

藤間秋男の お元気さまです。

●今月の経営テーマ “業績アップに貢献しよう!”

業績アップに貢献することで次のようなメリットがあります。

①コスト意識が高まります ②ムダが減り、仕事の効率が高まります ③チームワークが良くなります

④仕事の能力が高まり、お客様にも喜んでいただけます ⑤達成感が得られます

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) TOMAの経営理念とビジョンを10月1日に変更しました。10月1日はTOMAの経営計画年度のスタートの日です。TOMAの決算期の次の日です。皆様は年度スタートの日はどう考えますか？今年1年でどのように変化し改善するかを決定し発表する日ではないでしょうか？会社として一言だけの日だと思えます。TOMAでは5月から10月1日に向かって経営計画の立案がスタートします。経営計画で幹部や社員に「考えさせ」「発言させ」「行動させ」「反省させる」ことにより、社長を成長させることにより、社員が成長することにより、TOPからこの会社はやりがい感一杯で「考えさせ」「結果」「行動」も「反省」も「考えさせ」人が育つには会社も成長するからには経営計画の立案しかないのである。TOMAでは5月から組織の立案、数字計画、行動計画の毎月の立案を幹部に考えさせ、発言させ作り出す。9月の第一土曜日に社員全員で集まり、各部ごとの具体的な計画を「考えさせ」「発言させ」「作り」10月1日に全社員集まり、経営計画発表会をやって各幹部が各部門ごとに決意表明するのである。それで、人がどんどん成長し後継者も育つのである。さうして企業も成長するのである。やってみませんか？TOMAコンサルティングがお手伝いいたします。

●経営理念「明るく・楽しく・元気な・前向きな」
TOMAコンサルティンググループは
本物の一流専門家集団とい
社長・家族とお客様と
共に成長・発展し
共に地球に貢献します。
★「楽しく」をいかにTOMAの社長・家族とお客様が
TOMAとつぎ合って楽しく「ワクワクして
嬉しい、楽しい、大好きに存して欲しい、熱い」をいかに
●ビジョン「日本一多くの100年企業を創り続け
1000年続くコンサルティングファームに育ちます」
TOMAは現在130年企業、すなわちのお客様を
100年企業に育てたい。結果としてTOMAは
1000年コンサルティング会社になりたいという想いです。
以上、毎日何回も唱和して経営理念の確立、浸透、実行していきます。
(2) 8月に(アメリカ)ロサンゼルスとニューヨークで講演しました。
1700回の講演履歴ではじめてです。(別ページ参照して下さい)
(3) TOMAグループの130年間の秘伝経緯がわかり
ました。
① 明治23年(1890)～？現在の東京駅丸の内TOKYAEビル。
(東京駅は大正にできたので、当時は裁判所と刑務所が
あり、私の曾祖父が裁判所に提出する書類に字の
書けない人の代書業(現在の司法書士の前身)を開業
したのでスタート)
② ？～大正12年(1923年) 港を虎、門が丸の内近く、
裁判所が秘伝に、関東大震災により焼失するまで。
③ 大正12年～昭和2年(1928年) 仮住い。虎の門近く
震災の関わりで仮住い。
④ 昭和3年～昭和20年(1945年) 千代田区内事所
日比谷公園向い、裁判所前、米軍空爆により焼失。

⑤昭和20年～昭和22年(1947年)

内事町、銀座に借住い。(一時計理事務所内にいたことも)

⑥昭和22年～昭和48年(1973年)中央11番14丁目

私も小・中・高・大学まで行き、突然東京郊外の新興住宅地へ

⑦昭和48年～昭和50年(1975年)日本橋3丁目仮住い(戻りました)

⑧昭和50年～平成6年(1994年)中央11番1丁目前間ビル

昭和57年にTOMAグループとして前間公認会計士税理士

事務所と同じ前間ビルの中で開業。社員0人でスタートしました。

⑨平成6年～平成23年(2011年)中央11番1丁目若月ビル

平成6年社員45名 平成23年社員115名

⑩平成23年～現在(2014年)代田区西の内の17月丸の内トラストタワー

現在社員170名。

TOMAは以上のように、130年間成長し続けてまいりました。

今後もTOMAは、たかさんの100年企業を育んで、1000年

企業になつていきます。今後ともよろしくお付き合いします。

(4) 社会が決定していくこと。(松下幸之助カ)

