今もその名残りが残っています。

(6) 高級住宅地の住民はなぜずっと金持ちなのか？
年収も高い、ともとも金持ちという理由もありますが、

家の資産価値が下がらないから

家の資産が 30 年経過しても下がらないなら、家賃は 30 年間実質 0 円ですよ。

今回は不動産の例で挙げましたが、他にも、
自動車、ブランド品、教育費、なども
資産を上げるものなのか？ お金を垂れ流すもの(負債)なのか？をよく吟味する必要があります。

私自身も 20 代と今(40 代)で随分価値観が変わりました。MBA 取得した理由が強いか

(7) 簿記で会計事務員はなぜ金持ちではないのか？

●唯一不思議なのは、

金持ち戦略が一番わかっている簿記で仕事している人はなぜ、事務員と安給料で働いているのか？

おそらく、

- ・勘定科目を正しく入れることに注力しているが、
- ・自己資産を増やす経営者の発想がないから

でしょう。

金持ち戦略が一番わかっているバランスシート脳を是非習得しましょう。

資産が増える人生になると、自分の時間が増えて、豊かな生活となります。

【MBA】簿価と時価の違いがわかる

- 【1】簿価と時価
- 【2】阪神電鉄と阪急電鉄が統合した理由
- 【3】バランスシートを見れば、おいしいカネが見える！

簿価と時価の大きな乖離が、社会を騒がせる事態になることがしばしばあります。

【1】簿価と時価

(1) 簿価とは

簿価とは、会計書類に記載されている資産・負債の価格のことです。

売買した時点の価格がずっと残ります。

例えば、不動産などの固定資産は一般的にそのとき、取得した価格で計上されます。

(2) 時価とは

時価とは、今現在の価値のことです。例えば、1冊2,000円の本が、絶版されたが、人気が出てしまいプレミアムが出た場合、2,000円ではなく、20,000円とかで取引されますよね。

(3) バランスシートでは簿価で評価

会計書類は簿価で評価します。

だから何なの？ とボーっとしている人は大損しています。簿価と時価のズレから、何もしなくてもキャッシュ・カネが出てこないか？というアイデアに気が付く人がいます。

関西でもめた事例を紹介します。

阪神電鉄と阪急電鉄の統合

⇒村上ファンドが、なぜ阪神電車の大株主になろうとか、わかりますか？実は、バランスシートになる簿価と時価の大きな乖離が原因でした。

【2】阪神電鉄と阪急電鉄が統合した理由

●関西以外の方は、あまりピンとこない話ですが、関西の人からすれば、

阪神電鉄と阪急電鉄がくっつくのはありえへん！

全然違う会社やで！ ライバルやし、阪神は庶民！、阪急は高級感やで！

(1) 阪神尼崎駅に阪急電車が止まる！

阪神電車の線路をライバル企業な阪急電車が走るの、関西人で電車好きな人にとって、【衝撃的でありえへんこと】です。

同じ大阪と神戸を走る電車ですが、ブランドイメージが真逆な2社です。東京の人は、他の会社ので鉄道が走るのが当たり前なので、何も感じませんが、この写真は衝撃的でした。こうした、原因を作ったのが、モノ言う株主で有名な村上ファンドですが、なぜでしょうか？

(2) なぜ村上ファンドは阪神電鉄に目を付けたか？

村上ファンドが、なぜ阪神電車の大株主になろうとか、わかりますか？実は、バランスシートになる簿価と時価の大きな乖離が原因でした。実は、次の簿価の値みると、皆さんも「おかしい！」と気が付くはず。2008年当時はそこまで意識がありませんでしたが、今思うと、「そりゃ、攻めるよね！」とみんな思うはず。

● バランスシート（貸借対照表）には、全部の資産の値を書きませんが、そこを分析して類推して資産の値と実態を比較する人が世の中にはいます。

- ・ 甲子園球場 1932 年 簿価 800 万円
- ・ 阪神タイガース戦前 簿価 4800 万円

(清友会計舎通信 https://seiyu-kaikei.com/tsushin_17.pdf より引用)

