

元気が出る TOMA REPORT



(1) 社員に自分の夢ややりたい姿を書かせて、定期的に
見させていますか？

TOMAコンサルティンググループでは 毎年10月1日の日に
「5年後どんな一流専門家にやりたいですか？」

① 自分はどんな「本物の一流専門家」に5年後なっていますか？

② 自分の「長所」「いいところ」を3つ（長所伸展）

③ 自分の尊敬する人を選び上げて、近づきたいと思う

上記を自由に書かせて、それを毎週月曜日の朝に
3分見させています。（経営計画書の中に、自分で貼ります。）

ハーバード大学のアンケート結果で、成功している人の97%は
やりたい目標を紙に書いていると聞いたので、

TOMAは、昔からやっています。

（前掲紙のシートをうしろにつけます。参考にしてください。）

(2) 自分が、いなくなるときのことを考えて
いますか？ そのための準備をしていますか？

人間は必ず死んでしまいます。

① 会社で—自分が、いなくなるとき 会社では

存続しますか？ 引き続き後継者はいいますか？
 借入金の保証人になつてくれる後継者はいいますか？
 そのためには、今からでも後継者をつくる準備
 が必要です。後継者だけじゃなく、後継幹部も
 つくっていきますか？ TOMAでもお手伝いいた
 します。藤岡社長が、お手伝いします。
 「理念と経営の勉強会」参加されていますか？
 (別紙同時封案内あります。)

②個人—1000人の死を早退ける医師がいる。
 大津秀一さんの「死ぬ時に後悔すること25」
 に書かれている事が正しい。25の中で、重要な
 ことを振り返ります。後悔しない行動。発言しますか？

- ①遺産をどうするか決めるか、たこと
 - ②生前の意思を伝えるか、たこと。
 - ③自分の葬儀、をやるか、たこと
 - ④自分の生きて証を残さるか、たこと
 - ⑤愛する人に「ありがとう」と伝えるか、たこと
- などがあります。

日経新聞 8月15日号にも遺言準備のしねめで、
 「遺産が少なくて、争いが起きやすい」と弁護士が
 言っています。絶対遺言必要ですね。

以上、会社として、個人として、生前の準備を
 していると、残された後継者や家族が、

達成にありし事を考えるべきと思ひする

(3) モテる社長になるには? (般井流研)

① 自分が、変えようとする自分だけ。 袖山亮(4)
(配属者の気持ちを変えようとするか? ぶわかい)

② モテる社長になる。⇒ この社長と一緒に仕事したい。あの社長のためだ、とさかめる。

③ 社員 - この社長と一緒に働きたい

④ 取引先 - この社長の会社は是非応援したい。

⑤ 家族 - この社長の生き様が好き

③④ フォアエネルギ - 活用思考 - 個人資産の最大化
↓ (FOR ME 思考)

⑥ 全体最適思考へのシフト - 顧客満足, 社員満足
↓ (FOR YOU 思考) - 限度のお

★ ⑦ 大志を持つ経営者こそ モテる社長

命をかけて大志を実現する経営 (大志とは)
(FOR MISSION 思考) (経営理念を
入る)

⑧ モテる社長の仕事術

① 社長の一番の仕事は金に稼ぐこと (金に稼ぐこと)
人材投資 / ノウハウ投資 / 求人コスト投資

② 組織の創り方。社長の行為が、大志に則して行われる

③ 部下に任せ続ける忍耐力。(人が育つ) (金でなし)
10の案件があり、社長がやった子契約、社長の

やった。4契約取れる時に、いつも社長がやっていた
その社長は成長です。会社は社長の8契約
でしかるから、本物の成長はできる。

④ 予測できるもののスピード感ある時代のスピード決断
モデル社長は、世のため、人のため、社員のため、お客様
のため、大志や理想をかかげて、私心なく、
社長を信じてまかせ続けたい社長です。か。
前問新案は、めざしたい、と思える
皆様、一緒にめざしませんか？

④ リーダーは「自覚」の風を吹かせた。(国際に社長命)

① 強い組織とは 組織を構成している一人ひとりが
結束し、お互いの力を引き出して活動している

② 壁を打ち破るには、全員経営が不可欠。

一人の人間の力量には、限界がある。その壁を突破
するためには、やはり社長の号令を導いた全員経営
が必要なのである。(社長一人では限界がある)

③ 企業トップは、短期的な目標だけを示すのでは

足りない。トネルの先の光を指し示すこと、それが
会社の将来の夢を語り必要がある。(方向性)

④ 目標設定は、一歩を押しつけるのではなく、目標
を設定するつもりで部下を加わらせて一緒に
目標をつくる(関与) 部下のやる気は倍々する。

⑤ 目標設定に結果が出たフィードバックすることが大切である。社員にとって一番悲しくてモチベーションが下がるのは、会社や上司が自分に対して何を期待しているのか分からないという「期待不明」

⑥ 以上 ③ 方向性 ④ 関与 ⑤ フィードバックの3つが会社を根づける。社員の心は一つたまとまり、モチベーションは上がる。これはすぐれた経営の原理原則である。

⑦ 全員経営とは、社員全員が自分が責任を取ろうとする態度である。会社の中に「自責の風」を吹かせようと言っている。自責とは、何か問題が起った時、他者に責任を求めののではなく自分の責任で考えようということである。すぐれた経営者は例外なく自責の人である。「責任転嫁は成長機会の自己否定」という言葉もある。

