



# 週)報

2014～2015年度)) ) R I 会長)ゲイリー・C・K・ホアン)  
R I のテーマ) 『ロータリーに輝きを』)  
地区のテーマ)) 「行動) ACTION」) ガバナー)坂本元彦)

国際ロータリー  
第2570地区

# 狭山中央ロータリークラブ

〔例会場〕狭山東武サロン〒350-1305) 狭山市入間川 3-6-14) TEL)04-2954-2511  
〔事務所〕〒350-1305) 狭山市入間川 1 -24-48) TEL)04-2952-2277) FAX)04-2952-2366  
<http://www1.s-cat.ne.jp/schuohrc/E> - mail:schuohrc@p1.s-cat.ne.jp  
会長)稲見) 淳) 会長エレクト)奥富喜平))副会長)坂本松男) 幹事)江原伸夫)

〔第3グループ内の例会日〕 狭山(金)、新狭山(月)、入間(木)、入間南(火)、飯能(水)、日高(火)、狭山中央(火)  
所沢(火)、新所沢(月)、所沢西(水)、所沢東(木)、所沢中央(月)

## 第1004回(8月5日)例会の記録

点 鐘 稲見 淳会長  
合 唱 国歌斉唱、奉仕の理想  
第2副SAA 小室君、栗原(憲)君  
卓話講師 大生病院、業務連携推進室  
室長 中村 香様

### 出席報告

会員数	出席者数	出席率	前回修正
38名	34名	89.19%	91.18%

### 会長の時間

稲見会長

こんにちは、暑い日が毎日続いておりますけれども、ちょうど1ヶ月が過ぎました。まだまだ不慣れで皆さんにご迷惑をお掛けしておりますけれども、どうぞよろしくお願い致します。



今日から、小室会員ご紹介の吉澤さんと、寶積むパスト会長紹介の肥沼さんが入会されました。おめでとうございます。入会セレモニーが後でありますので、皆さん温かい拍手でお迎え下さい。

また、1000回記念例会にお客様としていらっしやった、高須賀さんが9月から入会を希望しております。寶積むパスト会長のご紹介ですけれども、皆様のご承認を得て入会の運びとなれば嬉しく思います。ですからちょうど5人が達成できるということになります。ありがとうございます。

今日は、近代史上で最高の玉の輿に乗った女性という事で「モルガンお雪」を取り上げてさせて頂きました。

### 「モルガンお雪」について



近代史上で、最高の玉の輿に乗った女性であります

雪は明治14年に、刀剣商・加藤家の四女として生まれましたが、父親がはやくなくなってしまい、芸妓をしていた長女は芸者置屋「加藤楼」を始めるとに。ここに雪もお抱えの芸妓として14歳であがることになったのです。

雪は大人しいタイプで座敷に出て大騒ぎせず、しっとりと座っているタイプ、胡弓が上手だったので「胡弓のお雪さん」と呼ばれておりました。



そんな17歳の雪にヒトメボレしたのが川上俊介という男性、薩摩士族の京都帝大の学生という超エリートであります。

雪も川上のことを好きになり、いつしか一緒になるう・・・と約束をしました。

ところで、ある時ジョージ・デニソン・モルガンというアメリカ人が日本へやってきました。アメリカの大富豪モルガン家の息子で、アメリカで結婚に破れ傷ついていました。

日本にやってくる日本女性の濃やかな愛情に感動したモルガンは、新橋や柳橋で遊びまわりました。社交界でも有名人となり、ついに京都へやっ

てきたのです。そして、傷ついた心がだいぶ落ち着き、そろそろ母国に帰ろうか・・・という時、友人達と京都の加藤楼へ。ここで雪に出会ったのです。雪の弾く胡弓の美しい音色に涙してしまったモルガン。以後、モルガンは雪に会いに通い続けたのです。そしてしっとりした雪にほれ込んでいったのです。

とうとう、モルガンは雪を自分だけのものにしたくなり、4万円の落籍料を支払う決意をしました。(ちなみに当時の4万円というのは、現在の一億円ほどです。)が、雪には川上という将来を約束した恋人がおり、クビを縦にふりませんでした。悲しんだモルガンは、なんとピストルで自殺未遂を起こしたのです。これが新聞で大騒ぎとなり、川上の実家は「そんなふしだらな女と結婚は許しません!!」ということになり、川上は親が決めてきた女性と結婚してしまったのです。とうとう雪は決心し、モルガンとともに人生を歩む決意をしました。

1904年(明治34年)1月20日横浜で結婚式をあげ、ニューヨークへと旅立っていったのです。

この日を「玉の輿の日」と定められました。

アメリカ社交界での雪の評判はとても良く、気品溢れる日本の淑女として有名になっていきました。

英語のほかにフランス語も学び、パリの社交界でも人気に。が、結婚して11年目モルガンが44歳でスペインで心臓発作のため急死してしまったのです。悲しんだ雪でしたが、そのままモルガン性は捨てずアメリカで暮らしていました。

その後、遺産相続をめぐる夫の一族との裁判に勝ち、60万ドル(当時)という莫大な資産を得るが米国籍を剥奪される。欧州に渡り、フランスで悠々自適の生活を送る。

1916年(大正5年)新しい恋人の陸軍士官サンデュルフ・タンダールとマルセイユに移り、同棲する。結婚はせず、ジョージから受け継いだ莫大な遺産を、タンダールの学問援助に費やす。タンダールと再婚しなかったのは、再婚すると遺産をモルガン家に没収される可能性があったためではないかと言われている。

1931年(昭和6年)タンダールが心臓麻痺で死去。

昭和13年に第二次世界大戦が勃発すると、日本へ戻ってきたのですが、帰国後は「お金に目がくらんだ女」として、冷たい仕打ちを受け続けました。

そして昭和38年、82歳で波乱万丈の人生に幕を閉じたのでした。

## R財団特別寄付表彰

小澤泰衛会員(マルチポールハルスフェロー5回目)

## )入)会)セ)レ)モ)ニ) )

会長告示が読み上げられ、肥沼順子さんと、吉澤忠洋さんが新会員となられました。

推薦者の寶積会員、小室会員よりそれぞれにロータリーバッジが進呈されました。



### 【新入会員ご紹介】

#### 寶積会員(肥沼順子会員)

肥沼さんはコーセー化粧品の前にある、訪問看護ステーションをやっておられます。狭山市で株式会社がやる訪問看護ステーションとしては初めての訪問看護ステーションで、「えみやす」とは、先程聞いてみたら「明日に微笑む」という意味で付けたそうです。これからよろしくお願い致します。

#### 小室会員(吉澤忠洋会員)

吉澤忠洋さんは、年齢は私より3歳位したですが、私の話に共感して頂き、今回ロータリーの方へ入って頂くことになりました。よろしくお願いたします。

### 【新入会員ご挨拶】

#### 肥沼順子会員

肥沼順子と申します。よろしくお願致します。5月から狭山の方で仕事をしておりますが、30年前に埼玉に初めて出て来たのが狭山市でしたので、とても戻って来られて良かったと思っております。全然知らないことばかりありますので、よろしくお願致します。

#### 吉澤忠洋会員

こんにちは、吉澤忠洋と申します。私共、株式会社ビーサマーコーポレーションと申しまして、主な事業内容は、フランチャイズの学習塾を所沢の方で2校と青果の食品卸売りを浦和の卸売市場を拠点としまして事業をさせて頂いております。何も分からない者ですが、ロータリーの精神に則って、一生懸命頑張りたいと思いますので、よろしくお願申し上げます。

## 幹事報告

江原幹事

1. DL(ディスカッションリーダー)打ち合わせ会について
2. 第3グループIM開催日決定について
3. 2013~2014年度6月末、1~3ゾーン会員数調査報告書について
4. 狭山市市制60周年記念式典開催について
5. 例会変更 入間RC
6. 受贈会報 所沢西RC 所沢中央RC
7. 回覧物 難民を助ける会AARニュース

### 《)会員3分間スピーチ)》

東 雅彦会員

皆さんこんにちは

最初に、最近とてもうれしかったことを一つお話しします。

6月20日はわたくしの誕生日でしたが、毎年自分の誕生日ケーキは自分で買って帰ります。今年は、誕生日の前の日に家族で食事に行ったので、その後ケーキ屋さんに行きました。そこで9歳になる長女が「パパにはこのケーキがいい。」と言ってケーキを選んでくれて、お金も「私が払うわ」と言って支払ってくれたのです。

うれしくて涙が出そうになりましたが、いい子に育っているなあ。としみじみ思い、父親としてとてもうれしく思いました。

さて、私は当クラブでは最年少になりますが、今年が40代最後の年になります。入会してはや丸2年になりますが、今年度は「クラブ管理運営」や「親睦活動委員会」の委員長をおおせつかりました。若輩者ではありますが、稲見会長を精一杯盛り上げていきたいと思っております。

