


## 坂本善博所長の紹介

分類	原理・原則	解説・例	*
 の経歴	大学でコンピュータを専攻しました	1949年 12月28日生まれ。61才。 1968年 東京大学経済学部入学。「経営へのコンピュータ活用」専攻。	
	大企業でコンピュータのエンジニアになりました	1972年 富士通株式会社入社。システム技術部配属。 システムズエンジニアとして社員やユーザの情報技術適用指導、大型コンピュータ全般、オンラインデータベース担当。 1983年 システム技術部 第3システム技術課長。 日本語処理、ソフトウェア開発支援、人工知能、パソコン連携、この間「特種情報処理技術者」資格を取得。 1990年 システム本部 商品企画部長。 情報技術動向コンサル、戦略情報システム、オープン化、マルチメディア化、パーソナル化等を中心に商品化担当。	
	(仕事や書籍のナレッジを原理・原則方式で整理)		
	中堅企業で役員を経験しました	1994年 株式会社昭文社 専務取締役。 パソコンソフト「マップルライフ」、カーナビ「マップルナビ」生活情報地図(住宅地図)「ライフマップル」 1996年 9月20日 株式会社店頭公開経験。	
独立してコンサルティング事業を展開中です	1998年 株式会社資産工学研究所設立。代表取締役就任。(2月20日) 「事業や人生の支援をナレッジの見える化で行う」ことを使命に事業展開中 2006年 金沢工業大学大学院客員教授就任。		
坂本善博所長の魅力	世界一のナレッジファシリテーターである	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 暗黙知を次々に「見える化」し、ナレッジブックにまとめている。</li> <li>・ 世界一のナレッジファシリテーターである。</li> <li>・ 後輩をナレッジファシリテーターとして育てている。</li> </ul>	
	本質思考を基盤にしている	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現象に左右されずに本質を見極めている。</li> <li>・ 本質(原理)で分析し、本質(原則)で行動するスタイルをとっている。</li> </ul>	
	知識の幅が広い	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業力、事業力、仕事力、人材力等何のテーマが来ても対応できる。</li> <li>・ 超一流企業からベンチャーまでの現実を知り尽くしている。</li> <li>・ ナレッジクリニックで経営者の総合相談に乗っている。</li> </ul>	
	全ての技術がオリジナルである	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 成功のV字法則</li> <li>・ 原理原則アーキテクチャ(本質思考)</li> <li>・ SKFS(ナレッジファシリテーション)</li> <li>・ SKMS(ナレッジマネジメント)</li> <li>・ SCMS(コンピテンシーマネジメント)</li> <li>・ ソリューションアプローチ</li> <li>・ ナレッジワークス(書籍のエッセンス)</li> </ul>	
	見える化されたコンテンツがある	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 所長作成のコンテンツが5,000枚ある。</li> <li>・ 顧客ナレッジのコンテンツが80,000枚ある。</li> <li>・ 書籍500冊のエッセンスを事業編、仕事編、人生編に整理している。</li> </ul>	
	現実を的確に把握している	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現場の声を直接聴いている。</li> <li>・ 現場を現象としてとらえ、本質で理解している。</li> </ul>	
	スピード感に溢れている	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 相手の考えていること、問題・課題を的確かつ迅速に見抜いている。</li> <li>・ 即座にアイデア・アドバイスを提示する。</li> </ul>	
	ジャストインタイムオープンキッチンである	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 目の前で問題や対策を迅速に整理している。</li> <li>・ 解答もその場で導き出している。</li> <li>・ 参加者全員の合意とコミットメントをとりつけている。</li> </ul>	
	想像力がある	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ やったことがない仕事でも手順やコツがひらめく。</li> <li>・ 今後やるべき対応のイメージが具体的に湧き、『見える化』で提案できる。</li> </ul>	
	話術が上手い	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 難しいことを簡単に説明できる。</li> <li>・ 高速で話しても、相手に分かり易く伝えている。</li> </ul>	
	相手を成長させる	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 組織の成長の前に、窓口者を成長させている。</li> <li>・ 坂本所長と付き合う人を出世させている。</li> </ul>	
経営者の価値軸を体系的に「見える化」している	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営者自身の価値・魅力を洗い出し、『見える化』し、企業の強みに昇華させる。</li> <li>・ 経営者の能力を高めている。</li> </ul>		