

藤間秋男の 100年企業創りレポート

●今月の経営テーマ “経営理念を意識して仕事をしよう!”

経営理念を意識して仕事することで次のようなメリットがあります。

- ①お客様に思いが伝わります
- ②働く人々の意識がまとまります
- ③社内の課題にいち早く気づけます
- ④お客様に安心感を持っていただけます
- ⑤業績向上につながります



株式会社コスモ教育出版「理念と経営」カレンダーより

新年あけましておめでとうございます。今年もよろしくお願いします。藤間秋男

(1) 2月20日(月) 14:00~16:40 私の犬女子を坂本光司教授のセミナーで実施します。(別紙参照)

①利益を追求するのではなく、なぜ会社は儲かるのか?

②中小企業で長期的に好業績を持續している企業の共通点は、社員とその家族を第一に考えている。

社員が幸せになり、幸せな社員が顧客を幸せにし、それが好業績につながる。会社は長く継続する。

③TOMAグループの人財育成理念「社員・家族の幸せづくり優先がお客様の幸せづくりへの近道」

④坂本先生のお話を受けて藤間秋男が業績アップの近道をお話しします

⑤人手不足の中で今在职している社員が、生き生きと働ける環境を作ることが大切である

是非是非ご自分の心得をいっしょに考えてみましょう。

(2) 企業の使命は「目標」としてここに示す。(おかし!)

(理念と経営 2016.10月号(株)211人安島社 坂本光司)

①おかし! 東日本大震災の時、福島の大宮院教授いわき市のスーパーマーケット(36店舗)が、自らもズタズタに被災するが、現場のボランティアの助けにより早く店を開き、被災者のライフラインを守った。建物はズタズタなのに駐車場に駐車を開始した。

それも、何倍の値段でも売れた。通常の価格に販路した。

②それを可能にしたのは、粉砕破創業者の経営者の経営理念によって培われた「使命感」と「誇り」だった。社長が東京に帰っていても「地域」のライフラインを守ることに自分たちの使命であり、誇りである。実践である。店も二軒、名社長の家も二軒あるのに、次の日には店をオープンさせる。それが理念の実践である。

③皆様の会社は、あの震災の時、どう動きましたか? TOMAは、「お客様の幸せ」のため、震災のためには、会社がどうあるべきか、次の月曜日の朝に発表し、TOMAの業績アップマニュアルの配布とお客様の影響を調べました。

「地球の幸せ」については、TOMAとして何か出資するかを聞いてきた。無事、震災で倒産しない会社やそのDVDを売って寄付をしました。社員はフリーマーケットで不要品を売って寄付しました。私は3月25日前後に石巻でハロロカマを女川で、物資を届けました。やはり経営理念が行動の原点でした。その後、岩手や宮城や福島へ何回も行きました。一本松の本の補修費の寄付や福島、茨城の桜の寄付や福島、郡山で無料の業績アップセミナーをし、コーナートナールで無料相談会を行いました。(TOMAと経営理念がなかったら、そんな行動はしていません。)

(3) 泉所が読者だ。(論語普及会 伊與田 賢)(りよくくいい、たり)(致知 2017年1月号巻頭の詩)

①論語の大家の伊與田先生が100歳を超えても、毎月社報で論語を字が書ける人になりました。悲しいです。

②何遍会でも、さっぱり印象に残る人、人もいれ、一目見ただけで生涯忘れられないような感化を与える人物がいる。

③平生の七五七五永磨人によって人間がよくなる。人格を高めることが大事である。年齢は問題ない。

あります。各々が命限り 一日一日 そのような人間に
なるべく歩み続けたい。それです。
(私も外銀に在り、生涯忘れぬ、感銘を与へる人物に到る
まで)

- (4) 会社は経営者の器と能力以上には有り得ない。
① それ以外の何? (生活の本 重永 忠)
② 経営者の器以上の理念像を実現していくために
「まかせ経営」と「育てる経営」をしいか有けなければならない
③ 「まかせため」に必要なのは
④ 経営理念への賛同
⑤ 目指すものの共有 (ビジョン、人材育成理念等)
⑥ 役割の明確化
⑦ 一般社員 ⑧ 管理職 ⑨ 経営陣 のやること
④ 「育てる」ということ
⑦ 心構えを育てる。⑧ 意志(腹かき) ⑨ 意欲