戦前の値段ならわかりますが、現代の値段にしては“安すぎです。”
阪神タイガースの経済効果は 1,000 億円とされています。

となると、何か仕掛けて、キャッシュが生まれなにかを考えようとなりますよね。

(3) なぜ簿価と時価で大きな乖離があるのか？

簡単にいうと、戦前の値段と今の値段がまったく違うからですね！
戦後の復興によって、時価がどんどん上がっていったのが理由です。

戦前から取得している企業には、そういう簿価と時価が大きく乖離したものがあります。

また、関連会社間の連携がいびつな場合も、本来の時価に合わない帳簿であることがあります。

当然、こう考えますよね！

簿価を時価に変えて現金化するにはどうすればいいですか？

目的は、何もしないで、現金だけ生み出せばよいわけです！

(4) 簿価を時価に変えて現金化するには

答えは簡単で、

株を新たに発行すればよいわけです。

大株主になって、経営権を握って株発行すればよいわけです。

ファンドは世界中から資金を集めて大株主として企業にしかけてきます。

数兆円あれば無敵だし、意外と簡単に集まる額です。

よくニュースで「株式会社阪神タイガース」とか「村上タイガース」と世間を賑わせましたが、まさに、株を新たに発行して現金化しようとしたのです。

ところが、実際は、阪神のファンや関西の生業などの圧力で結局は買収計画が頓挫して、阪急が阪神の株を買い取り、経営統合に落ち着きました。

【3】 バランスシートを見れば、おいしいカネが見える！

(1) 企業のバランスシート見れば、潜在的なキャッシュが見つかる！

事業や製造以外で、キャッシュを生む株主は、日ごろから企業のバランスシートをよくチェックしています。その中に、実態と乖離があり、おいしい資産が眠っているものを探しているのです。

● 戦前から取得している遊休土地

● 親会社より、高収益な子会社

● 現金をたくさん持っている会社

など。つまり、常に狙われている潜在的な資産です。

(2) 高収益事業をどう守るか？逆にどう攻めるか？

当然、高収益で高価値な資産は、企業にとっても大事な資産です。バランスシートを作るだけでなく、どこ資産が狙われているか、逆に資産を有効活用するかを考える必要があります。

ポツとしていると、ハゲタカに狙われますよ！

ハゲタカファンドは、バランスシートを見て、事業活動に影響させないつつ、潜在的な資産を現金化する提案をあなたの会社に突きつけてきます。狙われそうなおいしい資産を早く売却して、余った現金と負債を組み合わせることで事業活動の拡大を狙うことが大事です。企業は、少し現金が足りないくらいでバランスシートを出しておく、外敵から守る事ができますし、あえてそうしている企業はたくさんあります。

バランスシートの特性がわかると、世の中の騒動も冷静に受け取ることができます。

以上、【MBA】簿価と時価の違いを解説しました。

【MBA】赤字よりヤバい黒字倒産がわかる

- 【1】黒字なのになぜ倒産する？
- 【2】運転資金 WC の確保
- 【3】「掛け」をみればすぐヤバさがすぐわかる！
- 【4】下請法の意義

赤字もヤバいけど、黒字で浮かれていて倒産って、普通に考えるとおかしいですよね！でも黒字倒産する企業は意外と多いです。なぜ倒産するのでしょうか？

【1】黒字なのになぜ倒産する？

次の2社は同じ利益が50円ですが、片方は事業継続でき、片方は倒産します。どこが違うか？見てみましょう。

—	A社	B社
現在	60円現金あり	60円現金あり
1カ月後	50円原価支払い	50円原価支払い
2カ月後	150円売上回収	50円原価支払い
3カ月後	50円原価支払い	150円売上回収
計	110円現金あり	110円現金あり

倒産する企業は「企業B」ですね。なぜか？わかりますか？

その理由は、2か月後に「一回現金がマイナスに陥ってしまったから」です。期末は確かに利益が出て現金が増加していますが、**B社は黒字倒産**します。

(1) 現金がマイナスになった時点でアウト

人間の血液の輸血でイメージするとわかりやすいです。A社は血液の一部を確保しつつ、輸血（利益）によって血液が増えました。一方、B社は自分の血液を全部抜いてさらに足りない状態に陥ってから、大量の輸血をした感じですね。B社の場合は生命の危機に陥ることが理解できます。

現金がなくなる赤字も注意ですが、手元の現金を常に確保する方がもっと大事です。

赤字の場合は、借入などでテコ入れが可能ですが、手元に現金がないと事業活動ができず倒産となります。

(2) 手元に数か月分もつ現金が常に必要

一般的に、事業活動の数か月分必要な現金を手元に持っておくのが理想です。家庭でも同じですよ！ある程度の貯蓄をもって、いざという時に慌てずに済むように！と同じです。

一方、心配のあまり、多額の現金を確保するのは、逆に狙われます。ハゲタカファンドとか、現金のにおいていろいろな誘惑が来ます。家庭でも、同じで、無駄使いとかやってしまうのと同じです。

【2】運転資金 WC の確保

(1) 運転資金とは

●黒字倒産を防ぐには、どの値を注視しておけばよいか？を解説します。それが「運転資金(WC:Working Capital)」といいます。

運転資金の定義は広義・狭義といろいろありますが、一番わかりやすいのが次の式です。

運転資金 = 売掛金 + 棚卸在庫 - 買掛金

(2) 運転資金の確保が重要

手元に残す運転資金を増やす方法はシンプルで、もらえる現金は早く！、支払う現金は遅く！つまり、

- ① 売掛金⇒現金回収を早める
- ② 棚卸在庫⇒在庫を早く売る
- ③ 買掛金⇒支払時期を延ばすとすればよいですね。

【3】「掛け」をみればすぐヤバさがすぐわかる！

運転資金にある2つの掛け金（売掛金）、（買掛金）を解説します。

(1) 売掛金

個人のお店での売買なら、買ってすぐに支払うので、瞬時に売り上がります。しかし、実際は、あとで売上を回収する方が多いです。

メルカリで出品して500円の商品が売れたとしても、購入された瞬間に500円は入りませんよね。購入者が完了してから入金されます。購入時と回収時は一致せず、その差に数日のズレがあります。