今日は普段自分がしている仕事についてお話ししたいと思っております。

わたくしは医療法人で「病院事務長」として約1000人のスタッフを束ね、病院経営をしております。

事務長の仕事で大変なのは、医療業界では「医療費削減」や、「周辺施設との競合など」年々厳しい環境になっておりますので、病院経営の方は当然シビアです。またスタッフ全体の9割が女性の職場なので、そこも大変です。

スタッフたちには、モチベーションを上げて患者さんのためにしっかり働いてもらわなければならない訳ですが、たくさんのスタッフの話を直接聞き、不満や要望を聞いてあげることが実に多いのです。

現場では、主張の激しい資格保持者の女性陣たちから多くの訴えに毎日応えておりますが、家に



帰ると妻からの文句はほとんどないので、非常にホッとします。実は、お互い全く干渉し合わないのが、うちの夫婦のスタイルです。

いずれにしましても 病院というところは、ドクターやナースたちが主役ですから、スタッフが気持ちよく働けるような「職場作り」をすることが私の大きな仕事なのです。

最後に、これから狭山中央ロータリーにおきましても、自分らしく縁の下の力持ちとしてクラブに貢献していきたいと思っております。宜しくお願いいたします。

有り難うございました。

### 沼崎ガバナー補佐より

皆さんのお手元に配りました「ガバナーズマンスリーター」を開けて頂きますと、右側の真ん中あたりに私の書いた文章が載っております。お読みになって下さい。

この中にIMという言葉が出てきます。古い人は聞き飽きていると思いますが、IMとは「Intercity Meeting：街と街との間の会合」といった意味になります。私が担当している第3グループとは、所沢、入間、狭山、飯能、日高で、ここに12のクラブがあります。そのクラブの人々に集まって頂き、言うなれば拡大した例会というような感じです。

来年3月14日(土)、このIMを狭山市民会館で開催します。全員出席して頂くように、お願い致します。皆様にご承知して頂きたいことは、実行委員長さんという人を始めとして、このクラブの中に実行委員会を作って頂く、そして栗原成実パスト会長に実行委員長になって頂くことをお願い致しました。あとは栗原実行委員長さんの指示に基づいて、色々な方々に実際の行動をして頂きますので、是非宜しくお願い致します。



## 「外来卓話」・・・・・・・・

### 「未来を可視化する

～ The future is Envisioned and Created. ～

大生病院業務連携推進室  
室長 中村 香様



今日は「未来を可視化する」というテーマで、「シナリオプランニング」という手法を少し交えながらお話をさせて頂ければと思います。

ゲイリー・ハメルの「問題は未来が現在と違うことだ。もしこれまでと違う考え方が出来なければ、必ず未来に驚かされるだろう。」という言葉があります。こんなことが起きるなんて思いもよらなかった、皆さんこんなニュースは記憶に新しいでしょうか？

アメリカのカメラ大手「ポラロイド社」は、50年に渡ってインスタント写真と言えばポラロイドでしたが、撮ったその場で写真が見られ、フィルム代もかからないデジタル写真の参入を予期することが出来ず、2001年に倒産してしまいました。そして、スイス航空は何十年もの間、世界最高の航空会社として知られていましたが、膨大な資金を投下してヨーロッパの中小地域のエアラインの買収を行っていたところ、予期しなかった2つの事件が起きました。一つは格安航空会社イージージェットの参入、そしてもう一つは2001に起きた9.11同時多発テロです。航空需要はいうまでもなく激減し、既に落ち込んでいたスイス航空は完全に八方ふさがりとなってしまいました。それから半年もしないうちに、かつての誇り高き航空会社は清算へと追いやられたのです。

もう一つ、大規模書店チェーンのポーターズは2011年にその幕を下ろすこととなりました。ポーターズはインターネットがもたらした2つの変化に対応することができませんでした。一つはオンライン書店との競争、もう一つが電子書籍の参入です。あるお客様は「さびしくなるね。もう文庫を買うことは無いでしょう。その必要はないからね。」と言いました。ポーターズは、果たしてこの読書習慣の変化に対応できた可能性があったのか、それは誰にもわかりません。しかしライバル書店のノーブルは、今の所なんとかしのげているようです。

