

経営する心  
経営する技術  
経営する数字  
この三位一体が成功する経営だ

## 大企業の景況感 製造業は横ばい!

日銀短観 10月1日発表

9月の大企業の景況感を示す判断指数〔「良い」から「悪い」割合を差し引いた値〕は、主要指標の製造業で前6月調査と同水準のプラス23の横ばいになった。12月の先行き判断は4ポイント下落のプラス19と先行き慎重な予測をしている。

一方、大企業・非製造業は2ポイント下落のプラス20と、02年12月以来の悪化。12月の先行きは1ポイント回復の21の予測だが、全般的に不透明感をにじませている。

### 業種別判断

大企業・製造業は、素材業種全体で19と前回調査より2ポイント低下した。とくに木材が大幅に悪化したほか、鉄鋼、非鉄金属や石油、窯業・土石の景況感もやや後退した。加工業種は全体で前回調査より1ポイント低下して23になった。精密機械、電機、造船・重機、自動車は改善したが、金属製品は11ポイント低下のマイナス13に悪化している。

12月の先行きは、製造業全体で4ポイント低下の19を予測。素材業種全体は18とほぼ横ばいだが、化学、石油は下落、非鉄金属は回復の予測。加工業種では一般機械、電気機械や精密機械が落ち込む反面、造船・重機は10ポイント改善の39を予測している。

一方、大企業・非製造業の現状は、2ポイント低下の20になり、業種別では情報サービスや個人サービスを除く全業種が悪化している。先行きは1ポイント回復して21の予測で、卸、小売やサービス関連が回復を見込んでいる。

### 売上と収益計画

07年度の売上高は、前年度に比べ製造業が4.5%増、非製造業が2.8%増を計画。売上高経常利益率は製造業6.65%、非製造業4.12%をそれぞれ計画している。

### 設備投資計画と雇用の過不足感

景気先行指標である07年度の設備投資計画は、前年度に比べて製造業が12.1%、非製造業も6.7%とそれぞれ増加計画で、大企業全体では8.7%と高水準の計画。

人手の過不足感を示す雇用人員判断は、製造業が不足超の7、非製造業が同17と「不足感」が根強く、先行きはさらに不足感が増している。

大企業の景況判断			
業種	2007年		
	6月	9月	12月予測
製造業	23	23	19
繊維	12	7	5
木材・木製品	9	13	5
紙・パルプ	9	6	3
化学	24	28	19
石油・石炭	23	23	10
窯業・土石	18	16	16
鉄鋼	38	34	33
非鉄金属	29	24	32
食料品	12	7	7
金属製品	2	13	11
一般機械	49	46	38
電気機械	21	24	18
造船・重機	23	29	39
自動車	25	29	29
精密機械	20	28	18
非製造業	22	20	21
建設	2	1	2
不動産	53	50	42
卸売	23	17	19
小売	11	8	18
運輸	24	23	22
通信	37	35	21
情報サービス	41	49	50
電気・ガス	12	6	4
対事業所サービス	35	30	35
個人サービス	10	13	16
飲食店・宿泊	11	12	6
リース	30	23	15
大企業2459社 回答率 98.8%			

## 中小企業の景況感 製造、非製造業ともに悪化!!

一方、中小企業(資本金2千万円以上1億円未満)の景況判断指数は、製造業が前回より5ポイント悪化してプラス1になり、非製造業も3ポイント低下のマイナス10になった。

12月の先行きは製造業が2ポイント改善してプラス3、非製造業は1ポイント悪化のマイナス11と厳しい予測になり、大企業と中小企業の景況感に落差がきわだっている。

	中小企業選択肢別社数構成比%			
	製造業		非製造業	
	6月	9月	6月	9月
よい	25	22	16	15
さほど良くない	56	57	61	60
悪い	19	21	23	25
よい・悪い(指数)	6	1	7	10

