



元気が出る TOMA REPORT



(1) 何故 コダックが破綻へ、富士フイルムが時流に
沿ったまま企業となりたのか?

1976年 コニカミルタホールディングスの松崎社長が入社して日用品
コダック社、ニッヤー・ヤ元上高が「アダ 広告」という方針で多くの
世界標準がコダックでした。

コダックは1990年代に「広報と集中」の原則=沿って、
フイルム以外の事業を次々と外す切り出し。この時成長の
種子は、社外に流出させることになった。デジタルカメラ化
などの対応ができないことだ。(社歴130年)

それにしても、富士フイルムは、2000年から10年間で
富士フイルムの更替率以上に多い写真フイルムの割合だ。

1990年から減少した。2000年に社長就任して、
吉森社長の口ぐせ、高いカリスマ、トヨタが人気を
失った? であった。そして脱字真工宣言した。
2000年より写真フイルムが利益の三分之二を落としていたが、2005年
までの30件程度6000億円以上のM&Aを手掛けて
きた。富士フイルムは①イノベーションが事業(写真に関する専門群)

② ハニカム・システム（液晶材料や電子材料などの販売事業）

③ ドキュメント事業（富士ゼロックス事業）で分かれている。

2000 年には ① + ② 売上 55 = 45.

2006 年 ① + ② 44 = 55.

2010 年 ① + ② 33 : 67 ⇒ 材料 X-ka の大変身

自己資本比率

2005 年 = 87.3%

2011 年 = 68.3% ⇒ M&A して下請けの自己資本比率は、減りましたけど子会社が高。

以上から

企業には 宗枯盛衰 があります。そのため

将来の種とまく者、豊かさが、身を離します。

日後の利を貪る、食しきが、身を離します。（二宮尊徳）

いつも、将来的な種とまく者だけが生き残ります。なぜなら

（日経新聞、週刊ダイヤモンド）

(2) 100 年企業をみせし人たる?

TOMA ケルーラーは 創業明治 23 年 2.120 年経った 2012 年

現在まで、4 代目にあります。その 120 年経った TOMA

ケルーラーが、皆様方の 100 年企業作りのお手伝いをいたしました。（別紙参照）

TOMA ケルーラーは、自社で社員登用、そして人の 100 年以上

続く企業との交流があり、いたゞくしてきました

「100年企業の活動」があることがわかりました。

これは、PHP研究所が運営している「100年企業研究会」を活かして実施の
「100年会議」のコニカルティニアゲッジセミナーでした。

このチラシも、ご参照下さい。

今年 2012 年 6 月 1 日、「100 年企業サミット協議会」を立ち上げ

①100 年企業・②100 年企業を目指す企業 ③100 年企業を
確実、持続する。学習やコニカルティニアゲッジセミナー等。

年一回、100 年会議の研究発表会をやりたいと

思っています。6 月 14 日(木)午後 3 時(7:14:00)是非
手帳に記入しておかけください。6 月 29 日。(次号に詳細のご案内)

(3) 利益割合向上

B級セミナーが、日経 500 種平均株価構成銘柄 458 社(金融機関
除く)を調査した。

①売上を増やしていく(増収の回数が多い)企業

②増益の回数が多い企業。

①の方が、費用削減は、多くの利益を得ています。

長期的に見ると売上重視、エラー重視の方が、企業のコスト
競争力は高まり、利益は最大化できます。

和田博士は、利益を得るため、最も重要なことは、売上を
伸ばさない、手が付かない、方と言え、社内のコスト削減
で、利潤率を高め、売上げで限界があります。日本の大企業
の多くは、增收重視、(日経ビギンズ 2012.1.23)

コストダウンは、必要がある。やりすぎると、会社は死んでしまう。
 また、コストダウンすると、売上を上げる、商品開発、市場開発、顧客開拓などをしなくては、言ふ通り、経営の種まきをしていくこと。常に危機意識を持ち、売上を下さず、
 し続けることを明日は石川と思ふことである。

(4) 価格競争ばかりの会社は、倒産する。

価格競争の末に勝ち残るのは、資本力のある会社
 1社だけがまだ。価格競争で、辛抱したお客様
 も、どこかへと3人へ移動する。又、価格競争で
 常に、争っている会社の社員は、自分の会社に
 プラットホームを持てなくなります。

