

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「読んでたより」感じ、1313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になって学び、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回会社か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ていきはかない。天職は天(神様)が授ける仕事だと思ってる人がいるが天職は、与えられたものではない。自分がかみ取るものだ。

(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名がいて、TOMAグループの中に入ります。(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り、本物の一流専門家と近づくことが必要です。(TOMAは7-ストワゴで、専門家が多いです。))
(4) 経営理念とは、現場におけるあつこの判断の基準であり、行動の規範です。(警視の顧客満足度と愛される表題、中央タコエー宇都宮社長)
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、前のまの方を選ぶ。
迷った時、経営理念とあつた行動をしよう。

(5) 社長を自殺したと追いつめる。社長は優しくお返しするわけが味方になる。(伊那食品工場社長会誌、DIPビジネス) アメリカの7カイン会社CEOが書いた記事に71120. 2017.1.23.

- (A) シリコニハ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)お金もらけ

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を幸せにすることだ。110人の最大だと言っている。

(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あり。常月社員入会、顧客、社員を大事にするのは、口コミ「あそこの会社が良い会社だから同じような物を買うのだから、あそこの会社が好き」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たなければならない。優しさは「人を愛する(心配しな、気掛かり)」と書く。経営者が社員を愛しているのは、社員が敵になるおそれがある。おし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) 親苦しい子供衆して、孫乞食する (渡辺雅文 2017.1.1) (タニカキ会報より)

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梁を止り崩れたりしていい加減な経営をしてしまえばの会社は、三代と続かない。事業承継は、そう簡単にはいかない。まずは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。お父さんは一生懸命権利を受け継ぐことかと思っているのだから、(ビデオ「てんひんの詩」) 後継者は、梁を折るのだから誰よりも優しくお手本とする行動を見せし、謙虚な生き方、それが大切なのだ。

さした両親はもとより、先祖や周りの方々に常に感謝することだ。誰しも自分一人で大変なことをおこなった。感謝の心を失ってしまうと人間は偉大な存在を失ってしまう。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」が当たり前前の勝算 (船井総研中倉社長) 伊礼正、EU臨脱、トランプ米大統領、熊本、鳥取地震、ホケエゴセゴ太郎など。想定外が、2016年にあり、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誇りに思っている。考えをみればいかかでしょうか。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です。リスクをチャンスと予測を当ててこそ重要なのではなく、想定外を習慣化し、どんな世の中になっても生き残っていく会社と社員を創っていくことこそが重要なのだと思います。(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です。)

(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。それだけ「加えたい」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「ワークトウ」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 手を白くすることのできる人 (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、怖いことはよくやる、失敗しても文句は言わぬ、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、遠藤ロラボルバー会長)
- ⑦ 人材育成しなげるとするのは自分自身だ。まずは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 天職発想をもちおもしろい喜びがある。アパが生まれる。



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)