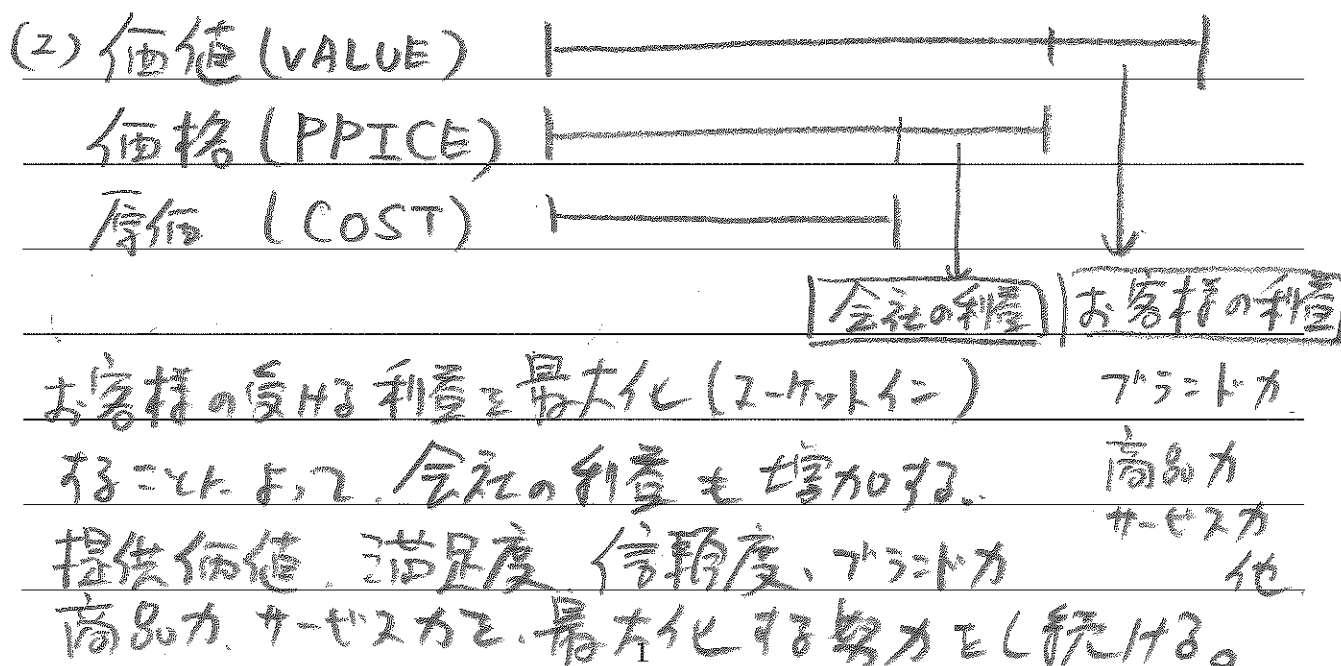


元気が出る TOMA REPORT



(1) 「月曜日を出发点に」 (ロバート・シュラー 信念)
TOMA コーサルタニンググループでは、毎週月曜日 朝礼で
司会者がこの本を読みます。そして月曜日から、新たな
気持ちで、スタートしています。おすすめです。
「もう一度 出直し 新しい人生を築こう。つねに
今を 出发点とすればよいのだ」。新しい週は、決意を
新たにし、より高きものをめざす好機である。
月曜日がくるごとに、必ず新しいチャンスを迎えるの
にふさわしい、^誓いを立てよう」



そのため、本業にみがきをかける。本業が、システムとつながっているのだ。別のことまでやってもうまくいくわけがない。

「孝之助とは荒っぽい。実行は慎重だ」^{コナカハル} 原田社長
「人間の幸せは、ある問題が解決した時にある」

「お客様や社内での信頼をもらう方法はこの二つに、報告し続けること、②約束をシステムと守ること。」

「コンサルタントは、お客様の経営企画室の代行業」

「哲学(経営理念)のない企業は、成長しない」

「善眼大局、善手小局」

(飯塚保人 ISK 社長の講演を学びました)

(3) 「社長の生き方、あり方、孝之方」^(日本経営合理化協会 理事長 飯田 學)

社長業は、その孝之方、思想、哲学、人生観、徹した生き方など、マザーテレサの生き方に共通の要素があるように思う。

マザーテレサの生き方と賛成の人が多い。徹して、最良の商品を世に問うことも、資本主義の中で正義を

貫くこともよく似ている。私達は漫然として生きてしまいがち、毎々の困難に出会い、振り返ると

歴史に残るような素晴らしい生き方や事業を創ることを教わる。自分と同じ人間は、未来にこの世に存在

しない。独自の存在である。自分しか果せない。

使命を負って、この世に神が授けられたものである。

もし、同じ商品、同じ人が居た、というかが二世帯が

存在する/必要は有...と言 誰かが言っていた。己を今より
どう生きていくがからうか。人生を徹して/生きることは。
難しい。

(4) 大前研一 流 「成る可なる経営者の 3 大条件」

① トラブルには 自分自身に向き合う。

経営者は従業員全量と自分の家族のようた 想い、接する
こと。会社でトラブルが起きた時とは、その対応策を従業員と
押し付けは行ける。自分自身の問題と受けとめて リーダー
シップを発揮すること。

