

藤間秋男の 100年企業創りレポート

●今月の経営テーマ “コミュニケーション能力を高めよう!”
 コミュニケーション能力が高まることで次のようなメリットがあります。
 ①毎日が楽しくなります ②自分の思いを正確に伝えることができます
 ③周りの人の気持ちが理解できるようになります ④社内の情報伝達が円滑になります
 ⑤お客様に満足を提供することができます



株式会社コスモ教育出版「理念と経営」カレンダーより

(1) 人生の勝負は朝に決まる。(千田琢哉 250万部)
 ① 目覚めが不幸な人は、不幸な人生を送っている。
 目覚めが幸せな人は、幸せな人生を送っている。
 ② 目覚めを清々とするには、人生を好転させる必要を日々心がける。
 ③ 早起きこそが、成功の秘訣だ。新聞記者の人は、全員大富豪?
 では、なぜ「自然に早起きしてしまっただけで、不幸な人生を送る人」が
 多いのか? 成功しやすくなるのだ。
 ④ 生かすとき、朝に起る人は、早起きして生かす。朝が早い。
 ⑤ 出社時間、人生の最大成功。いかに理由があるとしても、
 遅刻は「やる気がない」と証明される。
 ⑥ 3時間残業するよりも30分早く出社する方がお得。
 ⑦ 早朝に働く人と、夕方働く人、どちらがいい。
 ⑧ 始業時刻を早くと、やる気は上がる。これを繰り返す。
 ⑨ 朝9時から、正午までは、頭を働かせることに集中する。
 ⑩ 早朝が7回連続すると、脳が覚めて、眠くなるから、(昼寝)
 ⑪ 夜が元気な人より、朝が元気な人のほうがカッコいい。
 ⑫ 「おはようございます」は、100%自分が、自信を持って話さないと!
 (私も毎日6時起床して、出社している。朝は、早起きこそが、
 成功の秘訣だ。9時から、11時までの間は、
 仕事に集中して、
 幸せな人生を送りたい。今日から、朝型人間に変わりたい。幸せを
 手に入れたい。) は、この本の最重要テーマです。
 自分が幸せだと感じている人は、その人より、10年長生きする。
 というレポートを、1/15 大学エッセイで発表し、議論が沸いた。

お金の事は「あたり前」と思わせた感謝射しっていくと、幸せ感が
 出てきます。職場での幸福感を高めるためには
 ① 合理的な生活習慣を導く (就業体制の整備、習慣教育)
 ② 組織の公平性を担保する (評価システム、職場環境の整備)
 ③ 個人のキャリアパス (キャリアパス策定)
 ④ 相互交流を促し、関心度を高め、仲間意識を育てる。
 ⑤ 減点式よりも、加点式の評価システム
 ⑥ 全従業員型の経営システム (幹部の経営体制策定、提案制度)
 ⑦ 理念・ビジョン追求型の経営システム (解社経営
 TOMAケル-アでも ②④⑥⑦は先行してやるが、橋本直行
 さんのおかげで、社会・家族の幸せ創りにも、実践していきま
 す。外部アンケートでも、社員の満足度は66%ですが、90%以上は、
 ③) 社名の由来 (エヌピー通信社) (おもしろい話あり!)
 ① エロ-ハット、通学児童の黒色帽子に交通安全の願いを込め
 ② 「花王」顔石坂の顔(かま)が「花王」
 ③ カルビー、カルシウム、ビタミンB1との縁語
 ④ 「キリン」観音菩薩の慈悲にあやかり、キリンの角「キリン」
 ⑤ 「スター」昔の自転車メーカーの取引量、厚光社の星、光。
 ⑥ 養生堂、儒教の基本経典「易経」の「養物養生」から。
 ⑦ 「シャープ」早川式練字鉛筆を米国で、大ヒットした「シャープペンシル」
 ⑧ DHC、前身の社名「大塚製薬」の「大塚」を「D」で置き換えて「DHC」とした。
 ⑨ 「トヨタ」、創業者の内弟、2代目の社長(トヨタ)と名付
 ⑩ 「松下」、創業者は77子の兄弟、(松下) (松下) 次郎。
 TOMAケル-アでも、130年経っているTOMAケル-ア、初代前田孝孝と
 TOMAケル-アは、初代前田孝孝の「TOMA」として、
 アライズ、オーストラリア、KPMG などの世界的コンサルティング
 にも、トヨタの創業者の名で、一族が、かかっている。
 (4) 松下幸之助の「経営百話 (10巻) を使い、肉声
 語りかたで、くみあげる。珠玉の経営哲学を、月1回、1巻ずつ
 朝8時から、10時、TOMAの有志が、読んでいきます。
 有志は、15人くらい、若手が、多く、幹部中、この企業
 社長が、少いのが、残念。主婦パートも参加しています。