こんなことが起きるとは思いもよらなかった、

しかし起きてしまった、歴史を振り返る時、これほど悲しい言葉はないのではないのでしょうか。

ここで2つの未来を見てみたいと思います。

例えば今、究極に単純な環境で会社を経営していると仮定します。ここでの経営に関わる変数はただ一つ、赤か黄色です。赤なら会社は大成功、黄色なら逆風の中で苦戦を強いられます。もう少し言えば、この赤か黄色の変数は、今はまだあやふやなオレンジ色で1年後にならないと赤になるのか黄色になるのかわかりません。しかし1年後、必ず赤か黄色になるのです。

それではどのような戦略を立てたら良いかという、赤にでも黄色にでも対応できるような、臨機応変な計画を立てるといことになると思います。実際にどうしたら良いかという、常にアンテナを張り、オレンジ色がだんだんと赤、または黄色になりそうな時を捉え、もし赤のシナリオならチャンスを生かす、そしてもし黄色のシナリオなら身を守る計画を急いで実行するということになるでしょう。すなわち今の状況に応じて計画を立てるよりも、未来は複数の方向に変わる可能性があるので、どのようなシナリオが起きても良いように計画を立てる方が良いということになります。

今日のオレンジ色の状況を明日に引き伸ばして描いていくとどうなるのでしょうか。その未来は赤か黄色ではなく、濃いオレンジです。しかしこのオレンジ色が一時的なものだということは、勿論わかっています。現実には2つのシナリオの内、必ず赤か黄色が訪れるのです。今までずっとオレンジだからといって、未来がオレンジ色のままであることに賭けてしまえば、最高の結果を生むことはできません。赤、黄色のどちらの結末になっても、それは必ず不意打ちとなるからです。そうならば間に合わせの手しか打つことが出来ない上に、前もって準備した戦略すら冷静に実行することは出来ないでしょう。そして現実はずっともっと複雑な方が多いはずで。

ハリーポッターをご存知でしょうか？ある父と子のお話です。1999年に息子のマルコムは9歳になり、誕生日に叔母から「ハリーポッターと秘密の部屋」という本をプレゼントされました。この時点ではマルコムも父親もハリーポッターのことは知りませんでしたが、それから2年後にハリーポッターは映画化され、世界的に大ブームとなりました。そしてマルコムは誕生日にもらったこの同じ本が、ネットで300ドルで売られていることに気づきます。「すごいじゃないか、売れるのか」と父に言われたマルコムは、父にバカじゃないとでも言いたげに、頭の中で計算をしていました。1999年に17ドル9セントだったものが、現在2004年に300ドル、ということは10年後の2014年には83,700ドルになる、20年後の2024年には2334.3万ドルになる、僕は大金持ちになると、マルコムは踊り出しました。悲しいかなマルコム

は類推の落とし穴にはまってしまっていました。確かにこの本の価値は初めに比べたらずいぶんと上がったけれど、これが永遠に続くわけではなく、今後どの時点で手放したら、この本を一番高く売ることができるかという計画を立てた方が良く父は言いました。そこで父とマルコムはシナリオプランニングというものに挑戦することに致しました。まずは目標を決めます。出来るだけ高い値段で本を売するための条件を見つけます。一つは本が新製品のままの状態であること、これは問題がありませんでした。もう一つは、ハリーポッターの人気がどのくらい続くであろうかということになります。本の価値に影響を与えて、人気に関連するシナリオとは、一体どのような物なのでしょう。そこで未来のシナリオは2つあると考えました。先ほどの赤か黄色の例に似たものです。父とマルコムは1つ目のシナリオを「ビックハリー」と呼び、ハリーポッターがしばらく大人気であるというシナリオにしました。このシナリオならば、本の価値は上がり続けるはず。そして2つ目のシナリオを「フェードアウト」と名付けました。このシナリオでは、ハリーポッターは廃れる、そうすると本の価値は必ず下がる、しかも急落です。マルコムがとらなければいけない戦略がはっきりとしました。

今はヒットが生み出されているので、ビックハリーのシナリオが進行中です。しかし遅かれ早かれフェードアウトのシナリオが現れるはず。このまま永遠にベストセラー1位ということは有り得ません。それがいつ起こるのかといいますと、勿論それは誰にもわかりません。しかしマルコムはその時に備えなければならぬのです。そしてシナリオがビックハリーからフェードアウトに変わった時、何らかの変化を示す目印を読み取る必要があるということになります。ではその目印は、ハリーポッターの新作が、旧作よりも売れなくなることでしょ。