大きな例でいうと、大きな機械10億円を納入するメーカーがあったとします。大きな金額なので、3か月後とかだいぶ後になって入金されるのですが、その3か月間は入金0円ですから、その状態でも事業活動ができるように現金管理が必要です。

物件が大きいと、入金も大きいけど、回収までは現金が無いので倒産リスクも上がる点に注意です。

(2) 買掛金

売掛と逆で、支払う時期に支払うものです。買った瞬間に支払うのではなく、支払期限がついているものですね。個人なら、クレジット支払いが相当します。企業なら、購入瞬時の支払いはほぼ無く、期限を設けて支払います。昔、クレジット破産する人がいました。これは、買掛金ばかり増えて、支払時期に現金がマイナスになって破産するケースですね。

(3) 掛け金の支払い時期は、力関係で決まりがち。

気を付けておかないと、売掛金が増えて、買掛金が減る状態になります。つまり、

相手は自分へはすぐに支払いたくないけど、
相手は自分からはすぐに支払って欲しいから

掛けのバランスが、日々の現金に影響しますので、会計、調達部門はいつも目を張っています。

【4】下請法の意義

(1) 資本が少ない企業ほど運転資金はカツカツ

事業活動すると、様々な企業から買い物が 증가しますが、支払いについては下請法をよく勉強しなければなりません。下請法の背景は、資本が少ない企業ほど運転資金はカツカツで、すぐに支払わなければ黒字倒産につながるからです。

優良な企業がたくさんあるのに、運転資金の枯渇で倒産は社会にとって、もったいないことです。

下請法にかかる企業と取引する際は、相手先の運転資金を考慮して、迅速な支払いや適正な価格取引をしましょう。会社間の力関係だけでなく、各々の企業の運転資金を維持するためです。

以上、【MBA】赤字よりヤバい黒字倒産を解説しました。

【MBA】 ROA と ROE がわかる

- 【1】 ROA とは？
- 【2】 ROE とは？
- 【3】 自社株買いする理由

企業の収益性を評価する指標で、ROA,ROE が高いと、投資側にとって魅力的な企業であると評価されます。よく、外資では ROE10%以上を要求されます。国内企業は ROE10%もいく企業は少ないですが。

【1】 ROA とは？

覚えにくい用語が2つあり、若干意味が異なるので解説します。どちらか1つと言われたら ROE だけ覚えておけばよいです。

(1) ROA とは？

ROA とは、総資産利益率。総資産からどれくらい利益が出るか？ 収益性を見る指標です。

$$\boxed{\text{ROA(総資産利益率)} = (\text{経常利益}) / (\text{総資産})}$$

(2) ROA を分解して考える

この式を分解します。

$$\text{ROA(総資産利益率)} = (\text{経常利益}) / (\text{総資産}) = (\text{経常利益}) / (\text{売上高}) \times (\text{売上高}) / (\text{総資産})$$

- (経常利益)/(売上高)は、売上高経常利益率として、売上に対する利益の割合がわかります。
- (売上高)/(総資産)は、総資産回転率として、資産に対する売上の割合がわかります。

- (経常利益)/(売上高)は、収益性を重視
- (売上高)/(総資産)は、効率性を重視します。

- まとめると、ROA は収益性と効率性を評価する指標です。

(3) ROA を上げるには？

●2つの企業はそれぞれ ROA が 5%とします。ROA を分解すると次のようになりました。ROA を 10%に上げるにはどの値を上げたらよいか考えましょう。

$$\text{A 社 } \text{ROA}(5\%) = \text{¥} \left(\text{¥} \frac{\text{経常利益 2}}{\text{売上高 5}} \text{¥} \right) \times \text{¥} \left(\text{¥} \frac{\text{売上高 5}}{\text{総資産 40}} \text{¥} \right)$$

$$\text{B 社 } \text{ROA}(5\%) = \text{¥} \left(\text{¥} \frac{\text{経常利益 2}}{\text{売上高 20}} \text{¥} \right) \times \text{¥} \left(\text{¥} \frac{\text{売上高 20}}{\text{総資産 40}} \text{¥} \right)$$

$$\text{A 社 } \text{ROA}(5\%) = (\text{経常利益 2}) / (\text{売上高 5}) \times (\text{売上高 5}) / (\text{総資産 40})$$

$$\text{B 社 } \text{ROA}(5\%) = (\text{経常利益 2}) / (\text{売上高 20}) \times (\text{売上高 20}) / (\text{総資産 40})$$

