



はじめに

競争社会と寡占化

競争社会に入りました。

競争社会とは会社が1社出来たら、他の会社が1社つぶれることです。

資本主義が成熟したイギリスでは競争化がさらに進み、

そして淘汰され寡占化が進んでいます。

寡占化と寡占率

寡占率とは、ある産業において売上の大きい企業の市場占有率を合計したもの

例) スーパーマーケットの寡占率

イギリス： 上位4社 = 約 75 % ※1
 その他企業 = 約 25 % ※1

日本： 上位 200社 = 約 77 % ※2
 下位 7800社 = 約 23 % ※2

【参考文献】

※1：TNS Worldpanel 「A Snapshot of the UK grocery market」 November 2008

※2：帝国データバンク COSMOS 2

□ 寡占化への対抗策

寡占化に対抗するすべは二つです。

1、上場による大企業化

あなたも寡占する側に回れば問題は解決されます

2、インフラ化とコミュニティ化

インフラとは

- ・ 国民福祉の向上と国民経済の発展に必要な公共施設
- ・ 下部構造
- ・ 基盤

4 B Mにおけるインフラ化とは

- ・ あなたの事業が社会にとって_____になること

インフラ化とコミュニティ化することにより、
あなたのビジネスは社会に必要となる存在となります。
また、協力者が無限増殖し、問題は解決されます。

□ 社会インフラ

社会に無くてはならない存在のことを4BMでは「社会インフラ」と呼びます。

例) コンビニ、宅配便、自動販売機、クリーニング店、保育園、病院

□ 医師と弁護士の例

分かりやすい例です。

医師は異業種交流会に入りませんし、売り上げにも困っていません。

なぜでしょう？

逆に弁護士の先生は、最近では試験に合格しても 弁護士という職に就かない方も多いそうです。

そして最近では様々な営業活動をされております。

TVCM、ネット広告までよく見ます。

それは、弁護士に 公共性がないからですか？

弁護士のステータスが低いからですか？

医師、弁護士どちらをとっても、もちろん遜色はありません。

元々は 合格率数%の試験です。

東大法学部卒の方が数年間、何度も受験をしても 合格率数% という超難関の試験です。

なぜこうなったのでしょうか？

答え：_____

弁護士事務所は社会インフラではありませんが、病院は社会インフラです。

命の問題なので、強烈に無くてはならない存在です。

それなので税収と同じ金額が社会保障費として、医療に使われております。

顧客にとって、社会にとってあなたの事業は「無くてはならない存在」になっていますか？

ここでピーター・ドラッカーの格言です。

「_____」です。

大切なことは「顧客にとって、あなたの事業は無くてはならない存在」になっていますか？

競争社会に入り寡占化はどんどん進んでおります。

競争社会とは1軒出来たら1軒つぶれる時代のことです。

あなたの事業は 顧客にとって、社会にとって「無くてはならない存在」になっていますか？



4 B Mとは何か

4 B Mとは

4 B Mとは、第4ビジネスメソッドの略称で、

A L L W I Nから来るアメーバー化による無限連鎖経営のことです。

A L L W I Nを発明し、社会を良くしていきながら、無限に広がっていく経営です。

A l l W i nとは

A l l W i nとは、インフラ化によって社会にとってなくてはならないものとなり

コミュニティ化によって関わる全ての人々が価値を得ていくこと

アメーバ化による無限連鎖とは

アメーバ化による無限連鎖とは、社会起業家の創出によって

コミュニティ自体がアメーバのように進化・分裂し、無限増殖、無限拡大をしていくこと



4 B Mの例：ジコサポ

ジコサポとは

~~~~~  
~~~~~  
~~~~~  
~~~~~  
~~~~~  
~~~~~  
~~~~~  
~~~~~  
~~~~~

### 4 B Mの効果

我々は4 B Mを使い、N P Oジコサポ日本を 全国に広げることが出来ました。

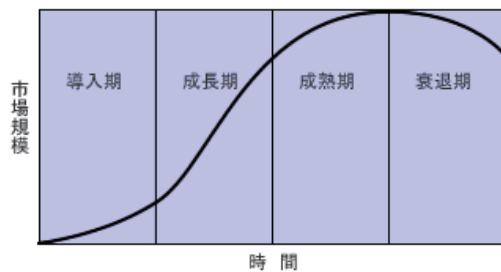
- ・ 1年半で北海道から沖縄まで全国に160の拠点を作りました。  
更に広がっております。
- 毎週全国のどこかでジコサポ入会説明会が開かれております。
- ・ 資格を発効し1年で1000人を超える受験者がおります。  
更に増え、全国のどこかで講習会が開催される状況になっております。
- ・ 営業マン0人 在庫無し
- ・ ジコサポをはじめる前も、始めた後もスタッフの人数は変わりません。

## □ 通常のビジネスメソッドとの違い

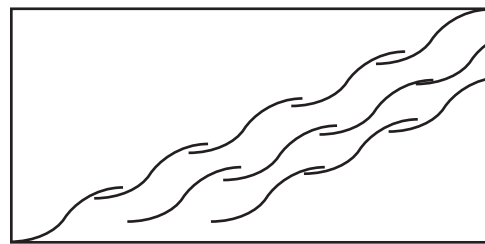
通常のビジネスメソッドでは、商品やサービスに寿命があり、時間とともに売れなくなる。商品やサービスを増やすにつれ質が落ちる劣化コピーとなる。

一方、アメーバ化による無限連鎖では、人そのものが商品であり、進化し続けるため、商品やサービスに寿命がない。

製品ライフサイクル



通常のビジネスメソッドにおける  
商品・サービスのライフサイクル



第4ビジネスメソッドにおける  
商品・サービスのライフサイクル

# 4

## 社会起業家とビジネスマン

### 自分はビジネスマンという思い込み

あなたは本当にビジネスマンですか？

あなたのしている事業は、本当にビジネスですか？

ビジネスをやめることによってビジネスに成功できます。

本来ビジネスとは 奪い、備蓄、占有する ことではありません。

社会起業家（ソーシャル・アントレプレナー）をご存じですか？

### 社会起業家とは

（ソーシャル・アントレプレナー）ともいわれ、「ソーシャル・イノベーションを起こす人」とも定義される。自ら団体・会社を始める人でも、組織内において改革を起こす人でも、いずれもありとされる。

社会起業家により行われる事業は、社会的企業（ソーシャル・エンタープライズ）と表現されている。ビジネスの起業家は、典型的には儲けと自分にどの程度報酬があったかで、その実績を計るのに対し、社会起業家は、社会にどれだけの強い効果を与えたかを成功したかどうかの尺度にしている。

社会起業家（しゃかいきぎょうか）は、社会変革（英：Social change）の担い手（チェンジメーカー）として、社会の課題を、事業により解決する人のことを言う。