

お元気さまです。

④仕事の改善・改革につながります ⑤お客様の期待に応えることができます



株式会社 日本創造教育研究所『三念と経堂』カレンダーより

⑤ その他、日本の大手銀行が何百人規模のシニアホテルを出店して、その日本人が状況を知りたい。
シニアホテルの今後の事務所に日本人が訪ねてくる。

(3) TOMAH はお客様の秘密書類の発着は、専門業者の「機密ボックス」というホストのようものを7ヶ所に設置し、そこに秘密書類を入れず、(手か入らずにカギがかかっている)。これを専門業者が一杯にたまり取りたまご都の認可をうけて、溶解業者と溶解にもっていく。

その都度 溶解証明をもらいます。

その処理のため月に50,000円くらい払っています。

ご安心いただけるかなと思います。

(あるお客様からの質問がありました。)

又、TOMA執業員の入室は 社屋以外に 施錠した入庫
したうえで、入室カードを紛失した際には、ルールに
おいた各人が、ビル管理室へ電話し、そのカードを
無効にしてもらいます。

またTOMAはISO27001(情報セキュリティマネジメント
システム)を取得しております。

(4)船井総研がレポートの人の問題解決策30選をTOMA
が持っているのと持っているものをリストアップした。

【やり方】の社長ブログ⑨レクリエーション⑩社内勉強会⑪社員面談

⑫アルバイトの社長への⑬社外関係の社長への⑭改善

⑮一斉メールの社長への⑯社外関係の社長への⑰改善

⑱社外関係の社長への⑲社外関係の社長への⑳改善

㉑社外関係の社長への㉒社外関係の社長への㉓改善

㉔社外関係の社長への㉕社外関係の社長への㉖改善

㉗社外関係の社長への㉘社外関係の社長への㉙改善

㉚社外関係の社長への㉛社外関係の社長への㉜改善

㉝社外関係の社長への㉞社外関係の社長への㉟改善

㊱社外関係の社長への㊲社外関係の社長への㊳改善

㊴社外関係の社長への㊵社外関係の社長への㊶改善

㊷社外関係の社長への㊸社外関係の社長への㊹改善

㊺社外関係の社長への㊻社外関係の社長への㊼改善

㊽社外関係の社長への㊾社外関係の社長への㊿改善

㊿社外関係の社長への㊿社外関係の社長への㊿改善

㊿社外関係の社長への㊿社外関係の社長への㊿改善

㊿社外関係の社長への㊿社外関係の社長への㊿改善

㊿社外関係の社長への㊿社外関係の社長への㊿改善

㊿社外関係の社長への㊿社外関係の社長への㊿改善

(5)「理念と経営の勉強会」450回開催した。500回あい

①社訓「ヤマトは我なり」全員経営の表れです。

この地では自分がヤマトグループを育てる存在。

②サービスが先、利益後。サービス→お客様満足→荷物

が増える→密度増える→業務向上→利益がでる→サービス

③新しい市場をつくる創利は「戦いあわして勝つ」こと。

オニリーフをやってたローワンとる。(勝見社長)

④「あいつは日本一」を目標として、あいつの習慣が

定着してくると、社外のお客様から「今持ってる

金でいいや」と言っていたものがなくなりました。

社員の自主性が芽生え始めた。④ニ部 山田社長

⑤「干して、がんばるなり」アゲアゲを出せ！九州教員

⑥理想の組織は、私の意見に反対する人間がたいてい

いること。イエスマンはいる。多様性がある。おもしろい

⑦社長力とは「無知の知を自覚する力、足りない部分を自覚

⑧社長は誰よりも学ぶことと愛し、自分自身を知り

社屋で暮らす方向に向かい、いかにあるべきかを考える。

⑨業績悪化の原因は、社長の無知にあり、無知が人生を壁に

⑩経営者は、今を生き抜くことと、執心してやること。

⑪管理力とは「自分を治める力、自分を治める力、治める

力。幹部の力量以上の優秀な部下は育てる。

⑫人間に完成はない。学び続け、自己を高めるべき。

⑬現場力とは「改善改善する力、のこす現場、こそ

無知の自覚をもち、革新は必ずやってくる。



「独自性」を生み出す10のポイント

- ①独自のミッション(使命)をもつ
- ②独自のネーミング力をもつ
- ③他にはないもの・こと、他がやらないもの・ことを担う
- ④独自の組み合わせ力、融合力をもつ
- ⑤これだけは譲れない「こだわり」をもつ
- ⑥独自のコア・コンピタンス(中核的競争力)をもつ
- ⑦常に非常識・革新を目指す
- ⑧徹底した顧客志向・顧客視点をもつ
- ⑨絞り込むこと(顧客、商品、サービス他)
- ⑩人材を「人財」にする

「オンリーワン経営 One and Only Management」株式会社CODコンサルタント 取締役主任研究員 古永 泰夫