●ROA から収益性と効率性を分析しましょう。細かく見ると、数値が小さいところを改善すればよいですね。

A 社なら、効率性を上げればよく、売上を 5⇒10 にして、収益率を維持すれば利益も 40%の 4 に上がり、ROA が 5%⇒10%に上がる可能性がある。

B 社なら、収益性を上げればよく、利益を 2⇒4 にすれば利益も 40%の 4 に上がり、ROA が 5%⇒10%に上がる可能性がある。

ROA は単に計算するものではなく、利益、売上、資産のどの値を変えれば ROA が増加するかを検討する指標です。ROA が高い企業ほど評価が上がるからです。

【2】 ROE とは？

(1) ROE とは？

ROE とは、自己資本利益率。自己資産からどれくらい利益が出るか？ 収益性を見る指標です。

●ROA と ROE の公式をセットで理解する

ROA(総資産利益率)=(経常利益)/(総資産)=(経常利益)/(売上高)×(売上高)/(総資産)

ROE(自己資本利益率)=(当期純利益)/(自己資産)=(当期純利益)/(売上高)×(売上高)/(総資産)×(総資産)/(自己資産)

(2) ROE を分解して考える

この式を分解します。

ROE(自己資本利益率)=(当期純利益)/(自己資産)=(当期純利益)/(売上高)×(売上高)/(総資産)×(総資産)/(自己資産)

- (当期純利益)/(売上高)は、売上高当期純利益率として、売上に対する利益の割合がわかります。
- (売上高)/(総資産)は、総資産回転率として、資産に対する売上の割合がわかります。
- (総資産)/(自己資産)は、財務レバレッジとして、自己資産によって総資産が何倍できるかがわかります。

- (当期純利益)/(売上高)は、収益性を重視
- (売上高)/(総資産)は、効率性を重視
- (総資産)/(自己資産)は、安全性を重視します。 </div>

まとめると、ROE は収益性と効率性と安全性を評価する指標です。

(3) ROE を上げるには？

式を見るとすぐわかります。

ROE(自己資本利益率)=(当期純利益↑)/(自己資産↓)=(当期純利益↑)/(売上高)×(売上高)/(総資産)×(総資産)/(自己資産↓)

まずは、当期純利益を増加して、自己資産を下げたら ROE は増加します。少ない自己資産で利益が出ることは株主によってうれしいことです。実際は、売上、総資産を調整しながらとなります。

株主が投資した自己資産から多額の利益・配当がでることを、株主は求めるから

さて、利益を上げるには、売上高と総資産を増加、減少どちらにすればよいか？が問題になります。上の式では、売上高と総資産をともに増加させました。企業によって、ROE のための売上高、総資産の増減対策は異なります。

中には、利益率重視の企業なら売上高を下げ、総資産も下げるところもあるし、その逆もあります。

株主は ROE を評価して、その企業の戦略を推理して、その考えと合う企業に投資します。

【3】 自社株買いする理由

よく、こういうニュースが出ます。「〇〇社、自社株買い数百億円」
なんで、自分の株を買うん？と思いますよね。ちゃんとした理由・戦略があります。

企業の財務のスタイルをよくするため ハゲタカから守るため 株流通量を減らして単価を上げるため
--

どういう意味か？解説します。

(1) 企業の財務のスタイルをよくするため

自社株買いのイメージは、グラビアアイドルのクビレ作り。
つまり、出すところは出して、ひっこめるところはひっこめることで、ROE を上げるためです。
です。

この状態で ROE を上げるには、「自己資産を減らせばいい」ので、自社株買いして、外からの投資額を減らして自己資産を減らす作戦をします

ただし、やりすぎに注意が必要で、ある程度の自己資産・自己資金がないと、借入ができないリスクもあります。適度なクビレで魅力ある企業へ！

(2) ハゲタカから守るため

自社株買いすると、当然現金もなくなります。ただし、内部留保が多かったり、現金をたくさん保有していると、ハゲタカファンドから狙われます。ハゲタカファンドから経営権を強奪されないためにも、経営に影響のない範囲で現金を軽くしておくことも重要です。適度な現金と、それを活かしたレバレッジで収益を上げるのが企業です。

(3) 株流通量を減らして単価を上げるため

自社株を爆買いするので、株式市場に出回る自社株の流通量は減ります。買いたい投資家が増えると、株価は当然上昇し、自己資金が自然に増えます。有利な株価に持って行くにも自社株を買うのです。

まとめると、

●ROE を高めて、

●株価も高める

魅力的な自社株買いです。

でも、爆買いなので、相当現金を保有している時期しかできません。

あなたの勤め先の企業の ROA,ROE を IR 情報から計算してみましょう。あなたの企業の ROA,ROE を上げるにはどうしたらよいか？考えると、トップ、上司の考えも理解しやすくなります。</div>

