藤間秋男のお元気さまです。

●今月の経営テーマ "一人ひとりが成長できる会社にしよう!"
新たな気持ちで仕事に取り組むことで次のようなメリットがあります。
①できる仕事が増え、仕事が楽しくなります　②職場が活性化します　③会社の成長につながります
④仕事の質が向上し、お客様の信頼を得られます　⑤積極的に行動できるようになります

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)「経営行動計画発表会」をやってますか？
TOMAグループでは創業当初から お客様の見本となる
経営をめざして、年初(10月1日)に経営行動計画
発表会をやっています。目的は全社一丸となるための
各部門代表者の決意表明の場です。
①使命・経営理念の唱和
②辞令交付、33期経営行動計画書配付
③理事長 副理事長 所信表明
④各部門長 所信表明
⑤人事のしくみ(10月1日からスタートする人事の仕組みを
　1時間かけて説明します。)
以上を午後に4時間以上かけて発表会をやります
その後
⑥前年度の社員表彰で一般社員やパートさんは
　全員表彰(1年以上在籍者)。それ以外に
　MVPや新人賞など30人以上表彰します。
　部長も次課長から、次課長も部長が投票して
　それぞれのNO1を表彰します。
　TOMAは徹底的に「ほめる」ことをやります。
⑦決起及び打ち上げ懇親会。
　これは入社1年前後の社員が中心となって運営し様々な
企画で盛りあがります。今年は元K-1須藤元気の
パフォーマンスユニット「ワールドオーダー」というダンス?
や一分間ジェスチャーゲームなどで大変盛り上がり
ました。TOMAの明るく・元気・前向きが最高に
発揮できる場です。
10月1日に全員で決意し連帯感をつくりました。
働きがいのある会社の定義に近づきました。
アチーブメントセミナーで学びました。
「出発の決意、すでに勝利」

(2)年間の売上目標に対して どれだけ真剣に取り
組んでいますか?私は昨期売上達成率が98.7%で五厘刈り坊主にしました。
TOMAグループでは 毎週月曜日の朝礼で各部門
別の当月までの予算達成の数字をまとめ
当月までの累計未達の部門だけ、反省とか言い訳では
なく、今後どうするのかの発表させています。
又、月1回の理事会、全体会議、営業会議などで
予算達成について議論し、年間で2回以上キャンペーン
を実施し 年間2回たくさんのお客様を集めるための
社内勉強会を実施します。昨期は、営業指導のプロの
方からロールプレイングを中心とした指導を部長
次長などに受けさせました。
又月次や累計で達成したら○ 未達成だと●
と星取り表を部門別、個人別に発表いたし
ます。打つ手を本当にたくさん打っています。

結果は売上予算に対して98.7%で100%に
とどきませんでした。前年比では111.8%であるが、予算未達です。
経営計画の実行責任は幹部や社員にあります。
経営計画の達成責任は代表の藤間秋男にあるの
です。売上未達だとボーナスを満額払うことも
できません。達成責任と社員へのおわびで、
坊主にしました。本当に申し訳ないと思います。
この悔しさをバネに今期は必ず達成して
社員・家族の幸や創りをもっと実現して
いきたいです。

(3)自分の人生理念ありますか。藤間秋男はアチーブメント主催のセミナーに参加して人生理念を学びました。

「愛と感謝と笑顔で地球上の人々を「明るく・元気・前向き」幸せにする本物の人間になって「ありがとう」を言い続けます」

自分の人生理念を創りませんか。

アチーブメントのセミナーはいろいろ気づかせてくれました。

①事実はひとつ。解釈は無数。成功者は事実に対して肯定的解釈する人。努力するより正しい選択をする人が成功する。

②肯定的願望の強い人が成功する。

③成功の八原則(アチーブメント)

- ⓐ明確なビジョン(願望)と目標設定
- ⓑコミットメント(本気)
- ⓒ冒険(安全圏から行動を起こす。)
- Ⓓパートナーシップ(パワーパートナー)
- Ⓔ正直(意見、伝える。自分にそして他の人に誠実に向き合う)
- Ⓗシェアする。(分かち合う、共有する、表現する)
- Ⓖ責任(自分が源)
- Ⓗ凡事徹底(当たり前のことを特別熱心に徹底的に)

④出発の決意すべてに勝利。

(4)TOMAの社員の幸せ創りのため個人宅や個人名でのお歳暮、お中元などの金銭、物品の贈答は今後ご遠慮させていただきます。TOMAはお客様の見本となる経営をし、お客様や業者の方と節度ある親密なお付き合いをさせていただくために決断いたしました。なお会社宛にいただいていますものは社員全員で公平に分配しておりますので、よろしくお願いいたします。上場企業や金融機関でも社員の不正防止などのためにルール化しています。TOMAグループも実践させていただきます。(別紙参照)

(4)TOMA特別講演会で業績UP(11月12日(火)13:30〜)

①オリンピックは絶対のビジネスチャンス。今から準備しませんか。(第1部 西村晃氏)

②社長に儲け方を教えてもらいます。(日本経営合理化協会 理事長 牟田学氏)

社員の幸せ創りのため儲けませんか。(別紙参照)

(5)理念と経営の勉強会。500回近くになりました。

①修羅場の経験が人も会社も強くする。

②リーダーの行動を見ると「理念」は思いやりをもてばもつほど浸透する。(①〜③(株)リクルートマネジメントソリューションズ 古野庸一氏、神戸大学大学院 教授 金井氏)

③名経営者と呼ばれる人たちもリーダーシップをシェア(分担)⇒すべてを1人でかかえこまない。

④一人前の社長の条件 一社員を息子や娘と思い育てることができるかどうか。(④〜⑥犬塚 七福醸造(株)社長)

⑤感謝、感謝で日が暮れる。

⑥余計なことを考える前にやってみることが大事。そうしないとわからない。(⑦〜⑨ゴウダ(株)合田社長)

⑦「もったいない」と「なんでもやります」の精神が事業の好循環を生んだ。

⑧できるだけムダを削る工夫が次の仕事につながり事業が拡大していった。

⑨苦労を苦労とせずにひたすら前向きに努力する人間でありたい。

⑩恒心(志・理念・使命 役に立とう)を失わず、恒産(金、社会的地位、名声、土地、建物)求めず

⑪赤字でどんな立派なことを言っても誰も聞き入れない。

⑫仕事をとおして磨き合えば、さらに立派な職場になる。(⑩〜⑫田舞徳太郎)

ユダヤ商法の10戒

1. 正直であれ
2. 好機をとらえろ
3. 生涯にわたって学べ
4. 時間を貴べ
5. 笑え
6. 使命感をもて
7. 過去から学べ
8. 話す倍聞け
9. 弱者に施せ
10. 家族を大切にせよ

※ちなみに、ノーベル賞受賞者の約25%が、ユダヤ人だそうです。
世界の億万長者400人のうち、60人(15%)はユダヤ人だそうです。
因みに、ユダヤ人の人口は、1400万人位。(世界の人口の約0.02%)