### 業種別の景況判断

上表をみると製造業は6月に比べて「よい」とする企業の割合が前回の25 22に減少し、「悪い」が19 21に増加のため景況判断指数はプラス1になり、大企業の23に比べてその格差はいぜん大きいことがわかる。

素材業種のほとんどが前回より悪化し、加工業種では食品、造船・重機のほかは景況感が低下している。

12月の先行きは、2ポイント改善してプラス3になり、素材業種は全体で3ポイント改善してマイナス5。加工業種は全体で1ポイント低下のプラス7と慎重な判断をしている。

一方、非製造業全体では、6月に比べて「よい」とする企業割合が16 15に減少、「悪い」が23 25に増加のため、景況判断指数も3ポイント悪化のマイナス10になった。業種別では通信を除く全ての業種が悪化しており、先行きも卸、小売や通信のほかは低下見込みで、全体でマイナス11と1ポイント悪化を予測している。

中小企業の景況判断			
業種	2007年		
	6月	9月	12月予測
製造業	6	1	3
繊維	23	26	23
木材・木製品	13	31	20
紙・パルプ	19	18	13
化学	11	2	4
石油・石炭	10	9	13
窯業・土石	11	22	17
鉄鋼	38	36	35
非鉄金属	31	18	18
食料品	9	6	2
金属製品	17	12	7
一般機械	28	23	16
電気機械	11	6	11
造船・重機	23	26	31
自動車	26	25	14
精密機械	6	2	5
非製造業	7	10	11
建設	17	21	28
不動産	16	13	12
卸売	7	10	9
小売	24	25	18
運輸	1	2	6
通信	4	5	17
情報サービス	26	19	17
電気・ガス	7	7	7
対事業所サービス	11	9	0
個人サービス	1	8	7
飲食店・宿泊	11	18	19
リース	15	14	11
中小企業5399社 回答率 98.5%			

### 設備投資計画

大企業の強気の投資計画に対して、中小企業の07年度計画は前年度に比べ製造業がマイナス13.6%、非製造業がマイナス8.9%と共に大幅な減少計画になった。

### 売上高と収益計画

07年度の売上計画額は前年に比べて製造業2.3%の増加計画に対して、非製造業は0.0%の横這い計画。同売上高経常収益率は製造業3.80%、非製造業が2.47%と前回より下方修正している。

### 雇用と資金繰り判断

全体で人手不足感が増加し現状の不足超6から先行きは11に拡大。資金繰りは前回よりやや悪化し、金利動向の先行きは上昇判断。

## 全国と群馬の経済動向

【県内の経済動向】(大型小売店) 7月の売上は前年を下回ったが、8月は猛暑で飲料、夏物衣料が好調で前年を上回った。(家電量販) 7月は前年水準を下回ったが、8月はエアコンや冷蔵庫が好調で前年を上回った。(乗用車販売) 7、8月ともに前年を下回った。車種別では小型車と軽自動車は下回ったが、普通車は前年を上回った。(住宅着工) 7、8月は持家、貸家、分譲ともに前年を下回ったため全体で大幅な減少。

(公共投資) 7、8月は市町村などの発注増加で前年を上回った。(企業生産) 鉱工業生産指数は、6月に低下した後、7月は再び上昇した。電気機械は半導体関連、一般機械は金型関連の受注が増加し、堅調な生産を続けている。自動車(普通車・小型車)も新モデル投入を背景に生産水準を引き上げている。(雇用) 8月の有効求人倍率は1.70倍と高水準にあり、雇用保険受給者数も前年比5.9%の減少した。

