

元気が出る TOMA REPORT



(1) 100年企業サミット 開催します。(6月14日 木曜日)
皆様は 100億円/企業と 100年企業とどっちを選別
しますか? いくら 100億円売上/企業になっても 30年しか
続かなかったら、社長、お客様、仕入先、社会の不幸を
つくってしまいます。そのため長寿の会社をつくらねば
いけません。長寿に存在しているのですかと、いろいろの角度から
パネルディスカッションで、聞いていくという趣向のものです。今年で
3年目になります。6月14日 木曜日 14:00から開催
します。是非、お早めにお申し込み下さい。

第一回目は、仁丹(311年) 千正屋(176年) 山本海苔(161年)
金廣(145年)、昨年の第2回目は、虎屋(490年)
スツモト交商(348年) 安田松慶堂(219年) 栄太樓
の長寿企業の社長に、長寿の理由をお聞き (154年)
しました。今年は長寿の秘訣を、山本山(322年)
亀屋(229年) 太田胃散(133年) 石川酒造(149年)
の社長から、たっぷりお聞きします。私は、
100年企業の法則を発見し、本にしたいかと

第3回目も同じような答が 4人の老舗社長から出てくるのではあるかと思えます。ただ、その中、いろいろ各社の個性的な長所の秘訣を聞けようと思えます。是非一緒に学びましょう。身になってワクワクします。

(2) コアコンピタンス (絶対的差別化) 経営していますか?

お客様から値上げ要請、相見積り要請やお客様が他の開業に移ってしまった経験はありませんか?

それは何故でしょう。それは、同業者との絶対差別化がなれているのです。商品力やサービス力や従業員などの絶対的差別化がなければ、価格競争やコスト競争や接待競争しか残ってしまいます。社員も、そんな会社にはプライドや誇りが持てなくなるります。是非コアコンピタンスを一つとして下す、今の会社の長所をどんなリストして下す。その長所を徹底的に伸ばすとコアコンピタンスになるものを 5つリストして下す。

それを、毎年、毎月、伸ばす努力をしていくのです。それは、時間がかかります。他社とマネタイズ。けど、それを伸ばす努力を続けるのです。

必ずコアコンピタンスが、創造できます。 (TOMAにてお伝えします)

TOMAコンサルティング グループの コアコンピタンス (絶対的差別化) は 次の2点です。

①「明るく元気前向き」

他の会計事務所が「暗くて元気な後向き」所が多い中で、藤岡耕男の個性である「明るく元気前向き」を経営理念に掲げ、そのふる気持の社風を育成してまいりました。ですからTOMAには、我々の使命であるお客様を「明るく元気前向き」にする、という気持が、あふれており、それが、絶対的差別化社員や商80%につながっています。

②「ワンストップ・トータルサービス」。

他の会計事務所でも、いろいろなメニューを出していますが、アドバイスする人は同じ人だったりします。

TOMAグループでは、150人（有資格者40人）の中で、それぞれの得意分野を深掘り、アドバイスしています。そのため、いろいろな担当者が1つのお客様に対応している方が多いです。1人の人間がすべてに対応できる人、今の時代お宝のひとです。

TOMAコンサルティンググループでは、税務調査員国税局OB 9名、経営財務関係20名、相続事業承継関係20名、IT・経理改善関係20名、人事労務関係20名、公認会計士8名、財産活用5名、他専門部隊71。1つのお客様にかかわっています。

TOMAの社内では、コラボレーションと言って、

お客様には大変喜ばれています
是非お気軽にご相談ください。お待ちしております。
（別紙「ワンストップ体制構築」参照）
下す。

ただ、良い事は、他社もマネをしてきます。そのため
常にレベルアップし、絶対的差別化を
続けていかなければなりません。それが経営者のやる事。
TOMAがアドバイスをいたしますので、おたずね下さい。
（財務コンサル部が対応いたします）

(3) ホールディングカンパニーをつくりませんか？

私は、100年続く企業を創るには、ホールディングカンパニー
をつくることか、大それたことだと思っています。TOMAコンサルティ
ンググループも、1000年企業をめざすためにホールディング
カンパニーをつくりました。なぜならば、100年企業に
なるためには、4人くわいの社長が、1人必要なのですから、4人
の社長が、スーパー社長である保証は全くもた
ないです。だから、100の子会社の社長にはそれぞれ
販売、製造、仕入、開発、などが得意な社長に
それぞれの会社をまかせ、総リーダーは「みし」の
上に乗っけることも可能だと思っています。
みしの上に乗っている社長は、能力があればさっ
と成長し、能力がなければ、子会社のすかすか

