

# 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を高めることで次のようなメリットがあります。

- ①人の気持ちの理解が深まります ②考えを正確に伝えることができます
- ③よりよい人間関係が築けます ④仕事が楽しくなります
- ⑤お客様に満足いただける仕事ができます



株式会社コスモ教育出版『理念と経営』カレンダーより

(1) 第5回100年企業サミット、5月17日(木) 13:30~16:00  
 皆様の企業の目的は、永続企業を創ることだと思ひます。  
 TOMAは100年以上の企業を集めてパネルディスカッション(過去登壇企業はトