

# 藤間秋男の 100年企業創りレポート

●今月の経営テーマ “可能思考の習慣を身につけよう!”

可能思考の習慣を身につけることで次のようなメリットがあります。

- ①どんなことにも粘り強く取り組めます
- ②周囲に対する感謝の気持ちが高まります
- ③人間関係が良好になります
- ④会社全体のことを考えることができます
- ⑤挑戦する勇気が湧いてきます



株式会社コスモ教育出版『理念と経営』カレンダーより

(1) 理念と経営の勉強会を10年660回やって売上を2倍にしました。(TOMAグループで)  
TOMAグループは、毎朝8:00~10:00 2回、夕方6:00~8:00 2回、たどりも自由参加でTOMA社員とお客様で学んでいます。理念と経営の月刊誌「企業事例研究」を3社と「企業の成功法則」を毎日読み、気になった点をその日のなか発表しあうのです。そうすると読んでた人が、13113人の気づきを生み、経営者のお客様はTOMA社長の発言が社員の気づきを生み、TOMA社員は経営者のお客様の気づきを学べるのです。又、社長力(社長) 管理力(管理者) 現場力(社員)の気づきを生みあうことを学べるのです。そして月1回会社か人生をリセットして、あきらめを捨てることを決意することかかっているのです。(是非、業績UPのため、社員の幸せ創りのため参加してください) 2月号に紹介記事が載っています。「理念と経営」2月号) (藤間の座右の銘「生涯修業臨終定年学習引退死」(最高のパフォーマンス)

(2) 天職との出会い。(救済力一貫同業人) (ア医師)  
「このために自分は生まれてきた」と思える仕事をつかみ取ること。天は本来の人間に使命を与え、だから本来の生かされる人間は天職を手に入れた瞬間は訪れる。可能思考の芽を潰すのは、環境にはない。自分自身だ。まぶ目の前の仕事に同化してほと没入する「同化」と「没入」をひたす。くり返していかねば、自分の才能が分限を越えられない。天職は天(神様)が授ける仕事だと思える人がいるか。天職は、手に入らないものはない。自分をつかみ取るものだ。

(3) 何故、一会計事務所では、中小企業は守れないのか?  
① 絶対的会計事務所はレベルの高い (久保慶希也) 事務所と見てもその方が、企業経営は有利になります。  
② レベルの高い会計事務所の場合 (楠本グループ会報より)  
① 勉強していること (姿勢) 税務調査対応は、税理士の試験科目にはありません。顧問の先生がお客様を守るために、どんな勉強をしているのか。ポイントである。(TOMAグループでは国税局OBから9人いて、一緒に勉強しています)  
② 複数の資格者が居ること (質) 税制は毎年変わります。企業の取引内容も変化します。一人の税理士では、この激変の時代の税制改正を先取りして、他の法律を考慮して一流の対応するのは、絶対無理です。(TOMAグループでは税理士31名、税理士試験科目合格者42名、公認会計士7名います。)  
③ 一流の専門家とのアライアンスがあること (力か一) 企業経営者が求めようとするアドバイザーが、税務OBなどではない。国際税務国税局OB3名、社会保険労務士16名、弁護士2名、司法書士3名、行政書士8名、不動産鑑定士1名、土地家屋調査士1名が、TOMAグループの中に入っています。(各種コンサルタントも) (以上、久保社長の条件はTOMAグループの合致しなかった。本物の一流専門家と近づくことが必要です。(TOMAは7-ストロークで、専門家かいます。))  
(4) 経営理念とは、現場におけるあつちの判断の基準であり行動の規範です。(整基の顧客満足度と愛される企業 中央タコエ 宇部宮社長) TOMAの理念があげた。 迷った時、明るい方を選ぶ。 迷った時、楽しい方を選ぶ。 迷った時、ええ方を選ぶ。 迷った時、前向きな方を選ぶ。 迷った時、経営理念とあつち行動しよう。

(5) 社長を自殺したと知る。社長は優しかった。  
さすゆが味方になる。(伊那食品工場経営者会誌、2017.1.23.)  
アメリカの7サイン会社CEOが書いた記事について。

- (A) シリコニハレーで起業する人が最も重視しているのは
- ①世の中の問題解決
  - ②ユーザー(顧客)のメリット
  - ③(最後に)お金もつけ
- アメリカでも経営の主題は金が一番ではない。

(B) 会社の目的は、一人でも多くの人と幸せにすることだ。しかも最大のしと言っている。

(C) 私が大切にしている経営理念「年輪経営」の中に  
ファンを作るというのが、常月恒任入先、顧客、社長を大事に  
している。口コミで「あそこの会社は良い会社だから同じような  
物を買うのだよ」と言っている会社は「愛おしい」と言わなければならない。

