

TOMA コンサルタンツグループ(株)

理事長 藤間秋男の



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) の言葉で TOMA は、徹底していますが「またまた」
徹底していません。10 年前に TOMA グループの
独自の経営理念「明るく・元気・前向き」と掲げて
スタートして、10 年で、2.5 倍おろした規模になりました
ましたが、まさに、経営理念の確立と浸透しないと、
もう成長はできません。という TOMA グループ
と出会ったお客様や、入社した社員が全て
「明るく・元気・前向き」な人々だとすれば、
まず、藤間秋男、幹部、社員、スタッフ(パート)
全てが「明るく・元気・前向き」な人を、同僚、
お客様、地球に振りまいて、結果、日本中、
世界中で「明るく・元気・前向き」にしていく
仕組みを作らなければならないので、
年 2 回 TOMA グループのお客様アンケートを取って
います。TOMA の担い手が「明るく・元気・前向き」
な人。という質問に対して、99% 「明るく・元気・前向き」

と好むが、100「普通とか、あまり元気がある」との回答が大半です。TOMAグループの幹部に対しても同様の回答が大半です。理念経営を学んできると経営理念と合わる人は、どの幹部でも半数を超すことが、互いの幸せと必ず言いつけられます。デクスニーロードでも、の明るい元気をあいつ②明るい元気を笑顔③アイトケルが同僚やお客様とできる人は、足元にもついているとセーターで聞きました。

TOMAコミュニケーショングループでも、そろそろ厳しい経営環境の中で、経営理念と合わる幹部が社員に対して、もっと厳しい対応をしなければならぬと思つて、互いの不幸です。TOMAグループはコアコンピタスがあることで、成長が止まってしまう。また「明るく、元気、前向き」をバージョンアップしていきます。

(2)「1000で割って信精心」(太田孝昭) OAG 税理士法人 代表取締役
会社の最大のコストは我々の給料なのである(仕入以外)我々の稼ぎ売上と給料の関係があるので。

年間の労働日数(平均)220日 × 基本労働時間 7.5h = 1650時間
人件費には、社会保険が加算されてもかかるので、1000で割ると、5500円くらい感じます。例として年収400万だと月給(前)4000円、800万だと8000円です。しかしセールス費用、クルー

なにより、総務人件費、家賃をいれずとも、その信 頼があること もつかうまい。

「1000万円の信 頼」 心がけよう。 いかにしてしようか

年収 400万 → 1年間 8000万、 年収 600万円 → 1年間 12000万

年収 800万 → 1年間 16000万 年収 1000万円 → 1年間 20000万

(3) 終戦日の昭和天皇の「終戦の詔」(9月2日)

① 宣戦した理由 - 本来日本の自主と東アジア諸国の安定を望み、
(東洋-ロシアの植民地支配の脱却)

② 敵は、新たな残虐な爆弾(原爆)を用い、我が民衆の死亡、
人々の文明をも破滅しかねない。無条件降伏する。

③ せむしも 國を挙げ、一家の子孫にまで語り伝え、
誇り、自國の不滅を確信し、責任重しかつ、復興への
道のりは遠いことと宣悟し、総力を持てる建設の道に
正しい道を志す。その心を堅持し、誓って國のおるべき姿の
真髓を発揚し、世界の流氷に遅れを取らぬよう決意する
けしきをする。あるべき國民は、これら私の意と存
ことをよく理解し行動しなさい。」

私は、右翼でも左翼でもありません。終戦の時に発した
この天皇の言葉は、天皇自身は、どうあるとしても、
日本の國を「正しい道を志す」「國のおるべき姿の真髓」
をつくり出すべき、と言ったのでなければなりません。

日本は今どのような国にある、というのでしょうか? 世界のあちこち
 とある、というのでしょうか。私たちが、世界から尊敬される
 日本をつくり、ということができるのか? あるいは、
 でしょうか。日本人の誇りと自信を口ずかすことは、
 でしょうか。

月刊「
 物」
 致知出版
 宮田悠次

(4) 人間学叢と富国裕民の国づくりを目指す

① 我社の採用方針、求むる人物像は、以下の点。

- ④ 仕事を通じて自分の人格を高めていきたいと思ふ人
- ⑥ 人の幸せと自分の喜びとを感ぜようとする人
- ⑦ 謙遜な心、感謝の気持ち、謙虚な姿勢を大切に生きている人

② 少額積貯会制 (50名弱)

