

TOMAコンサルティンググループ(株)

理事長 藤間秋男の

元気が出る!!!!!!



TOMA REPORT

(1) 出ました！月刊誌「理念と経営」4月号に企業事例研究に TOMA コンサルティンググループが掲載されました。題名は「1000年企業を目指す「明るく・元気・前向き」な専門家集団」の記事の本筋は

① コアコンセプトは「明るく・元気・前向きな社員とお客、

② 150名の有資格者を社内にし、会社のあらゆることにワンストップサービスで対応

③ 藤間秋男は、仕組みにより、社員の声とお客様の声を徹底的に聴いている。

④ 「1000年続く会社になる」という夢を掲げている。

⑤ 30年前の開業時は、お客様ゼロ、社員ゼロ

⑥ 経営理念の確立と浸透に努めたことにより10年経いた停滞期と突破（設立10年成長期、20年停滞期、会社期）

⑦ 理念を改定し、深めたことにより「明るく・元気・前向きな社員と浸透していた。

⑧ 顧問先と黒字にするよ、意味でお世にかいる専門家集団

①祖父の言葉の司法書士しかいないのか？ は、たかさんの
専門家を団創りをすべし、なおかつ、個人が
死んだら終わる組織でなく、おと法人化し、1000年企業とする。

② 藤岡司法書士法人 (TOMAの原点)

③ TOMA 税理士法人

④ TOMA 社会保険労務士

⑤ TOMA 監査法人

⑥ TOMA 行政書士法人

個人資格を法人化した。

今後、TOMA弁護士法人

TOMA 土地家屋調査士法人

TOMA 弁理士法人 なども経営理念に合った
専門家を集めて、対応したい。

以上、TOMA便りに4月号入っているのを読んで下さい

(2) 中小企業を活性化し、成長を採れる経営者

「理念と経営」の購読をおすすめする。(年間12回

10,000円 1ヶ月1冊 833円) TOMAグループでは、この

読みあわせる勉強会を、今まで、なんと420回

やってきました。TOMAグループ社員全員と

参加する外部のお客様と、20人くらいのグループで

月8回くらいで実施しています。成長事例の学び、

歴代の成功の学びなど、たくさん学ぶことが多いため

TOMAの掲載された4月号是非読んで

まだ1年間 購読しませんか？是非申し込みにしてみませんか！
 学ばる、経営者の企業は成長しません！

(3) (1)にも述べましたが 4月から

TOMA監査法人

TOMA行政書士法人を設立しました。

これが、もと TOMAは、本物の一流専門家集団

であり、7=ストアコンサルティンググループへと

なっています。

(4)従業員が、元氣 (太田孝昭)

「元氣な会社とは、社長が元氣な会社である、元氣な社員が元氣な人だよ。」と言われ奉りました。

従業員が元氣な会社とはどのような会社か。

① 風通しが良いこと。(自分の意見が言えること)

社長にアイデアを言わせて取り上げる仕組みがあるか。

② 社長と従業員のベクトルが一致していること。

目指す方向性や目標が共有されているか。

③ 自分(社員)の利益が明確であること。

利益とは、社長の成長ではないでしょうか。

TOMAでは、① ^{社員が} たくさん意見を言える機会をつくり、います。

② 理念経営を実践しています。目標は各部門リーダーが

つくります。③ TOMAに入社すると1年で3年分の仕事

と経験できると言わなければならぬ。

しかし、④ 意見の食い違いによる不協和があるかもしれない。

⑤ 経営理念と賛同している、社員がいる。

リーダーの目標設定が、社員と共有されている。

⑥ 自分の成長が実感できる、評価される。

仕組みになっているかもしれない。

もっと従業員と会社を近づけていきたいです！

改善していきます。

(5) 新宿「歌舞伎町の再生」のパネルディス

カッションの司会をやり、新聞を紹介しました。

(別紙)私が3年所居している日本商業地プロジェクト(MSP)

主催で、コマ劇場跡地再開発と起爆剤に

歌舞伎町と、安心して歩ける賑いの街づくりと

しようという内容でした。私は高校一年の時から45年間

歌舞伎町、ゴールデン街、デイトコ、飲み屋をい

通っていましたので、率先して司会をやらせていた

ができました。パネラーとしては、新宿区役所歌舞伎町

ルネッサンス担当課長、歌舞伎町商店街振興組合理事長、

新宿区議会議員の方々とパネルディスカッションを

しました。コマ劇場跡地は、ワシントンホテルと

日本一多くの映画館や飲食街ができて

人の流れが、大きく変わるこがわかり、歌舞伎町は

様々な文化の根付く世界一の歓楽街になると

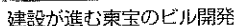
確信しました。(人の流れでいいかわい店も淘汰されてくる)

