

元気が出る TOMA REPORT



(1) 「どんな危機にも打ち勝つ100年企業の法則」(PHP研究所)を執筆、出版いたしました。
三智堂本店 石井で売上トッパンをりました。
副題が「老舗企業に学ぶ「儲かる仕組み・人とつくる仕組み」②絶対ブレない経営の極意」です。
この本は、TOMAグループが創業明治23年の資格業では日本最古の老舗司法書士事務所の中で、30年前に、藤岡秋男が、藤岡公認会計士・税理士事務所を、まったく社員0人でスタートし、150名(内有資格者40名)に育つまで、経験した急成長、停滞、安定成長を通じて「成長発展し続ける100年企業創りの法則」を発見したことを書かさせていただきました。
この通り実践すれば、必ず成長発展し続けられます。私の公認会計士・税理士・経営者としての集大成として、お客様に読んでいただきたいと思っております。

絶対に おすすめです。

(2) 「藤間」から「TOMA」へ (30周年記念)

TOMA コーサルタニツグループの30周年記念パーティーに800名近い方がお集まりいただき、たくさんのお花、お祝い、電報などいただきました。大変ありがたうございました。本誌に感謝いたします。

①記念講演は、今のTOMAグループの成長・発展の師である木野先生・田舞先生のお2人をお願いしました。10年前に、社長の定着と業績の停滞と悩み、お2人から「経営理念の確立と浸透」「社長の事創り優先が、お客様の事創りへの近道」を学び、10年で2倍以上の業績にすることができました。本誌に感謝しても、し足りない。両先生に30周年の記念講演をお願いできて大変幸せです。

木野先生からは ④ マーケットは自ら作り開くもの。そのために、悩んで悩んで悩み抜け。⑥ 事業は何のためにやるのか。⑦ 不可能を可能にすることができる

⑧ 社会からのSOSが出て、たくさんSOSを解決するもの⑨ もろもろの矛盾を解決する。最大事業社会をつくるため。

⑩ 困難なことこそチャンス。ピンチをチャンスに！

⑪ 社長は、社長にあらず、会社の命なり。

社長を伴うのでは有り、一緒に力をあわせるのだ。

田舞先生からは ① 人生も企業も栄枯盛衰が
1つである。永遠に続くものは絶対たある。

高知も、お客様も社量も永遠に良事は続く。

② 右手に論語、左手にノロバン(洗剤第一)。道徳も
経済もダマ。経済も道徳もダマ(二官事徳)。社会に
役立ち、もうかるものを作れる。

③ 理想とは (理) にかんじた おもひ (念) 理想と
理想のギャップに悩む。理想否定、悩んで
成長する。悩みを持つことが、プラス成長につながる。
悩んでも悩める。

④ 理想をやりとげる信念。
⑤ 偶々得るを「幸」と言う。自ら得るを「福」と言う。
(偶然またの「幸」、努力して得るの「福」と言う)

⑥ 初心を忘れない。

⑦ 種子まき前に 芽の出るよう。

花咲く前に 実のなるよう。

夏までおいた 春のよう。

そんな不自然な考えとどういしなかった。

(高村光太郎) 以上を田舞先生から学びました。

そんなうまい
安易な方法
はありません。

② TOMA の過去・現在・未来

① 社量が 龍岡社員と秘密で TOMA の歩みをドラマ風ビデオ
として 30 周年で発表しました。私の役は 山岸 セン、

家内の役は 木村 セン、監査法人時代の上司と

クライアント、オカズの役なども社量が演じてくれた。

⑥ 2012年1月から、藤岡公認会計士税理士事務所は TOMA コニカルタツグループ(株)を中心として、 TOMA 税理士法人、TOMA 社会保険労務士法人 などの 9つの事業会社を擁するグループ法人化体制 に移行します。「藤岡秋男の一代限りの個人事務所が なく、100年1000年時代を超えて、永続発展し続け、 お客様、社員を守り続ける組織をつくり出す」と 今社化法人化を宣言をしました。

⑦ TOMA の新ブランドを発表しました。

TOMAグループが、今社しても、バウバウたるるため、
★ブランドビジョン (TOMAグループが長期的な目指すべき姿)

Ⅰ 内部への約束 (TOMAから社員へ)

① 人事理念 ② 行動指針 ③ 日々実践

Ⅱ 外部への約束 (TOMAからお客様へ、そして社会へ)

④ 提供価値 ⑤ ブランドパーソンナリティ ⑥ お客様への

→ TOMA コニカルタツグループは、約束

「自らのチャレンジ精神と革新的性で、

日本の企業と社会全体をスキャンする

「価値創造者になります」

① 人の創造 - 知的技術と人間力を兼ね備えた

本物のお役立ち集団づくり

② 組織の創造 - お客様の目本とする、感謝され尊敬される組織

③ 事業の創造 - 社員はお客様の夢の実現による物心両面の幸せ

★ポジショニング 「全量が顧客目線を持つ。全量が連携
 する統合力で、顧客の経営課題と共に解決する
 会計事務所系総合コンサルティンググループ」
 ★ターゲット 「前向きで、共に成長を志向できる
 全ての企業 および経営者」(特にお付き合いしたい方)
 (とりわけ明確な理念を掲げ、100年続く
 成長を目指す人達)

★バリュー (TOMAグループが提供するもの)
 「TOMAコンサルティンググループは、お客様の幅広い
 経営課題に対し、「お客様を守り抜く」という
 ゆるまぬ決意を持って、的確な問題解決力と
 安心・元気・感動を提供します」
 ・機能的価値 ③ワンストップサービス ④高い専門性
 ①高度な問題解決力
 ・情緒的価値 ④安心 ⑤元気 ⑥感動

★パーソナリティ (TOMAとして、私たちの振る舞い)
 ④明るく親しみのある。⑤元気な力強い
 ①前向きに挑戦に溢れる ③正直で誠実な。

★スローガン

「輝く未来の、お付き合い」

以上のブランディングは、所長の前田社長による
 社員全員の意見に基づき、社員が自発的に

つったキのです。日本一のグラフィック会社の
グラムコ(株)の協力を得てつくりました。
本誌に、ネット屋の一体化がはかゆて、よからん
思いする (別冊グラムコ(株)のご案内チラシをご参照下さい)

① パーティー

① テツオトモのお笑い「なんでもさう〜TOMAバージョン」

② 日本の3大ニューハーフ店のニューハーフショーの
競演。きいいでした! (30分)

③ ハードロックバンド「レッドツエッパリン」の曲を演奏

④ ラストは、TOMAバンドでネット屋が演奏し
藤岡秋男がB'zの「愛のバクダン」を
歌いました! 赤い巡警なブルガークン。

以上盛りだくさんの内容でした。本誌に

ありがとうございました。TOMAグループは31年目
から新たな30年を目指します。

(3) 大増税時代を白けて。

来年の税制改正では、高額所得者の所得税
増税や相続税増税を実施する方針が明らか
なっています。今年中・年内、来年年初にやるべきこと
を考えませんか? 年内自社株贈与や所得の
分散などを考えませんか? 年内の相続対策やきた
もやります。

- (4) 「ハイニリティの法則」1件の重大事故の裏には29件の軽微な事故、300件のヒヤリとする事例が潜んでいる。300件のヒヤリと29件の軽微な事故と2度と発生する。改善を繰り返して1件の重大事故は起こらない。
- (5) 10月度「理念と経営」の勉強会について (第300回となる) ① 18年間赤字だった「バスラ」の黒字化(1年)ました。1日は社員へ3つだけお願い ② 朝15分の誓いで掃除 (出席しなかった) ③ お客様も減り、利益も減っているけれど、大きな声でいって、笑顔で接してほしい ④ 黒字にして、これから出るかたばーナスを取ろう。そのため経費を20%削減し、お客様に20%還元する。以上3つに加え ⑤ 今朝より1.2倍の速さで仕事 ⑥ 事は「強く思い、強く信じる」がこそやっている。 ⑦ 決して下請根性でなく、顧客が思い描いた以上の味と料理 ⑧ 決めたルールを守ることを通じて、社員の意識が夢あり金銭が ⑨ ご要望には、絶対に「ノー」と言わず、すべて開示している。 (良い) ⑩ 毎朝、義父の仏前に手を合わせて、日々の感謝と会社のことと報告してから出勤するようになった。社内が一体化した。 ⑪ 社長が1時間の「有効活用」を成している人は、人が遊んでいる間と学ぶ。 ⑫ ⑬ エイパイエス澤田社長、イメージア神蔵社長 ⑭ ⑮ トニボ飲料 澤田社長 ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ 三つの問いかけ (トラッカー) ㉑ 今日一日何を集中するか。 ㉒ 今日一日何を改善するか ㉓ 今日一日何を学ぶか。 ㉔ 社長は「明日のメシの夕飯、乾杯の、今日のメシの種」を念じる人 元キャビンアテンダントのスーパーマン。 ㉕ ㉖ 徳武孝典+河津社長 ㉗ ㉘ ㉙ 田舞徳柳 ㉚ 天国で、被災された方のお役を立すたい。私のつとめである。