- ④ 一人ひとりが経営者 ⑥ 金額が、定額2万円

③ 従業員が、賢明く、元気。で、なか、下する財産

お支払い、本を出し預けたり、致知出版は社内も同じなのですね。

(5) 値決めは経営 (稲盛和夫)

値段というの、高すぎても売れないし、安すぎても利益が
 なく、売れ残る。だから、お客様が喜んで下さる
 一番高い値段で、値決めをすればいい、という
 自分が満足する高い値段ではおけません
 お客様が喜んで、買ってくれる最高の値段であり
 それを越えてしまえば、お客様が逃げてしまふとい
 う、まじりまじりの値段です。だから、値決めは、最も
 要する。経営の最も重要な要素。

顧問料金の考え方

- ① 一番大切なのは、会社や商品のコアコンピタンス (他の絶対的差別化) が強いか。これが、どれだけ価格決定権のおもい会社になるかです。しかし、又それと近づくには、コストを下げたコアコンピタンスをみがかると値を下げます。
- ② 値引き競争で、売れども、もっと安いと二つができてくると、取られしてしまいます。
- ③ 首締め値引き。相利競争極端に下げた上、赤字売上
- ④ 下請が50%以上の売上をおもい会社は、 $\frac{1}{3}$ 以下に比率を下げ、価格決定権のおもい商品づくり

TOMAグループのコアコンピタンスは

- ① 明るく・元気・前向きな社員が、お客様や同僚や地球を明るく・元気・前向きにする。
- ② ワン・ストップ顧問契約。TOMAと顧問契約いたなくと、公認会計士、税理士、社会保険労務士、中小企業診断士、司法書士、国税局OB税理士、銀行TOBコンサルタント、事業承継コンサルタント、ITコンサルタント、医療経営コンサルタント、経理改善コンサルタント、存続する約150名のコンサルタントが活用できます。

以上を もっと みがいて、高めていくことが、お客様のため、地球のためと喜んでいきます。

(6) 「低価格戦略」は間違!! (日経ビジネス 2013.2.25)

ドイツの経営思想家ハーコニ・サウゼンが

- ① ドイツの世界的企業の中本企業が約1000社あり、50~70の子会社がこれらにあり、^{そして、世界中の市場}
- ② ドイツは10年前ヨーロッパの病人とみられていたが、①コスト削減、②イノベーション(技術革新)、③グローバル化(大学校の支援等)を以て、競争力を高めました。/ 挽回した。
- ③ 世界中の企業管理職に400人に「低価格競争」隔っているかと回答したのが、世界全体46%、日本はなんと84%!!
- ④ ブランド力が本物であれば、もっと高い価格で売れれば、シブと高い量で勝負するのは、少量で利益を得る方向にシフトすべきです。
- ⑤ 日本企業の弱みは、高級ブランドを作り出してグローバルでプレミアム感を出せるのが、苦手なことである。
- ⑥ 日本企業は、高品質、精密さ、上級サービスに属する能力は高いですが、ブランドや高級感の創出に欠けており、技術的強みを活用しきれていません。
- ⑦ 日本企業は、高く売る努力をしいる!!

(7) 「あ存在の行政法律家」行政書士業務を開始し

① 各種法上の設立、管掌許可、契約書や定款の作成見直し(別紙)

② 在留資格申請、③ 遺言、エンディングノート作成等

4月には、TOMA行政書士法人も設立予定である

TOMAの7=スタッフサービスの拡大である

(8)「理念と経営」の勉強会 400回超えました(何故学むか)

①トッパは、景気が悪いことを言い訳にはできません。(二石のりでは?)

②競争相手に対しては「戦い」であるがお客様に対しては「信頼関係」

③従業員を幸せにし、幸せを出してもらうわけが大切である。

④トッパが「生きがみ」や「喜び」を従業員に見せ、従業員も「仕事」意識をもって頑張るわけが「いける」と思っているからで「かたおかつ」

⑤事業の成りかたの7割は、見えない「運」である。①～⑤ 金川信治(化学銀行) 中谷三幸(ニセル理事長)