	生産関連指数				雇用				公共投資	
	鉱工業生産指数		大口電力使用量		有効求人倍率		公共工事請負高			
	左・前月比	右・前年同月比	前年同月比				前年同月比			
	全国	群馬	全国	群馬	全国	群馬	全国	群馬	全国	群馬
平成18年4月	1.4	3.6	0.2	3.5	0.8	1.3	1.04	1.42	17.3	5.6
5月	1.3	3.9	2.6	9.9	2.0	1.8	1.07	1.37	0.7	7.4
6月	2.1	5.0	2.0	6.1	1.5	1.7	1.08	1.39	13.2	21.7
7月	0.9	5.1	0.6	3.1	2.2	1.6	1.09	1.39	4.3	8.8
8月	1.8	5.9	2.4	5.2	3.0	1.9	1.08	1.39	13.9	27.3
9月	0.7	5.2	0.8	2.0	0.7	1.6	1.08	1.31	10.6	1.1
10月	1.6	7.4	2.1	3.5	2.3	3.6	1.07	1.33	2.0	13.5
11月	0.8	4.9	2.6	3.7	2.7	8.2	1.07	1.37	5.6	6.5
12月	0.8	5.1	2.4	0.2	1.8	8.0	1.06	1.37	1.7	16.2
平成19年1月	2.3	4.4	4.6	0.5	2.1	7.2	1.05	1.48	0.9	11.3
2月	0.7	1.7	0.2	2.2	1.8	8.2	1.05	1.50	4.6	97.9
3月	0.4	1.7	3.8	3.6	3.2	8.4	1.03	1.52	17.1	6.4
4月	0.4	2.0	4.0	1.6	2.2	5.2	1.05	1.68	1.5	1.6
5月	0.4	2.6	3.5	4.6	3.4	6.0	1.06	1.82	0.4	12.8
6月	0.3	2.1	4.1	1.4	2.8	6.7	1.07	1.88	2.9	16.1
7月	0.1	2.4	1.8	3.7	1.6	3.4	1.07	1.77	4.0	46.5
8月	0.3	2.2	-	-	-	3.3	1.06	1.70	5.1	4.4

	個人消費関連指標								新設住宅着工数	
	乗用車登録台数(前年同月比)				大型小売店売上		家電量販店売上		前年同月比	
	全国	群馬	登録車	軽乗用車	全国	群馬	全国	群馬	全国	群馬
平成18年4月	5.0	6.0	13.5	11.7	0.5	0.8	-	2.4	15.0	3.0
5月	6.4	6.8	11.5	4.9	0.9	0.2	-	7.2	6.7	15.8
6月	2.8	2.1	3.8	17.0	0.5	0.3	-	6.1	4.7	20.5
7月	6.2	3.1	5.5	24.0	1.0	0.0	-	2.0	7.5	6.4
8月	2.5	8.4	1.3	31.5	0.6	1.4	-	1.9	1.8	5.3
9月	4.3	1.5	6.1	10.7	0.8	1.2	-	1.9	4.0	3.7
10月	3.6	1.4	3.8	13.6	1.7	1.8	-	5.4	2.2	29.8
11月	0.9	4.5	3.1	21.1	0.8	1.1	-	2.1	4.0	23.3
12月	1.6	2.7	4.1	19.6	1.6	2.5	-	6.1	10.2	53.6
平成19年1月	5.3	2.4	8.7	11.7	0.6	1.5	-	6.0	0.7	12.9
2月	4.2	3.0	11.2	15.6	1.4	0.9	-	1.7	9.9	13.3
3月	7.1	3.7	11.2	15.7	0.3	0.2	-	6.3	5.5	11.9
4月	7.3	2.0	5.1	3.6	0.8	0.7	-	0.7	3.6	1.0
5月	4.8	5.6	11.6	6.8	0.3	0.3	-	7.6	10.7	26.9
6月	8.0	12.2	18.6	1.3	1.8	1.8	-	3.9	6.0	8.7
7月	9.7	13.8	11.2	18.6	2.5	2.5	-	7.1	23.4	33.8
8月	2.1	4.6	1.4	10.3	1.8	1.8	-	11.2	43.3	26.1