そこそこ成長すると約束。5月22日、6月21日「ホーブルマシカ」
が11000セーターをやるの？ いっしょにやしませんか？

(4) あいけません。懲りずまたまたダイエットに挑戦します。一緒に
参加しませんか？ 私の講座を聞いた方が私の
ところへ来て「前回は、無意味だからやめたよの
しゅちや、やるよ」と言われ、今受講中です。
その方が主催する「ファスティング断食プログラム」です。
その中で「かじか」と「ニミ」を痛くダイエットに
いこうというセーターを期間中やっていなければならぬ
一緒に学びませんか？

(5) 人間は一人ひとりの固有の使命、役割を持って
生まれてくる。その役割は、偉大なことよ、このみ
果たすことが、です。(船井章雄)

その役割は「喜ばせる事」
その「喜ばせる」自分の発見、か自分を成長させる
起動力です。「もっと喜ばせる自分であるため」
人間は成長するのです。そして

①貢献 = 役立ち喜ばせる自分の発見

②挑戦 = 成長を喜ばせる自分への挑戦

③成長 = その結果、成長していく自分の発見

★ やるごとく失敗するより、やり直して失敗する方がよい。(佐藤芳直)

(6) 人間の完成とは、完成することではない。

「全てを必然的に受け止め、学びを挑戦し、常に成長発展しようとしている状態」

それが完成を目指している人間なのではないか。
(佐藤芳直)

(7) お会計事務所向けセミナーに出席し、大変学びました。皆様のビジネスも存じます。

① 自分の得意領域に対する対応 → スパチリスト

お客様の興味領域に対する対応 → プロフェッショナル (事物の一流専門家)

② TOMA はお客様のベストパートナーか?

何か相談ごとがあるときは TOMA に相談するか。

③ お客様は 商売 しているけれど 経営 していない。

商売 - いきなりぱったり

経営 - 理念、ビジョン、経営方針、話し合い、人事制度
体制

④ 会社の未来と社長の未来はつながる。

分離しているダメ。一緒に社長が倒れたら、会社も

⑤ お客様に経営の指導をする事務所は、倒れる。

自分たち会計事務所も、きちんと 経営 をやっている。

⑥ M&A は後継者選定の一方法。

皆様が、商売をするく 経営 しているのですか? 商売していませんか?

よくお考えになりました。

(350回を繰り返す)

(8) 「理念と経営」の勉強会。
① お客の経営は、社長の心に響いているか。
二人で話している勉強会
一回きりではダメか?
人間の完成への道である。

- ②問題を転嫁するばかりは解決しない。あつての問題は自分にある。
- ③会社か、好沢るのな人材がいるから。不沢るのな人材がいるから
- ④社員満足は給料を上げることでなく、自他から学び、会社に誇りを持つ。自分の提供する商品やサービスに自信を持つこと。
- ⑤社員のモチベーションが下がる理由の経営者、上司の信頼感が欠落
- ⑥商売というのは、社員か、前を向いていこうこそ勝てる。^{しるべき}
- ⑦売れているから「二のまゝいい」と思った。そでで終わりが。
- ⑧人を育てれば、数字はあがってくる。^{①~⑤ 土塚光司教授 近頃富士日経リーダー社長}
- ⑨魂が入っている言葉が人を動かす。「いふ、しかりませ」一つとして、本心と合致するが二もっていた。「まよ 事をふかつた」
- そゆか、店のオーラをアゲく。のです。^{⑥~⑩ と思てもらう。} 玉持ストカービス大東新行社
- ⑪うすは、店長産業をやらず一律のX=ユーでやるく、店長ト、二一店一店すから。^{⑪~⑬ 山崎煎餅本舗 河野文寿社長}
- ⑫修業に、27歳で入社した時、35歳に有ったときに社長を語る。それに向けて準備しておけ。それまで社員やお客様を喜ばせようという覚悟を決める。そのために「人を知れ」という課題を与えられた。
- ⑬クレームがなければ、5分以内のX=ユで各部門発信
- ⑭山崎(さん)と「さん」づけで呼ばれるブランドを付けたい。
- ⑮社長カービジョンを定理解るものと、経営方針がある。日々のやる方針を打つ出すべきである。^{⑭~⑯ 田島徳太郎} 結果を出す 高佐が いる
- ⑯管理が厳しければ、全方針を理解し部門別を自主的につくり、
- ⑰玉環がお客様のお困り事を解決は結果が「利益」である。
(理念と経営3月号より)