(D) ファンはパートナーとも言われ、この好循環を生み出すための経営者は  
他人を思いやる優しさを持つ必要がある。  
優しさは「人を愛する(心配し、気掛かり)」と書く。経営者が  
社長を愛しているのは、社員が敵になるようなことはない。むしろ会社の  
ために自分の時間を喜んで提供してあげる味方になるのだ。

(6) 親苦しい子供業して、孫乞食する (渡辺雅文 2017.1.11)  
創業者が太苦しい一代でいい会社を創り上げたとしても  
後継者が業を止めていなくなる。三代と続かぬ。事業承継は、そう簡単には行  
かない。まず後継者の心構えを身に付けさせることである。  
「家業を継ぐ」ということは、自分を殺してお客様やお店のお客  
のためを奉公することだ。あなたは一生業を権利を  
受け継ぐことかと思っているのか? (ビバオ「てんひんの詩」)  
後継者は、業を承継するのだから誰よりも働き、お仕事を頑張る行動  
を見せし謙虚な生き方、それが大切なのだ。  
さしたる謝罪はもとより、先祖や周りの方々に常に感謝すること  
である。誰しも自分一人で大変なことをしているわけではない。  
感謝の心を失ってしまうと人間は偉大な存在ではない。失敗の  
原因をわかってしまえば「感謝と反省の能力」がある。

(7) 「想定外」が当たり前前の時代 (船井総研中倉社長)  
イギリスEU離脱、トランプ大統領、熊本、鳥取地震、ホケエゴ  
セゴ太郎など。想定外が、2016年もあり、2017年にも  
想定外がまた多発するかもしれません。自分たちの商品や  
サービスが日本一か世界に出ているとリテラシーを素直に  
みてはいかなくていい。経営者は「想定外でいい」という思い込みが  
通用しない仕事だ。リスクもチャンスも予測を当ててこそか  
重要なのではなく、想定外にこそ習慣化し、どんな世の中  
になっても生き残っていく会社と社長を創っていくことこそが  
重要なのではない。(経営の基本を守ってやっていけば、どんな時代でも  
生き残れるのだ。)

- (8) 「理念と経営の勉強会 (12月号で学びました。)
- ① 経営者が「海外に出たい」と決意すること。それは「  
加たい」と手をあげる社員が必ず出てくる。
  - ② 顧客のニーズを寄り添って製品をつくる「ワーク」の現場力
  - ③ 仕事をする人間のタイプは3つあり ④ 世の中一を争う人 ⑤ 一を  
争うことのできる人 ⑥ 手を白くするしかできない人 (④は変人)
  - ④ 高貴な強いものになく変化対応した者が生き残る。
  - ⑤ 社員への言葉「優しくなければ仕事じゃない、怖いことはよく  
知って文句は言わぬ、責任は社長が取るから、思い切りやって下さい」
  - ⑥ 失敗をしない事業の伸展なし (①~③ 江崎日華化学社長、遠藤ローボット社長)
  - ⑦ 人材育成しなげるといえるのは自分自身だ。まず自分からしっかり  
勉強し、背中を見せようとするのだ。(④~⑥ 関根家皇社長)
  - ⑧ 勉強する苦しみは、一瞬だが勉強しない苦しみは一生続く。
  - ⑨ 社長最大の仕事は、企業経営を以て死んで学ぶこと (⑧~⑩ 田島徳太郎)
  - ⑩ 天職発想をもちたがる者があふれ、アゲアゲが生まれる。



**先達の教え古今東西営業語録** (三菱UFJビジネススクエア「SQUET」2016.10より)

去年と同じことをやっていたら、お客さまはどんどん減っていく。  
(藤井正:ファーストリテイリング代表取締役会長兼社長)

僕は売りたい客には売らない。客も仕入れ先も選ぶ。  
(永守重信:日本電産代表取締役会長兼社長)

売り上げの低迷を世の中や政治のせいにするのは、己の知恵のなさや勉強不足を露呈しているにすぎない。  
(藤田田:日本マクドナルド創業者)

あなたの顧客の中で、一番不満を持つ顧客こそ、あなたにとって一番の学習源なのだ。  
(ビル・ゲイツ:マイクロソフト共同創業者)

顧客はより幸せでよりよい人生を夢見ている。製品を売ろうとするのではなく、彼らの人生を豊かにするのだ。  
(スティーブ・ジョブズ:アップル創業者)

原価計算なんてどうでもいい。値段を決めるというのは、会社のフィロソフィーそのものだ。  
(盛田昭夫:ソニー共同創業者)