② お客様のことを理解する。

経営者は、お客様の視点を立ち、マーケットじっくりと研究し
て、ニーズを理解し 事業計画に立てること。

③ 事業目的と 自身の個人的目標を持つ 込める。

事業の目的と「自分自身の目標」と甚違いしている経営者
が多く見られる。店舗数の多さを誇りしげに語る飲食
店主もいる。それは自分の目標であって、お客様のことを
考えた事業ではない。「会社帰りのお客様にリラックス
して暮らせる店舗をつくる」とい お客様視点の
事業目的が 必要。

(5) 生きること。傍かくこと。 (ライフネット生命 出口社長)

① 人は 100 のみにて生きるにあらず。(満足でいる...)

② 世界経営計画のサブシステム

この世界を、どのようなものとして、理解し、どこを変えたか
 思い、自分はその中でのどの部分を担うのか。

「そうじのおばさん」 そうじを通じて、ビルと日本と世界と
 きれいな暮らしを担っている。

TOMAマニカルフニツケル一歩は、いろいろなマニカルフニツケ
 通じて、お客様の社会、社会を、地域を、日本を、
 地球を「明るく・元気・前向き」な暮らしを
 担っている。

(6) 「宇宙って知ってますか？」

ハッセル・ズレー・ジカニ・ハニー
 代表の野田さんのメール
 より

JAXA 宇宙航空研究開発機構 フライトマネージャー
 の山中さんの講演

① 東京から熱海まで 200km である。それを宇宙まで。

往くとすると、宇宙へ行く子なんです。近い！

② 皆が熱海へ行くように誰でも宇宙へ行く
 ようにするのが、私の仕事

③ 全ての人が気軽に地球を見ようとする、これが
 山中さんの使命。そうすると皆が、

「地球は一つしかある」。その中で、国別や国内に
 人間が殺し合っている人たちが皆で外から地球
 を見た。そんなことが、あるはずだと思っ

宇宙開発をしている人です。

④ 宇宙開発の目的 「人間が地球に住めなくなった時のために 他の星に移住出来るようにする」にやっている。」という人がいますが、私はそう思わない。

「人間は地球でしか暮せる。」だからこそ宇宙に出て 愛する地球を感じる事が大切なんです。国も宗教も関係ない。みんなこの素晴らしい星...地球をんだと感じたい！

(株)ファーストリテイリング
(7) 需要は自分でつくり出すもの、柳井社長はこう

わいわいの業界は、同業のライバル企業とだけだけでなく、携帯電話やクルマや旅行業界とも競争している。

財布のなかからお金と人がいかに何に使つかは まったく自由である。日本企業の経営者には、業界ごとの需要は一定だと考えている人がいるがそれは誤りであろう。

みんなが需要の言い合いをしているのだから日本の場合デフレを嘆く経営者が多いが 資本主義では、供給よりも需要の方が少ないのはむしろ当然のことである。だから 需要は量感によって左右されるものと考へず、自分でつくり出すものという発想こそが基本とする。

(8) 「本気で暮らせるのは小卒のお庶民だ」 (「人間の書」)
ほとんど日本人があてはまります。食べ物、着る物、お風呂

- お風呂に入り、治安も良い、など、世界でもごく少数の人しかあずかれない暮らしについて、事を感ずる..のは、大なる人間性の欠落ですね。アフリカで「食べ物ある..」と言った、水と飢えて寝る、盗む、物をいじめる..のびす。
- (9)「理念と経営」の両立をより、(後継者教育に徹する。 手出しはセ か?)
- ① 浅沢栄一は「これは何のビジネスか」という根幹が、まずあって、いなければ「道は必ず開ける」、口癖のように「道理の正しいビジネスをやる。」
 - ② 人については、多様な人物を距離を置いて評価し、人的ネットワークを構築して使いこなす。③ 文部省 自由副学長、京大商学工学片木教授
 - ③ 「ついでに」のラスクを「ギフト向け」にまで昇華させた。
 - ④ いくつ品管をよくても「価値ある」とリピーターはできる。
 - ⑤ 2000年に売上1億円から2011年150億円「ゲート・デ・ロワ」ラスク
 - ⑥ お客様の笑顔のために働けるスタッフをどれだけ育て上げるか。
 - ⑦ 従業員の意識を変えるために、朝の清掃活動を取り組む。環境整備がロケラムと等しく、生活態度や職場のチームワークが向上する成果が出た。③~⑤ (株) 原田 原田社長、原田専務
 - ⑧ 「ありがとう」の少ない職場には、お客様は来ない。人間には「認められたい」「愛されたい」「役に立ったい」「感謝されたい」の4大欲求がある。⑧~⑩ 田舞徳太郎社長
 - ⑨ 社長力 - 多くの人々の自己実現の欲求にまで高められる。
 - ⑩ 管理力 - 幹部の「ありがとう」の一言が、部下の自己実現を促進する。(仲間同士が「ありがとう」を言い合える力のこゑ)
 - ⑪ 現場力 - ④ お客様に「ありがとう」と言われる⑥ を言い合える力のこゑ