以上、【MBA】 ROA と ROE を解説しました。

【MBA】お金の現在価値がわかる

- 【1】ファイナンスを知っているかどうか試す質問
- 【2】お金は時間の関数
- 【3】投資物件の計算は知っておこう！

ファイナンスって難しいんですが、簡単な内容だけわかっていれば世の中落ち着いて行動ができます。

- 【1】ファイナンスを知っているかどうか試す質問

●ファイナンスという概念があるかどうかを試す質問があります。

(1) クイズ

あなたは、友人から「10,000円あげる！」と言われました。さてどちらを選びますか？

- ①いますぐ、9,500円をもらう。それ以上はもらわない
- ②明日まで待って10,000円をもらう。

●さて①②どちらを選択しますか？

「ファイナンス」を知っている人はどちらを選ぶと思いますか？

ファイナンスという概念がある人は、①を選びます。

「ええ？ 明日まで待ったら10,000円満額もらえるよ、何で？」と思いますよね。なぜ、9,500円を今欲しがるかわかりますか？

お金の現在価値は、ずっと一定ではないからです。

これが、「ファイナンス」の入り口です。「ファイナンス」の世界に少し入ってみましょう。

(2) なぜ、お金は時間の関数になるの？

●「ファイナンス」を知っている人が、明日10,000円より今9,500円を選択した理由は、

明日10,000円の価値は、現在価値では9,500円未満と評価したから

●明日は何が起こるかわかりません。

明日友人がいないかもしれない
明日友人の気が変わるかもしれない
明日自分がいないかもしれない
という不確実なリスクがあるからです。

一方、まったく不確実なリスクが無い！と判断すれば、明日10,000円の価値は、現在価値では10,000円と評価するでしょうね。

なお、こんな質問ならどうでしょうか？

あなたは、全く信用できない友人から「10,000円あげる！」と言われました。さてどちらを選びますか？
① いますぐ、9,000円をもらう。それ以上はもらわない
② 明日まで待って10,000円をもらう。

多くの人が①を選ぶでしょう。「信用できないから、早くくれ！」という思いが走りますよね。

時間が経過すると、いろいろわからない不確実なリスクを考慮するので、その分、評価額を下げるのが現在価値です。

現在価値は計算することができ、式で書くと、現在価値は $\frac{X}{1+r}$ と書き、r を割引率として評価します。

上の例では、 $X=10,000$ 円、 $r=5\%$ とすると現在価値は $\frac{X}{1+r}=9,524$ 円
と、明日10,000円もらえる現在価値は9,500円程度となります。

上の例で信用できない友人の場合は、 $X=10,000$ 円、 $r=5\Rightarrow 15\%$ と割引率を上げて評価します。それだけ信用できないってことです。すると現在価値は $\frac{X}{1+r}=8,696$ 円と、
明日10,000円もらえる現在価値は8,600円程度となります。1,400円程度は貰えないリスクとして評価しています。

(3) 現金支払いを優先する店がある理由

電気屋さんとか、スーパーマーケット行くと、クレジットより現金払いの方がポイントが高くつくことってありませんか？なぜかわかりますか？

●次の入荷のために現金が必要で、黒字倒産を防ぐ理由もありますが、あとで支払われるクレジットより、今もらえる現金の方が価値があるからです。

ファイナンスを知っているとこんな、値引き交渉もできます。

定価10,000円だけど、今すぐ現金で払うから9,500円でもいいだろう！
先ほどの現在価値の計算を知っている店員がいて、割引を7%くらいで見たら、
・クレジットだと、後で現金が来るからリスクをみて $10,000/1.07=9345$ 円の価値しかない！
・今客から9,500円が入る！
としたら、今9,500円にした方が価値があると判断して、値引きするでしょうね。

【2】 お金は時間の関数

この記事読んでよかったと思えるのは、2つ理由があります。

- ・お金の価値は時間が経過すると変化する
- ・その変化量は簡単な式で計算できる

この2つだけわかれば、ファイナンスを日常生活で駆使でき、価格交渉も強くなれます。

(1) お金の価値は時間が経過すると変化

●紙幣は、ずっとその値段ですよ。でもお金の価値はリスクによって変化します。未来の価値を現在の価値に評価する必要があります。

(2) その変化量は簡単な式で計算できる

未来に対する現在価値は $\frac{X}{1+r}$ の式で評価できます。この式で十分です。簡単です。

あとは、 r をいくりにするかですが、

- ・電力会社が倒産する確率（ほとんどありえないくらい安全）は5%
- ・ベンチャー企業（いつ倒産しても仕方がないくらいリスク）は15~20%くらいです。それと、あなたの肌感覚で r の割合を決めればよいです。