- (5) トッポ コニサリニト 臣人龍(角田誠之)の感銘が経営
コニサリニト 心得(おぼへず) ②
① トッポの必須の資質は 率直な思考で、思考は現実化。
② 構はい 頼って 針ほど 針ほど 針ほど 針ほど 針ほど 針ほど
③ 時は金になる 命がある。速く、極端、探求、止まる瞬間 残り
④ スピード格差が 成長格差を生ず。
⑤ お客様の置扶基幹。自分が学生だとして「入社したい！」
と思える会社創りのお手伝いをする。逆にお手伝いされる。
⑥ お金ほど 金ほど 正直なものは無い。お金を払ってくれない人は
本意であなたを評価していない。
⑦ 人た優しく、事し厳しく、場は楽しく
(その人の可能性を信じて) 数値目標と妥協しない (お祭り騒ぎの)
⑧ 伝える能力を磨け。伝えると伝わる距離 (高橋 誠)
⑨ レストラン、ホテル、ミュージカル、ライブ、映画、ライブ
本物を失くす。(本物がないものじゃないから)
⑩ ストレスを感じ、氣力を削ぐ、相手とは仕事をしなれ。
お客様と遊ぶというわがままを通すために必死に能力を蓄積

(6) 成功者の頭を下げて徳と積む。(宮崎 明弘 関
「あんな小言を言った私より、その小言を受けとめた
人のほうが」人格が高いのです。どんな人間が 成り上がる
のかという事直ぐ ありきたりな話です。たとえ理不尽なことに
言われども お客様に頭を下げる。それは たくさん人の徳と
積んでいくのです。

「理念と経営」10月号で学びました。

- (7) 理念と経営、の受取預金より (650回以上とあり(不)
① 自分の子ども 子孫に 食べさせたい 其の口を売りたい 利シ
② 本業以外には かたくなに手を出さない。
③ 人が伸びた分だけ 会社が伸びる。だから個人を成長させ
れば 集合体として会社が 成長するのである。
④ 売上は お客様の信頼料、利益は 満足料、感謝料。
⑤ せ果初 オニリーワンで 価格競争から抜け出し
「全知恵」の競争で勝負せよ。①~④ (安部 浩二 社長)
⑥ 物を売る前に 考え方を売れ (坂本 浩二 教授)
⑦ 「やる気」を 秋のふたに 活躍の場を 与える 意欲 (川 佐野 社長)
⑧ 規模が なく、下から 育つ 会社を 目指す。①~④ 宮平 社長
⑨ アルバイトであっても、うちの会社で 働いて こそ こそ こそ こそ
人間的 成長が できる」と 噂 される ような 会社を したい。
⑩ 人手不足ではない。社長や 会社を 経営する 能力が ない だけだ。
⑪ お金ほど 金ほど 働いて 人の 人生を 積む 意欲、責任、が 必要。
⑫ 志が 高く 社長と 前向きな 社員を ついてくる。①~④ 高橋 誠
⑬ 社長の 足る 足る 正 いかた 補うか 管理力 と言ふ。
⑭ 人手不足ではない。経営陣が 社員を 育てて 与えている だけ。
⑮ 「うちで 働いて 良かった、自分の 仕事に 誇りが もてる 会社を したい。



西年生まれの名言集

いちばん大切な人は人。人が第一であって、人が事業をつくり、事業がカネをつくる。
(出光 佐三、出光興産創業者/1885年生まれ。ベストセラー「海賊とよばれた男」の主人公のモデル)
前向きに働く事、それが成長の第一歩。
(孫正義、ソフトバンクグループ創業者/1957年生まれ。総資産2兆円を超えるという日本でいちばん稼いでいる人)
いちばん忙しい人間が、いちばんたくさんさんの時間を持つ。
(小林 一三、阪急東宝グループ創業者/1873年生まれ。阪急百貨店、東宝、宝塚歌劇団など数多くの事業を興した)
人生の200%をレースに挑んでいる。
(ミハエル・シューマッハ、F1ドライバー/1969年生まれ。最多優勝91回、チャンピオン獲得7度などF1の主な記録を更新した)
負けは負け、その圧倒的に多い負けをムダにしないで教訓にできる人が、他の人よりもちょっと勝てるんじゃないかな。
(武蔵、騎手/1969年生まれ。日本中央競馬会(JRA)歴代最多勝利記録保持者)
「私、これじゃダメなの」と決め込んだりしないことが大切。いくつになっても変われる可能性があると思うと、ワクワクするじゃない?
(黒柳 徹子、女優・タレント/1933年生まれ。「徹子の部屋」は同一司会者によるトーク番組の最多放送世界記録を更新中)