

TOMAコンサルタンツグループ(株)

理事長 藤間秋男の

元気が出る!!!!!!



TOMA REPORT

(1) 10月から「DREAM PROJECT」とTOMAグループでスタートさせました。若手社員の夢を語り会って、皆様の社員に夢を語っていますか？社員が夢を語る場を提議していますか？TOMAグループでは経営理念の確立と浸透を徹底させていますが、松下幸之助氏いわく、経営成功要因の50%と言っていました。残りの30%は、社員を信じてまかせ、社員がいきいきと働ける環境を創ることだと。TOMAグループでは、社員を信じてまかせている。経営を実践していますか。いきいきと働くため、もっと夢を語る社員にしたいと思いました。TOMAグループでは、10年前から、藤間秋男が4月に日創研の沖程セッションセミナーに参加し、5月に社員へ10年後の夢を語り会ってしています。そして、次年度(毎年10月)の経営計画へ落とし込んでいきましたが、各部門や名人の夢を語る場を創っていませんでした。

そこで、今年度も、各部門の10年後の夢を語り、
もういっ、それを経営計画書に入りました。
初回なので、夢を語るより、リーダーの思い込みだけ
だったり、私利私欲、安易な夢だったり
している部もありましたが、各部門に10年後の
夢を語っていたかきしました。今年をスタートとして
各部の社量が始まり、議論した共有できる夢を
毎年各部門の経営計画書に入らせるように、
それを毎月の部門別会議で夢の実現に向けて
議論がされるようにするが、最高だと思っていまふ。
さて、「DREAM PROJECT」ですが、これは、役職のある
一般若手社量だけ40名に、TOMAの10年後の夢を
語るというプロジェクトです。5つの課題をこなすか
ら、各チームの所属と各チームのリーダー、サブリー
ダーと社量で決めさせたのです。そして、10月スタートの
決意表明が各プロジェクトからありました。

- A プロジェクト 10年後の働きがいのあるTOMAの職場づくり
- B プロジェクト 10年後のTOMAの高収益づくり
- C プロジェクト 10年後のTOMAの国際化づくり
- D プロジェクト 10年後のTOMAの本物の一流専門店づくり
- E プロジェクト 10年後のTOMAの？

Eプロジェクトは、課題も考え下さいと言った
けれど「10年後の全国制覇」となっていて

私が主催する一般若手社員の愛が会では、各チームの発表があり、この若い人たちが TOMA の 10 年後の核となるメンバーになるんだと確信しました。すばらしいスタートでした。当然各チームからの議事録もあがって、発表が最高で涙がでました。

Aチーム - 10 年後に振り返ってみたら、このプロジェクトがきっかけで変わったことがたくさんあるねとわかる。

Bチーム - 理事長がさせてグイッと本を出す他多数案。

Cチーム - TOMA の使命・経営理念を英語で唱和してやる。

Dチーム - 本物の 一流 専門家 をカテゴリーに分ける。

10 年後の自分がどうなりたいかも考える。

Eチーム - 「全国制覇」いよいよ 10 年後 1000 人規模になる。

二つは各チームが 10 年後の自分の夢とオーバーラップして、

TOMA の 10 年後の夢を語ってくれると思います。

なんでも語っていいですよ。条件は「TOMA の経営理念」に合っている事だけですよ。と云ってあります。

来年の 4 月の TOMA の全体会議で、各チームから成果発表があります。その結果を受けて、

来年の 10 月からスタートする次年度会議に取り入れていくことを検討し、各部門でもその夢を

次年度にのけて取り入れていきます。皆様も是非社内で夢を語る仲間をつくりませんか？

(このドリリープロジェクトは、TOMA のお客様の創りを導かせたいと思っています。)

(2)『より良くなり続ける』(佐藤芳直)

「どんなことも成功するまでやり続ける。そうすれば失敗はないんだ。」(船井幸雄)

「時間をかけて良くなる。よくしていく。それが大事だわ」(六花亭製菓 小田豊社長)

「もし人生の完成という姿があるとしたら、その瞬間より、より良い人間である姿と完成に向かっている姿。その進行形の姿こそが完成なのだと思える」(佐藤芳直)

「一品一品を常に見直し、より良くなる方法を考え、改良する。むしろ、そんな完成形があるわけではなく、改良を重ね続けるのです。」(小田社長)

「勤勉」さという社会文化が、商品の品質と企業の品質を向上させ、高いブランドを感じさせる基礎を造っているのでは。」(佐藤芳直)

「一つのことを追求して、積み重ねた時間をかける人間に勝てないよ。」(船井幸雄)

