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、毎月朝8:00〜10:00 2回、夕方6:00〜8:00 2回だれでも自由参加で 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」を皆で読み、気づいた点をそれぞれの方が発表しあうのです。そうすると一人で読んだだけでなく、いろいろな人の気づきにふれ、経営者のお客様は TOMA社員の発言で社員の気づきを学び、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)のそれぞれあるべき姿を学べるのです。そして月1回会社や人生をリセットして、あるべき姿になることを決意することができるのです。(是非、業績UPのため、社員の幸せ創りのため参加してみませんか)

2月号に紹介記事がでています。(「理念と経営」2月号)

(藤間の座右の銘「生涯修業臨終定年」「学びに引退なし」)

(最高のボランティア医師)

(2)天職との出会い。(救う力 一吉岡秀人)

「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。天は本気の人間に使命を与える。だから本気になれない人間には天職を手にするチャンスは訪れない。可能性の芽を潰すのは、環境ではない。自分自身だ。まず目の前の仕事に同化するほど没入する。「同化」と「没入」をひたすら、くり返していけば必ず自分の才能ある分野にたどり着くはずだ。

天職は天(神様)が授ける仕事だと思っている人がいるが天職は与えられるものではない。自分でつかみ取るものだ。

(3)何故、一会計事務所では、中小企業は守れないのか?

①絶対に会計事務所はレベルの高い　(久保憂希也)

事務所に見てもらった方が、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条件　(楠本グループ会報より)

ⓐ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がポイントです。(TOMAグループでは国税局OBが9人いて、一緒に勉強しています)

ⓑ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に無理です。(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。)

ⓒ一流の専門家とのアライアンスがあること(万が一)

企業経営者から求められるアドバイスが税務だけにとどまらない。国際税務国税局OB 3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名などが TOMAグループの中にいます。(各種コンサルタントも)

(以上、久保社長の条件は TOMAグループは合致しますが さらに本物の一流専門家になるべくガンバります。

(TOMAは ワンストップで専門家がいます。)

(4)経営理念とは、現場におけるすべての判断の基準であり行動の規範です。(驚きの顧客満足度で愛される長野県中央タクシー 宇都宮社長)

TOMAの理念であれば

迷ったら 明るい方を選ぶ

迷ったら 楽しい方を選ぶ

迷ったら 元気な方を選ぶ

迷ったら 前向きな方を選ぶ。

迷ったら、経営理念どおりに行動しましょう

(5) 社員を自殺に追い込むな。社員に優しくあれ。
さすれば味方になる。(伊那食品 塚越会長。日経ビジネス 2017.1.23.)
アメリカのデザイン会社CEOが書いた記事について。
(A)「シリコンバレーで起業する人が、最も重視している順は
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)お金もうけ
アメリカでも経営の主眼は金が一番ではない。
(B) 会社の目的は一人でも多くの人を幸せにすることだ。ハピネスの最大化と言っていい。
(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ある。常日頃仕入先、顧客、社員を大事にしていれば、口コミで「あそこは本当に良い会社だから同じような物を買うのだったら、あそこの会社から買おう」と言われるようになる。
(D) ファンはリピーターとも言われ、この好循環を生み出すには、経営者は他人を思いやる優しさを持たねばならない。
優しさは「人を憂える」(心配したり、気掛かり)と書く。経営者が社員を憂いていれば、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くれる味方になるのだ。

(6) 親苦労して子供楽して、孫乞食する。(渡辺雅文 2017.1.1 タニサケ会報より)
創業者が大変苦労して一代でいい会社を創り上げたとしても後継者が楽をしたり遊んだりしていいか減な経営をしてしまうとその会社は三代と続かない。事業承継はそう簡単にできるものではなく、まず後継者の心構えを身につけさせることです。
「家業を継ぐということは、自分を殺して お客さんやお店のみんなのために奉公することやでえ。あんたは一生楽な権利を受け継ぐことやと思っているのとちがうか」(ビデオ「てんびんの詩」)
後継者は、楽をするのでなく誰よりも働き、お手本となる行動見本を示し謙虚に生きていくことが大切なのです。
さらに両親はもとより先祖や周りの方々に常に感謝することです。誰しも自分一人で大きくなったわけではありません。
感謝する心を失ってしまうと人間は傲慢になってしまい、失敗の原因をつくってしまいます。「感謝に勝る能力なし」です。

(7)「想定外」が当たり前の時代 (船井総研 中谷社長)
イギリスEU離脱、トランプ米国大統領、熊本鳥取地震、ポケモンGO、ピコ太郎などなど、想定外が2016年にあり、2017年には想定外がさらに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や世界に出ていける切り口やチャンスを考えてみてはいかがでしょうか。経営者は「想定外でした」という言い訳が通用しない仕事です。リスクもチャンスも予測を当てることが重要なのでなく、想定することを習慣化し、どんな世の中になろうとも生き残っていける会社と社員を創っていくことこそが重要なのです。(経営の基本を守ってやっていれば、どんな時代でも生き残れるのです。)

(8)「理念と経営」の勉強会 (12月号で学びました。)
① まず経営者が「海外に出ていく」と決意すること。そうすれば「やりたいです」と手をあげる社員が必ず出てきます。
② 顧客のニーズに寄り添って製品をつくる「マーケットイン」の現場力
③ 仕事をする人間のタイプは3つある ⓐ ゼロから一を生む人 ⓑ 一を十にすることができる人 ⓒ 十を百にすることができる人 (ⓐは変人)
④ 商売は強いものでなく変化対応した者が生き残る。
⑤ 社員への諱「楽しくなければ仕事じゃない、やりたいことを任す、失敗しても文句は言わぬ、責任は社長が取るから、思いきりやって下さい」
⑥ 失敗なくして事業の伸展なし (①~③ 江守日華化学社長、遠藤ローランド・ベルガー会長)
⑦ 人材育成しなければならないのは自分自身だった。まず自分がしっかり勉強して、背中を見せていこうと決めた。(④~⑥ 関関家具社長 ⑦ 松本エムカンパニー社長)
⑧ 勉強する苦しみは一瞬だが勉強しない苦労は一生続く。
⑨ 社長の最大の仕事は企業経営を必死に学ぶこと (⑧~⑩ 田舞徳太郎)
⑩ 天職発想をもてば生きる喜びがあふれアイデアが生まれる。

今月の元気が出る言葉集

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。
(柳井 正:ファーストリテイリング代表取締役会長兼社長)

僕らは売りたくない客には売りません。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、一番不満を持ってる客こそ、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)