注:「大型小売店売上」は新設店ベース。

## 「成功の経営」

その論理と結論

最終回

「成功の経営」は今回が最終の講義です。あらかじめお断りしておきますが、私は坊主でもなければ宗教家でもなく、ましてや 教の主でもなく、ひとりの人間、一介の税理士であり、医業経営コンサルタントです。仏教を広めることを意図しているものでも、 教や特定の宗派を広めることを意図しているものでもありません。

講義に仏教の引用が多いのは人間であるシャカの教え、仏知見というものが現代の経営にとって最も必要でかつ万古普遍の原理であるからです。なぜならば、経営は人間がやる。法人とは人間の集まりです。その人間とは何か。命とは何かを考えると人間シャカの智慧を万古普遍の教えとしてここから導かれるものを選んで通るわけにはいかないと考えるからです。

事業経営とは人間が人間の為に人間による利益創造活動であるゆえに、人間を離れての事業経営はないと洞察するからです。人間を豊かにするのが事業経営であり、この豊かとは財の豊かさであれば、心の豊かさもあり、地球環境の豊かさもあります。

自分の豊かさあれば他人の豊かさもあり、世代間を超えた豊かさもあり、歴史的な進化の豊かさもあります。

自分も他人もそっくり含めての人間そのものを豊かにするのが事業経営である。金を儲けるのは結構だが単に自分だけ、自社だけの金儲けの手段であってはなりません。だからこそ仏教的な智慧が必要となるのです。

### 結びにかえて

経営には色々苦勞やリスクがあるものだ。売上減少、利益減少も、人間関係、得意先等々の関係者とのトラブルも避けられない。売上増加、利益増加にあっても別の角度から見れば、それなりの困難苦勞もあるものだ。攻めるも苦勞、守るも苦勞、破れるのも苦勞、勝ちも苦勞だ。

財産の無い苦勞も、財産が減る苦勞もある。財産の有る苦勞も、財産が増えてしまう苦勞もある。片側から見れば片側しか見えないものだ。モノごとの反対側の苦勞は見えないものだ。「この世は苦のシャバなり」「生きることは苦なり」同じように「経営とは苦なり」と、まずこの認識からスタートする。ここからスタートしないから実際に苦勞にぶち当たったときに少々の苦勞でも簡単にバックしてしまう。その上で、「苦勞を楽しみとする」「苦勞の中に楽しみを発見していく」「いかなる困難苦勞をもそれを乗り越えて生きる」と決意する。

「経営は赤字であろうとも心の中までは赤字にしない」と悟ること。「赤字ならば赤字のままでも懸命に生きていく」と観念する。「倒産したならば倒産しちゃったと天に向かって大声で叫ぶ」。その上で生きていく。命の実相においては倒産もなにも関係ないのだ。

「自分の息が呼吸していること」これが命の実相だ。これを覚えることが経営禅者としての真骨頂の生き方なのだ。動の中の不動の生き方なのだ。苦勞イコ - ル楽の生き方なのだ。「苦樂一如」の生き方なのだ。

数ある苦勞の中でも資金繰りの苦勞は地獄の苦勞であろう。この地獄は落ちたものしかわからない。これが一、二番の苦勞であると思う。この世の生き地獄である。それはいつの時代にあっても確実に存在する。親の仇にも相当する。

この講義の目的はこの地獄からの解放を狙って書いたものです。またこの地獄に落ちないために、経営者は何をやり、何をやってはならないかを書いたものです。

人生の三大不幸である病、煩悶、貧乏のうち貧乏経営からの脱出法と煩悶からの脱出法を述べています。貧乏経営の本当の原因は経営者自身に金運金力が無いということ。そして金運金力は煩悶から脱出しえない限りは得られないということ。色々執拗に繰り返し、くり返し述べてきましたが、それには理由があります。

「雨だれ石を穿つ」の例えどおり、反復こそ血となり、肉となるということで、通り一遍では時間と金の浪費になってしまうからです。潜在意識にたたき込む方法を取り入れています。

また経営は人間がやるのであるから、経営を論ずるにはその実行者たる人間の価値観、宇宙観、死生観まで切り込んでいく必要があると思い、私自身が普段常日頃考えていることを述べたものです。

いかなる理論よりも究極的には、**経営者本人**に「**気運、金運、金力**」がないかぎり、見た目には繁盛していても、やがては衰滅していくものであることは多くの事象が証明している。一方、いまはたいしたことはないようにみえても「**気運、金運、金力**」のある**経営者本人**であればやがては隆々として繁栄していくものである。ただしこの「**気運、金運、金力**」は、油断するとすぐなくなる。常に普段に日常的に欠かさずに修練していくことが肝要である。

なお、金運とは、必要なときに必要なだけの金が集まる能力をいう。金力とは金を生かす能力をいう。

色々あるのが人生だ。しかし、それを乗り越えていくのが真の人生だ。人生も、経営もリスクはつきものだ。しかし、それに備えながら、注意を怠らずに、前へ前へと乗り越えていくことだ。

大小様々な困難があろうとも、何十億数百億のリスクがあろうとも（負荷に耐えられないものはないのと同じこと。ここを悟ることが重要）引いたままにしたら人生も経営も面白くない。

立ち止まり、廻り道をしながらもそれを乗り越えていくところに人生も経営も真の生き甲斐がある。まさに、この世に生まれた甲斐がある。成功の経営とはこれをいう

結果は問わない、すでに成功しているのだから、人生は元より困難なし。困難の名字あれども、

実たる困難はなし。困難は影、幻影なり。欲多ければ困難多く、欲少なければ困難なし。欲なきところ困難なし。

生まれるときは自分の力に非ず。自分の力で生まれることはできず。死ぬときも自分の力に非ず。自分の力で死ぬことはできない。

生まれるときも自分がいま生まれたということも自分では自覚できない。同じように死ぬときも自分がいま死んだということは自分では自覚できないのだ。あとの人が確認できるだけで、自分で自覚できないものは怖くはない。ここが急所だ。

自分の力ではどうにもならないにもかかわらず、「いま生きているそのとき」の自分の力を発揮する。自分の力でどうにかなるのは「いま生きている自分の命」だ。これが生だ。これが人生だ。

「生に生まれて生に死す」これは私の、二十歳のときの言葉である。

只生きて生きて生き抜く。只死ぬまで生き抜く。

豊かにとか、何かにとかに執られることなく「只（ひたすら）生きる」ことだ。豊かな生活でも貧乏な人生ということもある。貧乏な生活でも豊かな人生ということもある。貧乏な生活で貧乏な人生だけは避けたいものだ。豊かな生活で豊かな人生こそ目指すものだ。

豊かな生活は金で解決できるが、豊かな人生は金では手に入れることはできない。豊かな人生とは金持ち、貧乏の分かれる前の堂々たる生き方をいう。貧乏と豊かを分別する前の堂々たる人生のことをいう。人の価値は生と死との分かれる前の「生死一如の堂々たる信念」があるかないかにかかっている。

「ただ困難を乗り越えて生きていく」ことだ。その後は知らずだ。人間とは、人生とは、色々な困難を乗り越えていくところにあり。経営とは、成功の経営者とは、幾多のリスクと困難を乗り越えていく者である。成功とは結果ではない、過程である。成功に向かってあらゆる困難を乗り越え行修していくこと。それがすでに成功ということである。

実務上の大小色々様々な困難を乗り越え、七情五欲の主人公となり、生老病死のあらゆる困難を乗り越えていく。

これが人生だ。これを肚で知ることだ。

これを悟れる者よ、幸せなり。

### 経営の癒しの山家 無流庵起業塾の誓願

経営は菩薩の修行なり。菩薩の修行とは智慧と慈悲の修行である。戦略と戦術の修行である。金運と金力の修行である。

金を儲けるのが上手でも最後は事業に負けた世界一の大富豪西武の堤義明ではなく、金を儲けるのはヘタでも最後に事業に勝つという「金運金力開発の智慧」を残す。

なぜならば事業が爆発的に伸びるのは戦略と金運の賜物であり、下がる時は努力不足という必然であるからである。この努力不足とは金運金力の努力不足のことである。金運金力が不足す

るから事業は衰退してしまうのだ。

金運金力開発の智慧は経営関係者の人間性そのものの中にある。  
無流庵は人間としての経営関係者に金運金力を開発する智慧の庵のことである。  
経営は赤字でもそれなりに楽しく経営していける智慧を開発する。  
赤字会社は赤字のままでも(別に黒字にしなくても)生きる喜びがあるという智慧を開発する。  
金運金力の智慧を開発する。これが無流庵の誓願です

金運金力を開発するには、「なにもないこと」を悟り、「なにもないこと」を一生懸命にやる。  
只、只、ひたすら 精進する。  
無であり有である大宇宙の気の中で只、ひたすら生きるということを勉強すると金運金力は開発されてくる。

### 大事なことは金運金力を儲けること

そして直接的に金を儲けることよりも、もっともっと大事なことは金運金力を儲けることのほうが戦略的である。  
事業経営者の最高戦略は**金運金力を儲ける戦略**であれということだ。金はすぐ無くなるが、しかし金運金力はなくなるらない。

この金運金力さえ儲けていれば金は必要に応じて必要なだけ集まってくる。この金運金力を遺産にして相続させることのほうが財産を直接的に相続させることよりも安全確実に子々孫々に相続させうることとなる。だいいち税金がかからない。この人間そのものを知る。これが仏知見であると信じるからです。

いったい、何のために生きているのか、何のために経営しているのか、ふと、感じる瞬間がある。本物の自分とは何者なのだろう。今までの人生は何だったのか？  
これからの人生をいかに生きるか・・・ふと頭の中をよぎることがある。  
死ぬときになにを思うか・・・楽しきことの多かりしと思えるか・・・、ふと、考えることがある。

### 事業経営とは人を育て、人を活かすことにある

人を育て、人を活かすには「注意力の養成と創造力の養成」が不可欠となる。なぜ写経をするのか？なぜ座禅をやるのか？

### それは「注意力」と「創造力」を手に入れる為である

事に勝ち、事業に勝つには「注意力」か「創造力」のどちらかの能力が人一倍働かなくてはならない。このどちらかの能力がなければ一軍の大將にも将校にもなれやしない。

### 注意力を鍛錬するには

- 一、できるだけ難しい試験に挑戦して合格すること。この過程で注意力は養われてくる。
- 二、一つの仕事を繰り返して熟練になること。この過程で注意力は養われてくる。
- 三、写経をやる。一点一字を間違えないで写経する。一字でも間違えたら最初からやり直して

- 1、000枚書き上げる。下手でも何でもよい。一字一句間違えないで書くことで注意力は養われる。

この注意力の鍛錬は管理者の養成にとって必要なものである。**注意力を磨いていけば連鎖して危機察知力や危機管理能力が磨かれる**。本当の胆力が養成される。判断力や決断力も実行力も自然に身についてくる。

### 創造力を鍛錬するには

- 一、勘を養うこと。
- 二、感性を磨くこと。
- 三、研究熱心なこと。
- 四、座禅をし、瞑想をし、シ-ンとした絶対しじまの気を創り出すこと。
- 五、戦略思考をすること。
- 六、しなやかで強い精神力(柔軟な精神力)を養うこと。

この創造力の鍛錬は経営者の養成にとって必要不可欠なものである。創造力を磨いていけば情報収集力や分析力も磨かれてくる。自然に先見力や洞察力も身についてくる。

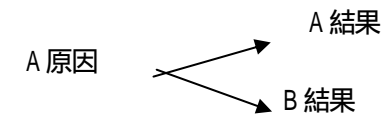
注意力も創造力も無い者は管理者にも経営者にも向かないから一生下働きで生きていけばよい。これも諸法実相。