お金の価値が時間の関数でわかると、生活が変わります！まじで！

【3】 投資物件の計算は知っておこう！

ファイナンスの基礎は、仕事中によくかかってくる、マンション経営にも役立ちます。

(1) このマンションは買いますか？

●勧誘の電話なので、当然大損こく物件ですが、ちゃんと見積もれますか？

魅力的なマンションがあります！定価は4,000円の新築です。立地の良さから月15万の家賃収入は確実です。いかがでしょうか。25年間貸せば、 $15 \times 12 \times 25 = 4,500$ 万円とペイできます。

どうでしょうか？このマンション買って賃貸経営しますか？ 確かに言っていることは間違っていないし、詐欺ではありません。

問題なのは、

4,500万円の現在価値があるのか？ですよ！

●賃貸経営で長期間やれば、当然未来になればなるほど不確実なリスクが上がります。

1年目の賃料を15万円/月としたら、

2年目の賃料は $\frac{15}{1+r}$ 万円/月

3年目の賃料は $\frac{15}{(1+r)^2}$ 万円/月

...

とどんどん価値が下がっていきます。

●仮に 25 年間長期間 15 万円/月貸せたとした場合は、永久年金法で計算できます。
安定的に経営ができたとして $r=5\%$ とすると、
現在価値は $15 \times 12 / 0.05 = 3,600$ 万円
と 4,000 万円以下になります。

仮にベスト条件としても 3,600 万円と投資額以下なので、投資しない方がよいとわかります。

実際は、空き部屋の時期や、家賃下げるリスク、設備改修などのコストがかかってくるので、もっと現在価値は下がります。下手すると 2,000 万円台かもしれません。

以上、【MBA】お金の現在価値を解説しました。

<

【MBA】 キャッシュフローと DCF 法がわかる

- 【1】 キャッシュフローとは
- 【2】 等比数列の復習
- 【3】 DCF と永年年金法を使って価値を計算しよう！

高校数学の等比数列がここで活躍します。将来のお金の価値を現在価値に直すために必要です。

【1】 キャッシュフローとは

(1) キャッシュフローとは

キャッシュとキャッシュフローは何が違うの

厳密な定義では、いろいろ違いがありますが、最も簡単に書くと、

- キャッシュは現金そのもの(時間の概念は無い)
 - キャッシュフローはファイナンスで扱う現金(時間の概念が有る)
- くらいで OK です。

知人から 10,000 円もらえると聞きました。どちらを選択しますか？

- (1) 明日もらえるので、明日まで待って 10,000 円もらおうとする
- (2) 9,600 円でいいから今すぐもらう

●つまり、

- ・いつまでも待っていても 10,000 円がもらえると考える⇒キャッシュの考え方
 - ・明日以降の不確定要素を考慮して、現在価値に直した価値に直す⇒キャッシュフローの考え方
- の違いがあります。

上の例(2)は、明日もらえない確率を 5%以上と判断したため、 $10,000/(1+0.05)=9524$ 円の現在の価値を評価して、9,600 円今すぐもらおうとしました。

キャッシュフロー来たたら、未来の不確定要素を考慮したと思って OK

(2) ファイナンスの価値は現在価値で評価する

ファイナンスでは、未来の不確定要素を考慮して、未来に起こり得る価値を現在の価値に直します。この値を、現在価値とか正味現在価値(Net Present Value:NPV)といいます。

例えば、未来に 10,000 円を手にするとして、その価値を現在の価値に直しましょう。

未来が遠いほど、現在価値を低く見積もる

よく使うのが、不確定要素を確率で評価して、年単位で割引く方法です。未来に 10,000 円を手にする場合、不確定要素の確率と年後を変数と振った場合でそれぞれ現在価値を評価します。

5%で毎年割引くと、10 年後に 10,000 円をもらえる価値は現在でいうと 6139 円程度とわかります。当然、不確定要素の確率が高まると、それだけ現在価値は低下します。

【2】 等比数列の復習

先の 10,000 円の現在価値の計算は等比数列を使っています。等比数列は複利、現在価値などファイナンスで重要な計算を担う式です。復習しましょう。

(1) 一般項

等比数列の一般項を復習します。初項 a_1 、公比 r を使った一般項 a_n は $a_n = a_1 r^{n-1}$ ですね。高 1 か高 2 で学ぶ内容です。文系、理系関係なく理解できるはず。

(2) 等比数列の和

この辺から、高校数学がついていけなくなる人が増えてきますが、落ち着いて書くと、

$$S = a_1 + a_2 + \dots + a_n = a_1 + a_1 r + \dots + a_1 r^{n-1} = \frac{a_1 \{r^n - 1\}}{r - 1}$$

よく、このあとやるDCF法とかNPVの計算で使います。

【3】 DCF と永年年金法を使って価値を計算しよう！

(1) DCF 法とは

DCF (Discounted Cash Flow) 法といいます。すでにキャッシュフローで解説したように、未来の不確定要素を考慮して現在価値に換算する方法です。