⑧ 意思決定は「専断独裁」で。

⑨ 独裁 - 経営者が絶対に権限委譲しては行かないことが3つある ① 企業理念 ② 企業戦略 ③ わが社の求める人材像。

⑩ 専断 - いろいろな人の意見をきいて議論することが大切である。

⑪ 独断と偏見に陥りやすい「独裁」を「専断」で正しいものとする。議論百出でまとまりにくい

「象徴」は、経営トップが、みかかの存在をかけた、
一人で最終決定する。この「象徴独裁」が、
望ましい企業経営の姿なのになる。

(5) 残業続きで、社員は、疲れますか？
疲弊して、疲労して、閉塞感を感じて

しまいます。TOMAはその解決のために、
「残業をゼロにする吉越流マネージメント革命」
の諸君をトリニフ・暗殺 残業を無くした。あの
「吉越 浩一郎氏」(最近、TVのコメンテーターです)
にお話をしする。生産性上げて、残業ゼロを
めざしますか？ 又、残業が完全して
そのトラブルが発生しても社員のマインドを
下げてしまいます。その対策についても講演会で聴けます。

ふーってご褒美のお得さしていただきます。10月26日金

→店舗を15%減らして、一店舗当りの売上を倍以上増収。

(6) マクドナルドの8年間 (原田社長が就任して)

すこい！ 8年前原田社長就任	現在	(伸び率)
年間客数 11億人	16億人	145%
一店当り (289千人)	(484千人)	(167%)
店舗数 3800店 ↓	3300店	86%
売上高 3867 億円	5350 億円	(138%)
一店当り (101.763 千円)	(162.121 千円)	(159%)
1人当り客単価 (351円)	(334円)	

(7) 後継者教育と最近「理念」と経営、の急変会3/7/05

- ① 経営は内向きな事だ。今こそ大局観・胆力。 (宇佐)
 決断力・人心掌握に優れ、世界に冠たる日本をつくり上げ
 てきた人物たちの胸を借りて、新しい展望を開かなくてはならない。
- ② 後継者か、創業者の経営基盤を継ぎ、国際競争で勝つ
 めく大局観や決断力を身につけるために、歴史や名人が与えて
 教養や知識を解釈力を身につけてあげなければならない。
- ③ 有事に直面してきた人たちの行動を歴史の教訓として、
 たくましく引き出し 引き出し を持つことは、責任エリートとして
 必須のことではあるのではないだろうか？ ①～③ 山内昌之 明治工学校 特任教授
片方 兼 高崎商科大学 教授
- ④ どんな企業であっても世の中から望まれている役割がある。
- ⑤ 体力があつて、力強く、いろいろなものに興味を
 抱く好奇心の強い人材が希望である。ニホからの中企業は
 社員一人ひとりの 引き出し の多さが行く末を左右する、感して
- ⑥ 結果の慢行に敢然と異を唱え、自らの信念を置く " "
 経営で、ルーチンワークの苦痛を解放し、創造的ある仕事を
- ⑦ 儲け優先の姿勢から「お客様に喜んでもらう 生み出し」
 ことを最優先する姿勢と転換し、店に閉わりみこんで
 事にすることが「成る力」 ④～⑥ 山本昌作 山本精工株式会社
⑦ 眞鍮明 エルダナ社長
- ⑧ 人徳を積み重ねる者、決して一人ぼっちではなれない
 社長はまず「徳」を備えることが大事 ⑧～⑩ 田家徳太郎
- ⑨ 人と事をするために本気で働く者、みこんで偉い。
- ⑩ 常日頃から「エが徳」を積み重ね、14年努力が報われる。
くじく 7

※鉛筆書きのこと

5年後どんな一流専門家になりたいですか？

○…近づいている △…やや近づいている ×…近づいていない

部門: 部長

氏名: 藤岡 秋男

1. 5年後、どんな「本物の一流専門家」になっていますか。

(TOMA ギネスNo.1 宣言)

愛と感謝と笑顔で、地球上の人々と「明るく元気前向き」
幸せにし続ける本物の人間になります。

そのために今期は何をやりますか？

愛と感謝と笑顔で発信し続ける。

10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
△	△	△	○	○	△	○	△	○	△		

2. 私の「長所」「いいところ」ベスト3 (自分コアコンピタンス)

①せっかくの「いいところ」大切にしよう

②せっかくの「いいところ」これからの仕事や人生に活かそう

1. いつも笑顔 2. いつもありがとう 3. 人の役に立つ事が好き

そのために今期は何をやりますか？

いつも笑顔で、いつもありがとうと言い続ける。

10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
○	○	○	○	○	△	△	○	○	○		

3. 自分の尊敬する人に近づいて「本物の一流専門家」になろう。(3名)

1. 藤岡 秋男 2. 榎野 親之 3. 坂本 竜馬

そのために今期はなにをやりますか？

3人に近づくための努力をする。

10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
○	△	○	○	△	△	○	△	○	○		