次に父とマルコムは映画の方がハリーポッター人気に大きく還元すると思われました。ハリーポッターの新作映画の興行収入が、前作を下回れば、フェードアウトが始まっていると考え、本を売ろうと決めました。そしてその時期を、最後の映画が封切られてから、2か月後という時期に設定しました。

その後7年間、ハリーポッターは次々と本と映画を生みだし続けました。映画はどれもヒットし、マルコムは戦略通り、ただただ本を持ち続けました。そして本の価値は上がり続けます。2011年夏、ついに最後のシリーズ映画「ハリーポッターと死の秘宝 パート2」が封切られました。21歳になったマルコムは、はるか昔2004年に立てた計画通り、初版本をインターネットに出品し、なんと1600ドルで売ったのです。それは1999年の89倍の値段でした。

今日の延長上に未来があるという予測の下に最

終的なゴールを立てる、今日と明日は大体同じ、未来は今日と明日の延長と、先ほどの赤と黄のように一連の変数を使ってもっとも可能性の高いベストケース、そしてワーストケースを示した個別予想で本当に良いのでしょうか。未来への道は決してきれいな直線ではなく、曲がりくねった道です。その道はジグザグで凸凹、穴だらけ、思いがけない行き止まりもあります。道標の無い所を地図なしで進まなければなりません。未来は予測とは全く違うかもしれないということです。これは予測した変数が間違っていたからではなく、これまで頭の片隅にさえなかった、全く別の出来事が現れたからかもしれないのです。未来への景色を描くのに予測が最良の方法でないとしたら、先を読む方法等、本当にあるのでしょうか。残念ながら未来が見える水晶玉は誰も持っていません。そこで土台を築いていく上で、生産的でクリエイティブでワクワクする方法、シナリオプランニングという方法をお話させて頂きたいと思います。

映画や演劇、ドラマ等には必ずシナリオ、脚本があります。私たちは映画を観ている2時間、その世界観にどっぷりとつかり、自分とは違う人生を楽しみます。映画を観終わった後、自分にもこんなドラマがあるかもしれないと感じることがあります。このように自分の人生を考える上で、こんな人生があるかもと複数のシナリオを考え、今の自分の行動を変えていく、それがシナリオプランニングの考え方です。

ビジネスの世界にもシナリオはあります。最も有名な所では、石油エネルギー会社のシェル社が作った「未来シナリオ」です。シェルは未来がどうなるか、それがなぜ起こるのかを調査し、考え抜いた結果、石油危機シナリオを作成しました。このシナリオに従って事前に体制を整えていたことで、1970年の石油危機に対応することが出来たといわれております。このシェルのケースは今から40年も昔のことですから、シナリオプランニング自体は新しい考え方ではありません。しかし東日本大震災以来、日本でも注目が集まってまいりました。身の回りの問題の複雑性や、将来の不確実性が高まっていることが理由なのかもしれません。現実には起きそうな未来の姿を描き、どの未来が訪れてもいいように準備をしておくこと、それがシナリオプランニングです。

それでは実際のプロセスですが、ステップは1~10まであります。

#### ステップ1：課題を設定する

これはより柔軟で、より現実的な解決策を見出すためのものです。

#### ステップ2：情報の収集

今起きている重要なトレンドを理解しなければ、未来のシナリオを描くことはできません。情報収集は長く面倒なプロセスではありますが、これがとても重要となります。知識豊富な専門家に聞いたり、裏付けをとることも重要です。

### ステップ3：未来を動かすドライビングフォース・原動力の特定

ドライビングフォース・原動力とは、未来に大きな変化をもたらす可能性を持つ何かを指しています。少し分りづらいのですが、それが既に明確になっている場合もあります。例えばイタリアの出生率の低下は、20年後の成人人口に与える影響力をかなり正確に予測できます。またそれと比べて原油価格は変化の源になることは明らかですが、その先行きは全く読めません。このようにかなり正確に予測できるものと出来ないものがあります。このドライビングフォース・原動力には、社会、技術、経済、ビジネス手法、天然資源、政治、人口動態、国際、法律、環境という10のカテゴリからなるべく多くを見つけ出していきます。