例えば、割引率 5% を仮定して、毎年 1,000 万円入る場合の現在価値を計算します。

将来の不確定要素を一切考えない場合は、単純に $5 \times 1,000$ 万円 = 5,000 万円と考えます。

実際、将来のことは保証できないので、ある程度の価値を割引きます。

- ・ 1 年後： $1,000 \div 1.05 = 952$ 万円
- ・ 2 年後： $1,000 \div 1.05^2 = 907$ 万円
- ・ 3 年後： $1,000 \div 1.05^3 = 863$ 万円
- ・ 4 年後： $1,000 \div 1.05^4 = 822$ 万円
- ・ 5 年後： $1,000 \div 1.05^5 = 783$ 万円

$952 + 907 + 863 + 822 + 783 = 4,327$ 万円と 673 万円分はリスクによって価値が割り引かれています。

このように、債券、株式、不動産などの資産・収入はDCF法を使って現在価値で評価します。

(2) 永年年金法とは

先ほどの例は5年間と有限でしたが、一生もらい続ける場合は、どのように評価すればよいのでしょうか？

毎年 1 万円を未来永劫もらい続けるとしたら、資産 ∞ になってしまうと考えてしまいますが、将来の不確定要素を含めるようどうなるのでしょうか？ この場合、「永年年金法」で次のように計算します。

$$\boxed{\text{「永年年金法」 キャッシュフローの現在価値 } PV = (\text{毎年のキャッシュフロー}) / (\text{割引率})}$$

毎年 1 万円を未来永劫もらい続ける場合は、割引率 5% として

$$1 / 0.05 = 20 \text{ 万円}$$

意外と価値がないようですね。この式がわかると、ずっと支払わなくてもいいから、今 30 万円ちょうだいと言った方がよいとわかります。

● 毎年確実に入る資産の現在価値は割引率で割った値程度ということです。

例えば、家賃収入化したい場合、その家の資産の割引率に相当する額を家賃とすればよいですね。

4,800 万円の家の場合、5% は 240 万円 月 20 万円くらい家賃で取れると、家賃収入の現在価値と購入価格が合うってことです。実際は、家賃相場はもう少し安く、月 15 万くらいでしょうか？

DCF 法でキャッシュフローの現在価値を理解し、
DCF 法と永年年金法であらゆる資産の現在価値が計算できると
買取や売買価格の数値の決め方がわかるようになります。

以上、【MBA】キャッシュフローとDCF法を解説しました。

【MBA】メンタルヘルスの重要さがわかる

- 【1】休職が増える職場
- 【2】休職者による組織の対応
- 【3】ISO や品質監査ではメンタル不良は見抜けない

- QC プラネッツも一回休職しました。ゆっくり好きなことをやって徐々に社会復帰できました。
- 絶対無理しないで！ 自分の心が、一番わかっているし、一番正しい答えですよ。
- おかしいのはあなたではなく、社会です。社会がメンタル不良だから、まともな人がメンタル不良になるんです。逃げていいですよ！
- 津波や火事が起きたら、逃げますよね！ でも、目に見えないストレスは逃げようとなりにくいんです。

メンタルヘルスと品質管理は密接につながっていますが、現状、品質管理・品質監査からメンタル不良が見抜けません。どうかせんといかんね。ちょっと考えます。

【1】休職が増える職場

- ストレスのもととか、あなたをいらだたせる原因を「ストレス」といいます。案外「ストレス」から逃げる環境にいれば、すぐ治りますが、その環境に戻るとまた悪化します。

(1) ストレスが職場にいっぱいある

ストレスの種類はいろいろありますが、職場環境では次の5つですかね。

- ・仕事がキツイ・合わない
- ・やりたくない仕事ばかり
- ・過度なプレッシャー、QCD
- ・ハラスメント
- ・人間関係が悪い環境

(2) 辛かったら、思いっきり泣いていい

- よく、大人だから泣くな！いい歳して何泣いているの？

と、言われたり、言われなくても周囲の目からそう感じますよね。

でも思いっきり泣いてええよ！心の感情が一番正しいから！！！！

それに、相手が異常事態と判断します。私の場合そうでした。保健室で大泣きしたなあ。保健師が大慌てして、即日休職でした。

休職した直後は、恥ずかしい、自分の人生終わったと思ったけど、

「俺、負けたけど、よー頑張ったわ」

と玉音放送が脳内に流れました。

「耐え難きを耐え、忍び難きを忍び、…」俺の戦争は終わった。負けたけど、ちゃんと生きてる！しんどい中、よく耐えたし、よく頑張ったと、エネルギーがすべて出し切りった感でした。