(5) 一流企業か 二流企業の違い, (TOMAの経営計画書) 入っています
(高井法博)

「良い会社」は決めたことの「徹底度合」が違う。
「徹底の徹底」を四り 五優良企業をつくらせ
約束したこと、決めたことをやり切る体制が黒字企業
と赤字企業の決定的な違いとする。経営計画書で
「決めた事」「約束した事」が「実践」されていかかっている。
管理者が「口うるさい」「嫌がらざる上司」にならねばならぬ。
決めたことを自らかか) 組織の改革を必要としている。際、
決めたことをやり切る組織や体制を、永遠に創り続ける。
★ 成てかざる人は、あきらめる、必すかざる、出来ずまじかざる(日本電産 永守邦夫)

(6) 渾身全力(=全人) 致知 4月 森村ケル-が創業 森村氏
人は、正直に全人全力を尽して一生懸命に働いて、天に
望んでさえおけば、天は正直で、決して勘定違いはやりません。
労働力は神聖なもので、決して無駄になる、骨折リ損な
ないでいる。どしどし働いて、できるだけ多く天に預けて
おく者は、必ず大きな収穫が得られる。三十年間天に望し
続けたのが、今日 理に返ってくるようになりました。現代は所得
基準で生きている人か、昔の人は、尊徳を基準で生きてきました。

- (7) 理念と経営の受かひ会 (年々420回以上
社員全員とお客様、学んでいこう)
- ① 僕富論、から「君富論」へ世界に対して日本の気持を示す
- ② 無常 - 悪いときもあるが、いいときもある、いいときもある。
いいときもあるが、いいときもある、悪いときもある
- ③ 変嬌 (親者を拒否)、度胸 (去る者を拒否) かな
①~③ 山折道雄著、改訂版
- ④ より安くより高性能を追求してきたエプソン経営の真骨頂
④~⑧ 三ツチモーター馬淵会
- ⑤ 創業者は、経営の基となる矛盾、哲学を示してよく義理がある。
- ⑥ 船に例えれば、社員はエンジン、舵を取るのなリーダー
- ⑦ 価格と「真正利潤」で設定する。受注量増加 → 量産化
→ 低価格化で実現
- ⑧ 才能を見出し適所で社員を活かす経営をめざす。
- ⑨ 「グラント・アモラース」により地域に根を張る中小企業の底力を引き出す
- ⑩ その戦略は、企業の物語を聞き出し、その物語を的確に伝
- ⑪ 「サムライ日本プロジェクト」という中小企業にグラント・アモラースを
浸透させる仕組みを立ち上げた。(⑨~⑫ 山折道雄社長)
- ⑫ 中小企業、底力を引き出し、自信と元気をもたせる会社でありたい
- ⑬ 多様な情報支援の「会議」が繁栄をつくる
- ⑭ 会議は特定の人の「独演会」でなく、多様な人の意見を聞き、
意思決定の基となるため (⑬~⑭ 田舞徳太郎)
- ⑮ 幹部が「その要」にあるから、業績も伸びていく
- ⑯ 現場力とは、現場の声を幹部や経営陣に届ける力

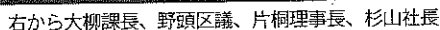


歌舞伎町の再生は？

ハイジアでパネルディスカッション

Y

リムジンバスの引込みが鍵 "客引き"禁止条例は6月施行



問題は残った。「ホストクラブの客引きはチラシ配布の道路使用許可を警察が出していることもあって取り締まれない」「(片桐理事長)、「客引きの中には居酒屋もあり、これは歌舞伎町に限らず繁華街すべてが抱えている課題だ」(野頭区議)という。そうした中、「新宿駅前の9商店街が共同で区長に要望を出し、今年6月頃に客引き禁止の条例が施行される。パトロールをどのよ

導できる街づくりが必
要。東宝の再開発を契機
に、いかに進めるかだ」
る」「歌舞伎町は様々な
文化の根付く歓楽街。街
の魅力を増すためには秩
序を保った上で、風俗の
活性化
にむけた協議を行っている」(片桐理事長)

と意見が上がった。