### ステップ4：未来を左右する分かれ道を見つける

未来を最も左右する要因に目を向けます。そして先ほどのドライビングフォース・原動力が、それを見つける手助けとなっていきます。その中でも時間軸はとても大切です。僅か5年先をみればそれほど重要でないトレンドも、20年先は大きな影響力を持つ可能性があるからです。時間の経過と共に起きうる未来の姿の範囲というものは、とても大きくなっていきます。さらに今起きているトレンドがどんどん勢いを増し、より大きな影響を与える可能性も出てくるということになります。次にドライビングフォースで挙げたそれぞれの要因をグラフ上に表していき、最終的に未来を左右する分かれ道となるような要因を2つ特定します。予め決まっている要素やトレンド、例えば先ほどのイタリアの出生率の低下は、潜在性の影響力はかなり高いですが、不確かさは低く、そしてもう一つ、原油価格は未来を左右する分かれ道となるような要因の中でも不確かさが高く、潜在的な影響力も大きくなります。

このように将来最も大きい潜在的な影響力があり、かつ最も不確かな、不透明な要因やトレンド、出来事を見つけ出していくのです。これらを選びましたら、次は軸となる標準的なマトリックスを作っていきます。未来はこの2つの重要な不透明要因、高い場合と低い場合、大きい場合と小さい場合に分けていきます。どちらに転ぶかは、分かれ道で決まるということです。

先ほどのエネルギー価格の例ですと、これはさまざま企業で最も重要な不透明要因となり得ます。この切り口ですが、特定の価格、例えば石油の価格が高いのか安いのかということではなく、低コストのエネルギーを選ぶのか、高コストのエネルギーを使うのかといった分け方になっていき、未来を分ける2つの可能性に分けていくことになるのです。成長市場では国内なのか海外なのか、教育ツールとテクニックならば従来の手法なのか、テクノロジーを使った手法なのかといった具合です。

### ステップ5：シナリオを考える

先ほどのピックハリーとフェードアウトのようなストーリーを描いていきます。例として、ある大学の未来の姿を助けるマトリックスのシナリオプランニングを見ていきたいと思います。切り口は、成長市場【国内と海外】、縦軸に教育ツールとテクニック【従来の方法とテクノロジーを使った手法】というものを選びました。このマトリックスから4つの全く違ったシナリオが描かれていきます。

「国内市場優位で、テクノロジーを使った手法が中心となる」というもので、学生の半数は国内から入学し、新たに開発されたテクノロジーに基づく教育は授業体験を変えます。恐らく学生と教師の指導関係、宿題等も変わっていくというストーリーです。

「海外市場優位で、テクノロジーを使った手法が中心となる」というもので、海外からの留学生が増え、それにより事業収入や文化と価値観、カリキュラムと教育の変更、学生とその家族のニーズの変化といった影響が出てきます。教育体験もテクノロジーと新たなツールによって変わっていきます。

「海外市場優位で、従来の手法が継続する」というものでは、海外の留学生の数は増えますが、大学の運営は既に実証済みのもの、今も使っている従来の方法で行います。大学内の学力はほとんど変わらず、教師と生徒の間も従来通りの関係が継続していくというストーリーです。

「国内市場優位で、従来の手法が継続する」というストーリーでは、新入生のほとんどが国内から、そして教育方法や教育陣、教育の能力は引き続きこれまでと同じ手法に基づいて行われているというものです。

こうした4つの未来で、大きな違いが生まれていることが分ると思います。そしてこのマトリックスからどのように自分たちを位置づけて、マーケティングしていくのか、学生生活に大学が果たすべき役割、望ましい未来への教育陣への経歴、テクノロジーへの投資といったものが見えてきます。どうしても必要という訳ではありませんが、それぞれのシナリオに名前を付けておくと、後でシナリオを思い出しやすいと言われております。

### ステップ6：骨組みに肉づけをして、更に詳しくストーリーを描く

#### ステップ7：シナリオを形状にする

クリエイティビティをフルに発揮しシナリオを描いた後、知識豊富な第3者に検証をしてもらい、フィードバックをしてもらいます。このシナリオは理に適っているのか、はっきりと書かれているのか、的を射ているのか、一過性があるか、足りないものはないか、変更すべき点はどこかといったことです。

#### ステップ8：シナリオから取るべき対策法の決定

各シナリオに対応する、いくつかの方策的な戦略案をまとめていきます。シナリオプランニング

の視点から見ると、自身に最も大きな柔軟性を与えるものが最高の戦略といえるでしょう。未来が形作られるにつれて、例えそれがどのような未来であっても、調整できるような戦略が望ましいのです。

