

藤間秋男の 100年企業創りレポート

●今月の経営テーマ “信頼される会社になろう!”

信頼される会社になることで次のようなメリットがあります。

- ①仕事に対する誇りが高まります ②お客様が自社を紹介してくれます
- ③仕事への意欲が高まります ④お客様の求めているものが明確になります
- 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

- (1) 企業はどんな税理士と付き合うべきか。(FCC REVIEW 2017年4月号 タバ経営)
- ①「税務会計は、もともとは貴社の未来と一緒に考えようとする志の高い税理士とお付き合いすることです。」
- ②要は「理念・ビジョン・方針をしっかりと作成し、それを真摯に推進できている会計事務所を選ぶことである。」
- 事務所は「理念があり、将来のやるべき姿としての「ビジョン」がある。そして、ビジョンを実現するための毎年の行動指針である「方針」があるかどうか。そもそも事務所の将来像を描けるか。税理士・公認会計士に、顧客(経営者)の将来像を伝えられるかは別な話。(①~④ タバ経営取締役中東和男)
- ③やはり、全ての顧客の未来と一緒に考えたいという高い志を持つ事務所と共に行き渡ることが必要である。
- ④社外から定期的に助言を受けている企業は増益傾向の割合が高い。社外には、税理士、M&Aコンサルティングなどである。その中で、中小企業が、リスクを伴う行動を取るときは、相談する相手は「税理士、会計士」(60%)金融機関(44%)
- ⑤各種税務申告、記帳代行しか対応しない事務所より(警告)有益なアドバイスをしてくれる事務所とコンタクトを取り変更することをお勧めする。
- ⑥そして士業事務所を単なる「困ったときの駆け込み寺」とするのではなく「日常的なコンタクトを取り相談するパートナー」として活用するべきである。(⑤タバ経営 中東和男)
- (TOMAグループ)は、理念・ビジョン・経営計画はお客様の本音とあるものがあり「輝く未来のお手伝い」をスローガン

- (1) 顧客の未来と一緒に考えようとする (せふさく X=タリクリン HP51)
- (2) 人に会った「あいさつ」をしよう
- 「あいさつ」で得られる6つの効果
- ①「大きな声で「あいさつ」すると、今持ってる」
- 「あはようございませう」の「あいさつ」は、今持ってる「いい」一日を始められる。大きな声で「あいさつ」する人は、何となく前向きになる。
- ②「笑顔になる機会が増える」
- 「あはようございませう」の「あいさつ」は、ほんのひと笑顔である。
- ③「相手からの印象が良くなり、人間関係も良くなる」
- 「あいさつ」するだけで、人間関係が良くなる。特に、この後の気まぐれ、相手にこそ、積極的に「あいさつ」すると効果的である。
- ④「常識ある人」という評価を得られる」
- あの人は、しっかり「あいさつ」してくれて、とても常識のある人という評価される。
- ⑤「あいさつ」が会話が始まる」
- 「あいさつ」を続けると、そこから会話が生まれる。
- ⑥「思」立、立ち、立ち、立ち、始めよう」
- お金もかからず、リスクもなく、長期的な見込みが得られることがある。
- ★「あいさつ」を「あいさつ」で、すくなくないですか。
- 「今持ってる!」と感じる機会を作ってください
 - 自然と笑顔を増やしてください
 - 人間関係を改善してください
 - 「常識ある人」という評価がもたらすお返し
 - 人と会話する機会を増やしてください
 - リスクはゼロ! 必要とするものを手に入れる
 - 今日から始めよう
- ★「あはようございませう。こんにちは。こんばんは。いってしまひ。おかえりなさい。他」
- (3) 「ありがとう」の反対語はなんですか?
- 前にも書きました。こころあかると、いえる人、物に感謝するようになる。