もう知らない時代、ブランド力、商戦力、サービス力、
 社員力を高め、コアコンピタンス（絶対的差別化）
 をつくるだけが大事です。

(5) 学び好きの会社しか生き残れる！

日本創造教育研究所による会員の78.8%
 が黒字企業です。TOMAグループも、二年間で、

経営理念に出会い、成長されました。

二年の会員は、学び好きの会社です。

日本の企業の70%が黒字と言わぬ70%が赤字

日本創造教育研究所の会員は、常に78.8%

黒字率が上がります？ それは、学びの会員

たとえいまも この実行を 不透明な時代と どう
考ふかたんと思ふ。私は やるべき事で、きじと、
やる。打て手を打て手を打つ。ことをやり抜け
いくが、必ず、墨字たるよと戻るのだと。

そのための「学び」あるのです。

TOMAゲル-70でも 大人気セミナー 100年後に
企業に育てる原点回帰「10ヵ条」セミナーを無料で
やる。アーネスト結果は 99% 完成した。やる気に
なったと なった2日前のセミナーが、成功しそうだとい
うべきか、羨ましいお客様は、一回も参加
せずにいるません。やはり、「学び」の才がないと
思われます。

尊敬するコニカルトの船井重徳さんも、成功する

3つの条件は以下の通りです。

① 素直（直率の人生、眞面目でいる、本音を
見抜かる）。

② 学び好き。

③ 働くもやるも。

墨字を出し続けています。つまりは、①～③を満たす
ます。

藤岡和也も ①～③を満たす墨字です。(J...)

持っています。①と③はすぐにはできる力も

していませんが、②の「学び好き」は、今日からでも

学びた出します。TOMAゲル-30の大人気セミナー。

「100年続く企業に育つ原点回帰10か条セミナー」
まだ参加しましたか？ 無料であり不満がありません。

会員費は1000円(支部別途)という貢献セミナー。支部会社
が成長する。社員の喜びの創り出すセミナーです。

⁽⁴⁾ 3月15日(火)14:00~16:00、4月1日(水)15:00~17:00 5月10日(木)16:00~18:00

あります。まだ参加ですか？ (別途会員費)

支部や、これが、創立された方とも絶対にあります。

(6)アライアの開き(ひらき)と保護

本題に突きアライアと生み出すことは、非常に困難で
ある。それに向かっても簡単に出でられないから。

ところが、電車の中、トイレ、お風呂、シャワー、ふとんの中等
では、アライアが開めく事が多々あります。

しかし、そんな時の開めきが来るアライアは、既往した
以上、溺死の状態が直上、保護が必要である。

そのため、モニタリングモードで警報を立てる
だけ。TO-D0リストをいつもモニタしている。そこへ行くか
ないときは、携帯電話でモニタや車両取つたり、飲食店

のお客入の銀行やコンビニやナフキンなどに
モニタのことを聞き取る。また、よく車両や担ぎ人携帯電話

を立てる。なぜならアライアは閉めいた時と
残さる」と、後ろを少し見ると、ラモウルしますので。

今日も仕事を休んでアライアのモニタが力になれる

出てきましたので、おじに相談し抱えました。打つ手は無限
は間まからスタートするのです。

(1) 理念と経営の実践会(300回を超えた)何千人の
日本の産業の特徴をサマizeして貢献されました。豊田氏
が非常幸運で生産性が極めて高い。一回目、おもいにみせやしが?

これが、製造業の大半の障害となるコスト高と比べて生産性が非常に高い。

② 中小企業は④ コラボレーション協働型⑤ 生産性の向上事業
研究会出発団は工場見学型⑥ 同一地域の事業者同士の連携を目的型
などと、お互いに専門化するなどして、⑦ エコノミストビル
⑧ 取引つながり、社員からも社会からも「必要とされる会社」にしたい。

④ 私は大学の学園祭の下で、働く人が向かうからに従事する
大きな障壁となる。いつも楽しく仕事をできる会社にしたい。
③④

⑤ 社員や客せいで本音だとお客様を喜せにいくことは本音であり、
(TOMAの人事理念 社員の喜びにより優生かお客様の喜びへへの近道)⑤~⑦ 青山社長
物語東京都

⑥ 働く人が喜びや笑いを詠んでいくんだよ。喜びにしたる喜び。

⑦ 親孝行・人間大好き、経営理念を掲げてきたこれが
土下石力である。親、人、社員大事にすることだ。

⑧ 社長は社員よりも幹部の尊重と人生を強調する。⑧~⑩ 田嶋社長

⑨ 会社の特徴⑩ 経営理念を大事にしている⑪ 本音と大事に

⑫ 新卒未だに非常に慎重です。⑬ たまに自己革新的⑭ 実業興業

⑮ 企業は社会的な公器⑯ 人間尊重の立場

⑰ 幹部はトマロの期待、お客様の要求に追いつかない。

⑪ 繁盛している会社の社員は社会に感謝の気持ちがある。

「理念と経営用語」より