

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)「経営成功の50%は、「経営理念」の確立と浸透」
松下幸之助の一番弟子の木野親之先生が学び
TOMAの経営理念を 日本創造教育研究所の田舞
社長が、2年学び創り、「TOMAの経営理念」の
確立と浸透をはかると、TOMAの成長が
スタートしました。10年前と比較して3倍近くの規模
になりました。それは、木野先生や田舞社長の話を
信じて実践したからです。
皆村も是非、経営理念の確立と浸透を
しませませんか？ まが経営理念の作成又は見直し
です。TOMAでは3日間7つの簡易セミナーを、
日本創造教育研究所では14日105日間6ヶ月の
本場の深掘りセミナーをやってます。(私はここへ
経営理念つくりました)
是非、作成、見直ししましょう。松下幸之助は、
「経営理念が確立すれば、その事業は半分成功したものと
同じ」と言っています。是非実行しませませんか？
経営理念の浸透は、徹底した唱和、社長や幹部
が、経営理念の話をし続ける。経営理念的行動を

した社量を表彰する。TOMAでは、明るく・元気・前向き
 になるX-1Lと8年間毎日社量を送り続けています。
 社量の給料明細にも、バースデーカードにも
 明るく・元気・前向きな言葉を書き続けています。
 ボーナス評価や表彰もしています。<sup>(7年間続けられている給料明細
 につけられている文書等につけて)</sup>
 TOMAには経営理念である「明るく・元気・前向き」
 なことを、代表である藤岡秋男が、率先垂範し、
 「明るく・元気・前向きな雰囲気」が、あふれ、「明るく・
 元気・前向きな意見や提案は積極的に取り入れら
 れる社風」になつてきています。

ただこれでは満足することなく、更なる経営理念の
 確立と浸透を深掘りしていかなければなりません。
 「明るく・元気・前向き」が他のコンプライアンス会社と
 絶対的差別化し、コアコンセプトになるために
 もっともっともっと努力し続けなければなら
 ないと思っています。

次期のTOMAの総リーダーは「明るく・元気・前向き」
 と一言率先垂範していく人をバトンをタッチ
 したいと思っています。<sup>(経営理念セミナーは、別添します。
 日本創造教育研究所の経営理念塾は、お申し付けいただければ幸いです。)</sup>

(2)「過去オール善」。(船井総研 小山政彦)

リーダーの条件として、

X-1Lのやる気を出すこと。モチベーションが

下からずからいつでもスイッチが入れられる理由は「過去オール善」という船井幸雄の発想にあります。過去を否定せず、未来を創る努力に集中するという考え方は、部下が仕事に失敗しお客様がクレームが入るとしかる上司も多くなるでしょう。しかしそうであるくどうすれば二度とそのような状況に陥らないようにするかを教えられるべきではないでしょうか？ どうすれば失敗を犯した部下はモチベーションを下げることなく次の成長ステージに上がっていけるのです。

TOMAクルーでは「カミナリカード」というのがあって、仕事に失敗しても「カミナリカードを出した」「しかるる」という仕組みがあり、(夢色A-4の新規です。)

毎日のように出てきます。やはり、二度と失敗がおきない仕組みを教わっています。(もし必要の方、社員にお申し付け下さい。お渡しさせていただきます。)

(3) 社長業、或は力の順着「思考・百計・躬行」

その三つは、実行の順序こと。(日本経営合理化協会 年田理事長) 或るの金鍵があることが多い。

①思考 - 考える前にまず「思う」こと。激しい思いが必要である。或はへの心の高揚には、この起爆剤が不可欠。

②百計 - 上手な計略、謀。ライバルを研究する。

③躬行(きんこう) - 実行は、正しく果敢にやることである。

戦いの場合、約95%は攻撃が、大事である。

(4)「想い」を伝える3つのポイント (ジパネット高田 社長 高田 明)

①「伝える」と本気で思う

相手に、と良いいと思えることを本気になつて伝えること。相手は本気で受け止めて一生懸命になる。上手に伝えようとするのではなく

②「相手の身になる、とわかりやすく伝える」

物事は、相手が理解して初めて伝わるもの。一方通行でなく、相手の身になる、とわかりやすく伝えることが必要

③「伝える相手を好きになる」

ビジネスも、恋愛もコミュニケーションの仕方は同じで相手を好きになることが大切

(5) 日本全国の企業の黒字の平均はどのくらいなのか

ご存知ですか? 国税庁の公表した、平成23年度の黒字率はなんと 「25.9%」。75%が赤字ということでは。

TOMAグループのお客様を調査しました。

TOMAグループの顧問契約先の平均は、なんと 「68%」 が黒字です。

TOMAグループの「明るく・元気・前向き」の経営理念に共感いただいているお客様も多く、TOMAの毎月の月次財務4表で、黒字化

の打合せをさせし。TOMAグループのたくまのセミナーに参加していた方がいいことも、黒字企業に少しはお役立ちできているのかもしれないと喜しました。

TOMAグループとあつちあひして、黒字化した企業もたくさんあります。業績の悪い会社にも是非ご紹介下さい。黒字化に指導させていたをします。

TOMAグループは、68%の黒字率を100%にしたいです。必ず達成させます。

(6)「喜」はやる。(唐土新市郎)