良い人間である姿と完成に向かっている姿。その進行形の姿こそが完成なのだと思える。それはいい言葉です。あきらめないうちでやり続けることが人生です。

(3) 昨年2013年3月に金融円滑化法が終了して、企業にとっては大変困難な時代になるだろう。289万件の返済猶予を受けている中小企業の返済が一斉にはじまることになる。

そうすると、皆様のお客様が仕入欠がかなり倒産をしてしまい、皆様の会社も連鎖倒産という状況も考えられ、景気も悪化し、不況倒産も考えられるからです。

そうするうちに、11月21日14:00から「今、中小企業がやるべき生き残り策」大公開セミナーを開催します。第一部は、南國データバンクの情報部部長から、戦後の40年以後どうなるんだという、現実の話。

第二部は、公認会計士40年 TOMAグループ経営30年、100年企業研究10年の経営の中で、生き残る 勝つ残る / 倒産 大公開します。倒産は、社員を不幸にします。家族を不幸にします。学ばる。社長の会社の社員は不幸です。「勝つに不思議な勝つあり。負けたに不思議な負けなし」野村元監督の言葉

是非、生き残り、勝つ残りをかけて学びませんか？
(セミナー案内別紙にあります。)

(4)「数字を見ると会社の物語が浮び上がる。」
この言葉は、平成の経営の神様といわれる稲森和夫氏の重い言葉です。JALの再生のため、会長になった当時は、月次決算が2〜3ヶ月かかって「物語」をすじたとおっしゃることで、対策が打てるようになった。それがすじに

決算書が出たので、毎月植木新社長は、月次利益予算と実績と見直しを確認した。上の方修正していくことが、楽しくて楽しくて数字を直すことと教えたもふたのは大きかった。正に「数字」は魔術で、数字は意識改革、より「物語」をもつた把握できるようにする。正に経営は、会計を通じて問題がわかる。数字に強い人は物事を大局的に見ることができるといえる。会社の数字に関心を持つことです。「売上を上げる！ コストを減らす！ 利益を出す！ お客様が喜んで減ったのか！」などという考えを、かかげるのです。TOMAグループもお客様と一緒に考えようと思いますので、よくお願いいたします。TOMAの使命は、社長に数字に強くなることだと思っています。^{だと思ってる}
 (5) 心の「キズ」と「キズキ」に変える。(車保博光)
 幸・不幸を言っているのは、出撃や出逢ではない。すべての出撃は、ただの出撃なのだ。それを言い出撃、悪い出撃と決めるのは自分の心。だから、もしある人が、幸せる人生を過ごしたのであれば、必ずいつか学ぶという心を持っている。学びの心を持っていかば、どんな出撃が起これば、心の「キズ」でなく、そこから学びの「キ」が増えて「キズキ」が残る。不幸を創るのは、出撃や出逢でなく、それについての意味付けである。

(6)「理念と経営の勉強会 400回にわたり、(社長が学ぶ)」

①山田方谷の財政再建の一つは「産業振興」会社の社長は
新商品の開発と新市場開拓であった。(不事では)

②豊かさも/必要だが「何のために生きるのか」という大義が
大事ではあるか。(豊かたをいかにするかに、それが問われる)

③「人材育成」はとにかく現場で教える経験をさせ
育てること。これに尽きず、①~③ 昭和と平成は 樋口相談室
④~⑤ (株) 南部美人 久慈専務

④無名の銘柄である。でも、口笛が、いかに、必ず受け入れられる。

⑤「不易流行」夢ではあるものを受け入れるだけでなく、
流行の流行をとり入れ進化していかなくてはならない。それが長く続く

⑥赤字と不思議の赤字。入りを計りし出で割りすること。
遊ぶのを控えて、真面目に営業にまわりました。黒字になりました。

つまり赤字の原因は自分自身にあるわけであり、
⑦「さん」と「あいさつ」ができて、整理整頓ができて、ニコやかで

楽しい、そんな人になることもいいことだ、という。いってみれば
「ありがとう」を普通に言う社長です。⑧~⑩ 鈴木 辰太郎

⑧「人生を2度生きろ」と思っていると、良い結果が出る。

⑨経済と経営はつながる。(松下幸之助) 2つの経済動向が悪く
ても努力次第で業績を上げることが出来る。

⑩夢見子力があるから、きつと何か、助けてくれる。

⑪幹人は、社長をたすけ、力まして、夢を語る。

⑫明日の夢を描き、希望を、満したビジネス経営を!

⑬未来に希望を持つ言葉をついて語り合おう。