

藤間秋男の

お元気さまです。

●今月の経営テーマ “業績の良い会社を目指そう!”

業績の良い会社を目指すことで次のようなメリットがあります。

- ①社内が活性化します ②コスト意識が高まります ③創意工夫が生まれます
- ④より良い商品を提供できます ⑤社会に貢献できます



株式会社 日本創造教育研究所「理念と経営」カレンダーより

(1)「ビジョン 語っていますか? ビジョン 語らせてもらいますか?」
TOMAグループは 毎年5月と10年後の夢・ビジョンを
社員に発表しています。昨年から、各部の経営計画の中に
夢も入れています。そして、入社3年以内前後の
役職のある一般社員40名で「ドリームプロジェクト」をつくり
10年後の夢・ビジョンを語り合いました。
5つのチームに分けて 10年後の「本物の一流専門家集団」
「商品開発」「働きがいのある職場づくり」「国際化」
「おまかせ」とチームを自由につくってもらい、スタートしました。
「おまかせ」チームは TOMAの「全国制覇」ということを
自分たちでビジョンをつくりました。
10月か、スタートして 2回〜3回のリハーサルを経て、
一般社員が、各チームで発表しました。おもしろい夢のお話
発表でした。また10年後の本物の姿だと思いました。
①経営理念が 英語で 唱和されました。海外支店が
私のビジョン以外にも、トルコ、メキシコ、コロンビア、インド
ネシア支店などが出てきました。
②本物の一流専門家の定義が「夢のあるチャレンジをする」
「新しい価値を創出する」「期待を超える仕事をする」
「笑顔でプロデュースする」などの専門家が出てきて、
10年後の姿のある集団とありたいと思いました。
③TOMAグループの取り組みは ④成長カリキュラム
⑤語りあえる各種ケース ⑥信頼関係の構築 ⑦夢を語る
社内環境 など、お客様の見えるところにあることを

実行している。その結果、米ビジネス誌「フォーチュン」
2023年の日本企業のランキングで「最も働きがいの
ある企業100社」の第一位を獲得しました。
④国内支店が15支店、39支社となっている。
⑤静岡にTOMA TOWNを設立し、企業誘致して
50,000坪の中で、ビジネスマッチング、異業種交流会、
設立したところのインキュベーションオフィスの経営カーブス、
ホト、人材派遣サービスなどとして、東岸のど真ん中のTOMA
オフィスと連携してやっていく。
など、たくさん提案ができました。
ドリームプロジェクトのXリットはたくさんありました。
①若手社長が TOMAグループのXメンバーとして実際に
TOMAの10年後を考えました。夢を語り合いました。
②各チームのXメンバーは、いろいろな部門の社員で、だく
コミュニケーションがとれるようになった。
③各チームのリーダー、サブリーダーは、リーダーシップトレー
ニングができた。
④TOMAの次年度 5年経営計画の起爆剤になり
ました。
⑤夢・ビジョンを語り合う仲間づくりの第一歩は、
是非皆様の会社でもやってみませんか?
TOMAもお客様から教えたことを「ドリームプロジェクト」
を実践しました。
今、次年度経営計画、作成中ですが、各部の10年後の
夢を語り合ってもらったおかげです。
経営理念とビジョンは両輪で社員を浸透させる
べきものと思います。
(2)「ストコン」は「存在のイカ」
正しくは「ストアコンプライアンス」と言って、優良
店舗を見る事で、ビジネスの現場で情報と知識を得る
ことである。我々の問題点と解決策を学ぶため
に行っている。継続ですが、これも1つの参考になります。