時々、前間さんどのくらいの会社規模になるのかと

聞かれます。私は松下幸之助の言葉と同じく考えています。

松下幸之助は「松下電器を大きくするか、小さくするかという

ことは社長の私が決めるものでなければ、松下電器が

決めるものでもありません。おいて社会が決定していく

ものだと思ひます。立派な仕事にはお客様に喜んでいただく

だけがあるはず、もっとつくれという要望が集まってくる。又、悪い

ものをつくっているのでは、縮小せざるを得なくなる。だから

松下電器の今後の発展はすべて社会が決定していくのである。

皆様の会社も同じで、今の規模、今後の規模も

社会が決定していくのである。良い商売、良いサービス創り

をいかにしなければなりません。今のままでは良いと

思ひ、たか社長はあります。

(5) 社長に向いていない人。(俺のイタリアン他のたか社長)

最後までガンバって、夢を多く描いて、できるだけ多くの

人を幸せにしようと思ひた人が社長という役割であるので

そうであるとして、人に迷惑をかける、真面目に一生懸命に仕事をするだけ

では社長という役割は果たせない。みんなを幸せにするのが社長業、

(社長は自分も幸せにする)

(6) 理念と経営の更新集会、(ために一度お会いしましょう)

①戦略とは、競争相手との違いをつくり、勝ち続けることである。

②夢を実現するため50年先を見据えた事業計画を立案し、実行する。

③上位2割がリーダー、中央2割がリーダーの言葉を聞き、実行する。下位2割は追随にふたつ下がる人。①～③ 植木一樹大塚

④度々逆境、変わったときには生き残れるから。新橋

⑤酔うため、売るための酒、ではなく、味わす酒、を造る。

⑥杜氏が、去ったからこそ酒造りの常識を覆す四季醸造

が可能。④～⑥ 桜井旭酒造社長(猪俣)

⑦あなたの会社はもう潰れている。この一言で経営者云々が

⑧経営者である自分自身が、一歩前進しなければならぬ。上から見た。

あると、痛感。①～⑩ 三浦木村テト社長 (自己資本比率も)

⑨税金を払わなくて会社は大きくなる。あかじり。

⑩気がついてここから改善がポイント。毎日X-1で全社員を説く。

⑪社長の身が正しければ、立派な会社になる。いる。

⑫努力を日々積み重ねて、やがて人間は立派になる。

⑬幹部の最大の仕事は社長が経営に専念できるように自分の

守備位置を固めること。①～⑭ 田舞徳太郎

⑭一人ひとりの人格の総和が「会社の顔」になる。

⑮人のせんせいをしなれば一現れは思ひ、船場商人の精神

⑯養子や婿といふ後継者を迎えることが会社が存続する

⑰創業者の精神を後継者に受け継ぎ、寝るまでかき出し出す。

新しいこと、挑戦 (日本の百年企業-前間社長が伝えている) ⑮～⑰



今月の

元気が出る

言葉集

テレビ東京『カンブリア宮殿』より(後編)

- ⑦人と違う道にこだわって抜く(大戸屋ホールディングス 会長 三森久実)
- ⑧面倒くさいことを面倒くささげずにやる(モスフードサービス 社長 櫻田厚)
- ⑨昨日と明日を変えることが成長の証(トリドール 社長 栗田貴也)
- ⑩自分の仕事をとことん愛せ(柿安本店 社長 赤塚保正)
- ⑪得意分野をどこまでも、深く(キュービー 社長 三宅峰三郎)
- ⑫過去は敬うが崇拝はしない(ウォルト・ディズニー・カンパニー CEO ロバート・アイガー)
- ⑬小さな土俵でトップを取れ(生産者直売のれん会 社長 黒川健太)