その数年後はちゃんと勝っていますよ。環境次第でどうにでもなるんです。

我慢ってマジで最悪

何で我慢せないかんのやろ？ せんでええよ！

自分に素直であれ！です。

自信とは、素直な自分を信じる事。外乱は無視でいい。

(2) ドラクエの勇者も「逃げる」があるよ

●よく言うんですけど、勇者でさえ「逃げる」コマンドがあります。我々だって「逃げて」いいよ。

逃げないといけない場面も人生あります。「根性無し」、「卑怯」と言われても自分を守りましょう。自分の体があつての話だから。

(3) 寝れなくなるのが一番危ない

何よりも、眠れないのが一番ヤバイ！

脳が回復しないと思考停止になります。何をしでかすかわからないから。

人間の最強の能力は、寝れること！

【2】休職者による組織の対応

(1) 急に来るから慌てふためく

急に「明日からしばらく休みます」と来ます。メンタル不良で休職した経験がない人がほとんどなので、寝耳に水状態で、慌てるし、「逃げやがった」、「何であいつの分も仕事しないとアカンねん」となります。

でも、慌てず、ゆっくり対応しましょう。次はあなたがメンタル不良になるかもしれないから。

(2) 業務品質にも影響が出る

●人が減るので、リソースが減り、業務が増えたり、やったことがない業務に急に対応しないとイケないので、品質低下や納期遅延が発生しがちです。

●そうならないように、作業標準化しておくべきですが、現状、標準化していない職場が多いです。

ただ、本人がしばらくいない、もしくは、復帰後異動となる可能性が高いので、これを機に、本人がやっていた業務のやり方を変えるチャンスでもあります。

コツコツ手入力している業務なら自動化するとか、やり方を変えて工数を変えるなどしてもよいでしょう。

(3) 対岸の火事じゃないから無理しないで

メンタル不良は他人事ではありません。

メンタルは筋肉のように鍛えることができない。すり減らす一方だから

気にしない技術もあるけど、毎日嫌な環境ならさすがに神経すり減らすよね。

【3】ISO や品質監査ではメンタル不良は見抜けない

これだけ、メンタル不良問題が職場にあるので、その前に改善を促す仕組みが必要です。でも、その仕組みがないのも現状です。組織をチェックする監査で見抜きたいですよね。ISOなどでは見抜けないのでしょうか？

(1) 要求事項

ISO9001 2015 を見ると要求事項「7.1.4 プロセスの運用に関する環境」にあります。具体的な要求事項を見ると、

組織は、プロセスの運用に必要な環境、並びに製品及びサービスの適合を達成するために必要な環境を明確にし、提供し、維持しなければならない。

注記 適切な環境は、次のような人的及び物理的要因の組合せであり得る。

a) 社会的要因（例えば、非差別的、平穏、非対立的）

b) 心理的要因（例えば、ストレス軽減、燃え尽き症候群防止、心のケア）

c) 物理的要因（例えば、気温、熱、湿度、光、気流、衛生状態、騒音） これらの要因は、提供する製品及びサービスによって、大いに異なり得る

「b) 心理的要因（例えば、ストレス軽減、燃え尽き症候群防止、心のケア）」を確認することになっていきますので、メンタル不良になる恐れがあるかどうか確認することができます。

(2) 受審側に直接聞いても問題ないと言われる

でも、「メンタル不良になる恐れがある」と受審側は答えませんよね。だったら改善しろよ！っとツッコまれるから。職場を管轄するリーダであれ、

- ・ 予期しうるメンタル不良と
- ・ 予期できないメンタル不良が

発生します。後者側が多いです。突然、医者診断書を持って来るわけですから。辞表と同じです。

(3) 見抜くポイント

じゃーどうやって審査で見抜きましょうか？品質監査ってネチネチやるわりに

- ・ 品質不正は見抜けなし
- ・ メンタル不良も見抜けなし
- ・ 単に PDCA が回っているかしか見ない

から、ショボいという印象を持ちがちです。

●メンタル不良を確認するなら、例えば

- ・ 「平均残業時間ってどれくらいですか？」
- ・ 「職場の雰囲気大丈夫ですか？」
- ・ 担当者を監査に連れて来て、「職場でいやなことがありますか？」

などの聞き方があるでしょうね。

ただし、メンタル不良のための質疑では、偏った審査になってしまうので、例えば、

「人員が減ったことによって前年度の品質目標が達成しなかった、その原因の1つはメンタル不良ではないかと思うので、審査で確認させてほしい」

という流れを作る必要があります。

メンタル不良者が出るのは、その組織のトップにとって恥と思う人が多いので、あまり外に出したくない話ですが、メンタル不良者が増加する職場環境であることは間違いありません。

50年間も働くのだから逃げて休んでいいので、自分を大事しましょう。

休んで、自分のテンションが高まる気を集めましょう。

風向きがいつの間にか変わっていることが結構あります。

その部署では休職した負け組でも次の職場ではエースになったりしますよ。意外とイケるから、大丈夫！

以上、【MBA】メンタルヘルスの重要さを解説しました。