人生とは何か？ それは、毎日、毎日、出会う人すべてと口方になることではないだろうか。みんな誰かに喜ばれたい。魂の目的は、「喜」はやる存在になること。では、どうやって人に「喜」はやるようにするのか。まずは「言葉」から。

(7)「売れる実感」が、元気の源。ヒット商品で現場が蘇る。(アサヒホールディング 荻田会長)

アサヒスーパードラッグが売れる前は、シェア10%以下の下位メーカーでした。スーパードラッグを販売して、実際に売るとお客様の支援が、置くことを実感しました。「売れる」という実感が現場のあつちのエネルギーになるということです。売れば、元気が出てモチベーション上がる。モチベーション

にがけは、知恵が出て、成り代り、積み重ね、それが、さるる飛躍になる。経営者の仕事は、現場の士気のため、売れる商品を作る。これが「不変」だと思える。

(8) TOMAグループの TOMA'S VISION シートと、お客様への約束15ヶ条シートをつくりました。社長は、入館証の中に入れて、常に持ち歩いています。(別添としていた)
TOMAグループは、昨年30周年になり、TOMAグループの「フロンティア」を、日本一の「フロンティア」の会社に転じて、実行して、世の中に発信しました。それを受けて、社長が「お客様への約束15ヶ条」をつくられました。すばらしい内容になりました。
それを、朝礼ごと、幹部が、1ヶ条づつそれを示してコメントをつけていくのです。(リッツカールトのクレドも、毎朝礼ごと、1条づつ読んで、その行儀を教えるようです。)朝礼での経営理念の唱和、経営理念に合ったお客様への約束15ヶ条で、じわじわと、社長の考えが、理念にあったようになってくるのです。
結果、共に事を創るようになってくる。
皆様方も、是非「フロンティア」を実行いたしませんか？

(9) トッポリーナーの最も重要な役割は、明確なゴールをわかりやすく具体的に示すことだ。(コナツ 坂根社長)
前回は、はじめてです。6 月号です。

(10) 理念と経営の負の連鎖より (学ばるゝ社長、会社、社員は不幸である)

① スライム・ジョブズと松下 (モチベーション 400 回にたります)

② 幸之助 2 人の天才は 絶対的「諦める」、絶対的「恐れぬ」、精神。

③ 松下は 敵も本方にする足し算の経営。ジョブズは 口先で敵にする

④ 社員みんものお母さんみんもの社長を目標とす。 (引き算の経営)

⑤ 食堂を造り、朝食を共にすること。 「全社一丸」が実現できた。

⑥ 包装資材を減らす会社か、包装資材を極力減らす提案が、取引先を増やし、トータルで売上拡大した。 (①~④ オイスタ、竹内代表、片山高嶺高科学客員教授)

⑦ 大企業の逆をいく、毎日訪問、毎日配直、何かお役に立つ

ことがありました。何でもさせていってあげてみるの。 あっしか、こ

下す。 の「ご利用」まで、拡大をしていった。 (③~④ 河村金蔵、せいら社、河村社長)

(TOMA は、社員に、打ち合わせやメールなどの際、まず、何か

おにり事やお役に立てることありました。何でもさせて

いたがきまろ、という習慣をつけた。)

⑧ 経営方針をしっかりと伝え、後は、各部門リーダーに任せて、能力を發揮にまかす。 (⑤~⑧ 新江川物産会長、⑨~⑪ 田舞信太郎)

⑨ 工場に足を運ぶ際には、何かほめることはあるか、と責任者に聞いてみた。 (いつもほめて育てる、ここを心がけていた。)

⑩ 「前途洋々、勇気凛々、自由闊達」が好きな言葉

⑪ 社長が掲げる理想の高さから大義(理想)に人はついてくる。

⑫ 理想が、社員を育て、新商品や新技術を創る。

⑬ 幹部が理想を共感すれば、強い使命感が生まれる。

⑭ 理想が、浸透していくと、志の強い集団になる。

毎月給料袋にこのフタをコピート入れて
両面付している

約7年間毎月
給料袋につけて
います

No. 83

いつもありがとうございます。本当に感謝しています。

経営成功要因 (松下幸之助)

(1) 絶対条件・経営理念の確立と浸透
これができれば50%成功したも同じ。

(2) 必要条件・社員の個性が最大限
に発揮できる環境、信じてまかせる。(30%)

(3) 戦術・戦略 (30%) (1).(2)ができて

いる、80%成功していて、あとは社員の

まかせたさう。(方針・組織・計画・売上他)

TOMAは、成功要因を近づけています

本事を近づく努力とし続けています

2012 年 11 月 22 日

いつも、重く感謝と笑顔で

社員・家族とお客様と地球に
TOMAグループ代表
明るく、元気・前向き・幸せに

し続けていたかき本当にありがとうございます。

本当に感謝しています。私自身もあかがた本事を幸せで

藤岡利男