注意力と創造力の二つの能力を備えた者は一軍の将たる能力をもっているから事業に勝てる。これも諸法実相なり。

### 事業に勝つ縁起の活用

種を土に蒔けば花は咲く。しかし、種をコンクリ-トに蒔いたら花は咲かない。この土が縁であり、水が縁であって、日の光が縁である。同じ種でも縁が働かなければ花は咲かない。

原則は、原因 結果 だが、原因はAでも必ずしも結果はAになるとはかぎらない。Bになることもある。これが縁の働きである。



### 縁が変われば結果も変わる

原因 + 縁 → 結果

### 結果は縁次第

- |            |   |                          |
|------------|---|--------------------------|
| 赤字原因 + 赤字縁 | → | 赤字という結果(破産、衰退する生きられない赤字) |
| 赤字原因 + 黒字縁 | → | 赤字でも生きられるという結果           |
| 黒字原因 + 赤字縁 | → | もったいない赤字という結果            |
| 黒字原因 + 黒字縁 | → | 黒字で絶好調という結果              |

### 四つの縁を活用しよう

黒字縁とは情報、戦略、戦術、心の四つの縁をいう  
情報を変えれば黒字となる  
戦略を変えれば黒字となる  
戦術を変えれば黒字となる  
心を変えれば黒字となる

この四つの縁を変える。  
これが無流庵・茂木健次の誓願です。

## 「成功の経営」 完

次号からは、現在開催中の「洗心会」での講義の概要をお届けいたします。

「洗心会」は、セレブになれる人の会です。

セレブリティとは

身も心もセレブな人。

いくら金があっても心が貧しければセレブではない。

貧しくても心がセレブであればそのうちお金も集まる。

### 「洗心会」の経営講座・好評開講中 !!

女性経営者や社長夫人、幹部社員向けの経営講座を6月から開講中です。

第一回(6月)は、「自分が積極的に変われば、周囲も変わる」

第二回(7月)は、「笑いの戦略的ステップアップ」とは

第三回(8月)は、「セレブリティ」の真の意味と対処の方法

第四回(9月)は、「この悩ましき人生を心底から救う」ためには

などをテーマに茂木所長が豊富な事例を中心に実践的で分かりやすく  
講義しました。

開講日 毎月第二水曜日

午後二時より開講

会場 (株)中央税法総合研究所内

勢多郡富士見村小暮583番地

電話 (027) 288-8085

会費等 無料

講義の前後には、水琴窟の音に耳を傾けながら心の集中度を高め、写経によって  
注意力を喚起するなど、皆さまがこれまで気付かなかった自分自身の「内なるが力」  
を引き出す総合的な経営講座です。

### 【編集後記】

米国の低所得者向け住宅ローン問題を背景に米国経済の減速懸念のほか、円高、原油高などで  
原材料や製品の「値上げ」が目立ちはじめ、これが企業の生産活動や個人消費にどう影  
響するのか、経営者の先行き判断も慎重になっています。

とくに今回の短観は、中小企業の景況判断は大企業に比べて格差が鮮明になるほか、大企業の  
強気の設備投資計画に対して、中小企業は前年を割り込むなど、「景気回復の実感が湧かない」も  
のになっています。

茂木所長の「成功の経営」講義は最終回になりました。

情報を変えればー、

戦略を変えればー、

戦術を変えればー、

心を変えればー、

黒字になる「四つの縁」を活用して、なお厳しい環境  
に敢然と立ち向かいましょう。

皆様のご健闘とご健勝を祈ります。

発行日 平成19年10月4日  
発行者 (株)中央税法総合研究所  
代表者 茂木 健次  
所在地 勢多郡富士見村小暮583  
郵便番号 371-0103  
電話番号 (027)288-8085 代表