⑥経営とは突き詰めれば「人を活かすこと」である。仕事の内容が「仕事」でいい。

⑦世界中で働く人々をばねでも「幸せ」で働かせるものは「仕事」である。

⑧「うちの言い分」で売れる「高品質」製品と「サービス」で勝負するわけがある。

⑨当社の使命は「ばね」でお困りのお客様のために「解決策」を提供すること。

⑩僕たちの作る「ばね」は本気で世界一かもしようとする「社員」の「自信」である。

⑪世間やお客さんは「ごまかしても」社員は「ごまかさない」。

⑫社員が「去」って「比べ」痛感した「理念」の大切さ ⑥～⑪ 渡辺幸治(工業社長)

⑬採用で重視するのは ①「情熱」 ②「アタリ目」 ③「事柄」を持つ人 ⑫～⑭ 味和(井ノ口)ニセル 産川社長

⑭全てはお客様の「喜び」のために「会社の創造」という「理念」で叩き出すのは「社長」の役目 ⑮～⑲ 田舞徳太郎

⑮企業活動の「本」は「理念」から出発している。

⑯かたおかつ「不況」かたおかつ「飛躍」が生まれる。

⑰社長とは「社員」に「夢」や「理念」を「熱く語り」こたえ切

⑱不況は「人為的現象」だから「必ず改善」できる。

⑲「管理」は「社長」の「ビジョン」の「具現化」の「道案内」である。金川の「ハットル」会社 (理念の「魂」19巻刊) 中谷三幸

終戦日の昭和天皇の「終戦の詔」

私は、深く世界の大勢と日本国の現状とを振り返り、非常の措置をもって時局を收拾しようと思い、ここに忠実かつ善良なあなたがた国民に申し伝える。

私は、日本国政府から米、英、中、ソの四国に対して、それらの共同宣言（ポツダム宣言）を受諾することを通告するように命じた。

そもそも日本国民の平穏無事を図って世界繁栄の喜びを共有することは、代々天皇が伝えてきた理念であり、私が常々大切にしてきたことである。先に米英二国に対して宣戦した理由も、本来日本の自立と東アジア諸国の安定とを望み願う思いから出たものであり、他国の主権を排除して領土を侵すようなことは、もともと私の望むところではない。

ところが交戦はもう四年を経て、我が陸海将兵の勇敢な戦いも、我が多くの公職者の奮励努力も、我が一億国民の無私の尽力も、それぞれ最善を尽くしたにもかかわらず、戦局は必ずしも好転していないし、世界の大勢もまた我国に有利をもたらしていない。それどころか、敵は新たに残虐な爆弾(原爆)を使用して、しきりに無実の人々までも殺傷しており、惨澹たる被害がどこまで及ぶのか全く予測できないまでに至った。

なのにまだ戦争を継続するならば、ついには我が民族の滅亡を招くだけではなく、ひいては人類の文明をも破滅しかねないであろう。このようなことでは、私は一体どうやって多くの愛すべき国民を守り、代々の天皇の御霊に謝罪したら良いというのか。これこそが、私が日本国政府に対し共同宣言を受諾（無条件降伏）するよう下命するに至った理由なのである。

私は、日本と共に終始東アジア諸国の解放に協力してくれた同盟諸国に対しては遺憾の意を表せざるを得ない。日本国民であって前線で戦死した者、公務にて殉職した者、戦災に倒れた者、さらにはその遺族の気持ちに想いを寄せると、我が身を引き裂かれる思いである。また戦傷を負ったり、災禍を被って家財職業を失った人々の再起については、私が深く心を痛めているところである。考えれば、今後日本国の受けるべき苦難はきっと並大抵のことではなかろう。あなたがた国民の本心も私はよく理解している。しかしながら、私は時の巡り合せに逆らわず、『堪えがたきを堪え忍びがたきを忍んで』、未来永劫のために平和な世界を切り開こうと思うのである。

私は、ここに国としての形を維持し得れば、善良なあなたがた国民の真心を拠所として、常にあなたがた国民と共に過ごすことができる。もしだれかが感情の高ぶりからむやみやたらに事件を起したり、あるいは仲間を陥れたりして互いに時勢の成り行きを混乱させ、そのために進むべき正しい道を誤って世界の国々から信頼を失うようなことは、私が最も強く戒めることである。

ぜひとも国を挙げて一家の子孫にまで語り伝え、誇るべき自国の不滅を確信し、責任は重くかつ復興への道のりは遠いことを覚悟し、総力を将来の建設に傾け、正しい道を常に忘れずその心を堅持し、誓って国のあるべき姿の真髄を発揚し、世界の流れに遅れを取らぬよう決意しなければならない。

あなたがた国民はこれら私の意をよく理解して行動してほしい。