

## 1 ひかりとは

ひかりとはその会社の特長です。ここで会社とは、継続的に運営されている人の集まりであり、オフィス、お店、工場などのことです。

外国や地域の光（=特長）を観ることを観光と言いますが。それにちなんで名づけました。英語ではコア・ヴァリュー（core-value）とかコア・コンピテンス(core-competence)といます。



## 2 偏在性

ひかりは、会社の違いにかかわらず、すべてにあります。

すべての人には長所があります。

その人が男性であろうと女性であろうと、健常者であろうと障がい者であろうと、あります。年齢も、国籍も、キャリアも関係ありません。確実に長所があります。

同じように、すべての会社にひかりがあります。あなたの会社が稼働しているということは何らかの長所がある証拠です。

ただし、自分の長所をご自身で見つけ出すことが難しいように、会社においても社長や管理者がひかりを抽出することは難しいかもしれません。ましてや、それを土台にして新規事業につながる長所を見つげ出すことは難しいでしょう。



### 3 ひかりと新規事業との関係

たとえば部下の意見を傾聴し積極的に実現しようとする社長・店長はひかりです。一年あたり 100 回トライする会社と 1 回だけトライする会社を比較してみると、前者は 100 倍成功する確率が高いでしょう。会社において継続的な改善または勉強会が行われている場合、その改善・勉強会はひかりです。なぜなら改善および勉強会は、誰もしなかった新しいことが発生する可能性を秘めています。いずれも新規事業の土台になるでしょう。

すぐに新規事業が成就し、あるいは経営の健全化が達成されるわけではありません。相手（販売先、親会社、個客）に受け入れられる必要があるからです。しかし、何回かのトライ・アンド・エラーののち新規事業として実を結ぶでしょう。

### 4 方法

ひかりは（1）経験、（2）比較によって見つけ出すことができます。ひかりの見つけ方参照

「ひかり」項おわり