### ステップ9：目印を捜す

描かれたシナリオは、それぞれ5年後、10年後、そしてその先に存在する未来を描くものです。異なる4つのシナリオはいずれも専門家の裏付けが成されており、しかしこのシナリオが起きる確率は、それぞれ25%ずつということではなく、どのシナリオにも実現の可能性は十分にあるのです。そしてそれはいつ分るのか、4つのシナリオの内1つが、他の3つよりはるかに可能性があるときが、1年後、3年後、5年後といつしか必ずはっきりとわかる時がでてきます。その為にも目印をよむことが必要となります。

ハリポッターでは新作が旧作よりも売れなくなった時と致しました。目印とは地理的、政治的な変化、選挙結果、経済データ、新たな法案、もっと捉えにくいものの中には、消費者心理、消費者行動、ファッションの変化、新製品、新サービスといった出現もあると思います。できるだけ多くの目的を書き留めて、将来の参考としておくことが必要です。

### ステップ10：シナリオを観察し、変更する

シナリオプランニングの最終ステップは、永遠に続くプロセスです。それはシナリオを変更し続けることで、とりわけ最初のドライビングフォース・原動力による環境の変化を敏感にとらえ続けるということが重要になります。

今日と明日は大体同じ？未来は今日と明日の延長？というお話を最初にさせて頂きました。凄く不思議だ、毎日見ていると何も変わっていないような気がする、ただ急に全てががらりと変わる、芋虫を見ていると、それが蝶になるとは想像もつきません。

最後に不測の出来事についてお話させて頂きます。シナリオプランニングでは、この不測の出来事を「ブラックスワン」と呼んでおりますが、事前に予想がつかず、起きると甚大な影響を及ぼす出来事、そしてその出来事は必ず不意打ちとしてやってきます。例えば9.11、リーマンショック、メキシコ湾の原油流出事故、3.11の津波等、こうした想定外の未来に対しても、シナリオプランニングでは新しい可能性を自ら切り開いていくことができます。想定外の未来を設定することによって、新たな切り口を見出していくことができるというあたりに、未来予測型ではなく、未来想像型のシナリオプランニングの目的があるのではないかと思います。

より柔軟でより思慮深く、より良い判断を下せるように、本日ご紹介させて頂きましたシナリオプランニングは、昨年末に出版され多くの話題を呼びました。変化こそが永遠の真実、あつという

間に姿を変える世界では、思いがけない変化に備えるプランニングに価値があると著者は言います。そしてルイ・パスツールは「チャンスは準備のあるところにやってくる」と言っております。



- 稲見君 大生病院業務提携推進室長中村香様、今日のお話楽しみです。新会員の吉澤会員、肥沼会員、入会おめでとうございます。3分間スピーチの東会員楽しみです。
- 江原君 大生病院業務提携推進室長中村香様、お忙しい中ようこそお出で下さいました。本日の卓話何卒よろしくお願い致します。また、本日より我がクラブに入会されました肥沼様、吉澤様、今後のロータリーライフを共に楽しみましょう。よろしくお願い致します。東会員、本日の3分間スピーチよろしく申し上げます。
- 寛積君 肥沼さん、吉澤さん、今日から狭山中央RCの仲間です。楽しいロータリーライフを過して下さい。
- 片山君 大生病院業務提携推進室長中村香様、卓話よろしくお願い致します。
- 小島君 尚寿会業務提携推進室長中村香様ようこそお出で頂きました。卓話楽しみにしていました。
- 小室君 吉澤さん、本日ご入会おめでとうございます。同年代、力を合わせ頑張ってください。大歓迎！！
- 中谷君 大生病院業務提携推進室長中村香様、本日はようこそお出で頂きました。卓話よろしく申し上げます。
- 奥富君 大生病院、中村香様卓話よろしく申し上げます。
- 坂本君 中村室長様、お暑い中お越し下さいましてありがとうございます。卓話よろしくお願い致します。
- 吉川君 続けてお休み致して、申し訳ございません。
- 狭山中央RC美女軍団  
入会歓迎致します。肥沼様、美女軍団への入団よろしくお願い致します。  
大生病院の中村様、卓話楽しみにしております。
- 会員誕生祝 稲見君 宮野君  
夫人誕生祝 沼崎君  
結婚記念日 益子君

2014～2014年度  
ニコニコ累計額

865,000円