稲盛和夫さんもこのDVDは松下幸之助の経営哲学の集大成であり、松下幸之助の経営・人生の真髓が語られていて経営を担わなければならない方の必見のDVDと言えます。


第一巻 経営の基本理念十話

- ① 企業は誰のものか。国民のものか、共有のものか、便宜上おれわれが選ばれしものか。
- ② 税金は誰のものか。企業は誰のものか。税金は誰のものか。
- ③ 責任を誰が担う。基本理念を重視する松下幸之助の姿勢がわかる。
- ④ 生産者の使命。水道哲学にある物語が、水道の水のことでなく、あらゆるこの世に負っているものがある。
- ⑤ 利益とは。利益は企業活動の目的ではなく、社会へ奉仕貢献したことに對する報酬だと考えよう。
- ⑥ 利益確保は義務。天下の金を使い、天下の人を辱めようとするのは、非常に大きな罪悪。経営者も正しい道を行く。
- ⑦ 真正利益の秘訣。自己資本を蓄積して発展するための利益。
- ⑧ 世間は正しい。世間は正しい。判断を下す。世間の信頼に。その声、素直に耳を傾け、存心して受け止めていけばよい。
- ⑨ 中小企業は弱く、中小企業だからこそ、従量のカネ100倍ある。それ以上を奉還せよ。大企業は7000倍しか発展しない。
- ⑩ 生存共栄を旨として。経営の基本理念が究極の道徳。経営者はみながの人生観、社会観、世界観を正しく確立することが、大目か、口こころ、経営の神様を、もともとも、と、学んで、社員、家族の幸せを、お客様、の幸せを、この世の幸せを、創り出す。

(5) 感動経営の3つのポイントと、その①(その1)

- ① 感動経営の3要素。新規顧客の獲得費用は顧客維持コストの約5倍。お客様を感動させることが大切。
- ② レストラン「カニタ」はお客様のリピート率が98%。広告宣伝費0。新規は感動したお客様の紹介で拡大し続けられる。(都内4店舗)
- ③ 「サービスユーザー」は増える。価値客と価値感。同じであるお客様と長く付き合う。現場の社員も、社員、家族の幸せを、お客様、の幸せを、この世の幸せを、創り出す。

- (6) 成功(する)経営者は水に汲みに行くのが速い。成功(続ける)経営者は井戸を掘るのが速い。この2人の決定的な差は「仕組み」の発想だ。前者は一担成功するが、自分で仕事ができるから「仕組み」で軽視する。だから安定的な経営、効率的な経営が出来る。後者は毎日水汲みに行くか？井戸を掘るか？とどうするか？前回は1つも、社長がやらせてくれた仕組みを考へてみる。結果生産が高くなる。それから生産のモチベーションが上がる。(コレクターアカデミー 経営の定明点検) (TOMAの10年)
- (7) 理念と経営の勉強会 700回と到村 (経営2倍の到村)
 - ① 2012年2月とTOMAの「理念と経営の勉強会」紹介される。
 - ② 経営者、夢と物語。いかにお客様に伝わるかがポイント。
 - ③ 人と人が「2m以内」でコミュニケーションをとることが、最高のサービスを生み出す。(唐池大州JPR会長、野中一穂大塚塾長)
 - ④ 物語を掘り起しなさい。ストーリーは徹底的に教える。
 - ⑤ 「2割のX」→「2割の顧客」に特化した地域がポイント。
 - ⑥ サカス団員制度。3000人、準団員(一般)、正団員、第一団員、(スローター団員)、おたかえの詩、6年会、討議会。
 - ⑦ グループレベルこそ一軒アパートに存在する。(王三ヶ世社) お祭りやイベントで分けて伝えている。
 - ⑧ 利益追求が熱心な企業は、例外なく長続きしません。心の研鑽、そこが生まれる哲学が経営者にとって不可欠。
 - ⑨ お客様の親友(⑨ 舟木エミコ代表)(⑩ 田村徳太郎)。
 - ⑩ 若者が心から高い理想に挑むのは、職場教育が大事。
 - ⑪ 真の従量満足とは、一人前の立派な人間といえること。
 - ⑫ 最後の高い理想を、実力を磨いた人が勝利する。



今月の
元気が出る
言葉集

日めくりKAZU 魂のメッセージ「底力」02 (三浦知良著 PHP研究所より)

<ul style="list-style-type: none"> ・努力を信じたい!努力に比重を置きたい。 ・栄光は自信につながり挫折は踏ん張る力になる。 ・上を向いている限り絶対にはじかれることがある。 ・築いた過去を大切に。新しいものに挑戦する。 ・自分のこころがダメだった。そう考える人が伸びる。 ・人生これだ!というのではない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・結果は大事だけど自分が楽しむことも大切。 ・何があっても夢を見る。夢を捨てたら全部終わり。 ・どんなときでも自分を信じてプレーする。 ・力を抜かずに行うことが自信や誇りにつながる。 ・ほんとうの敵は自分自身なんだ! ・無理をしない!無理ができなくなる。
--	--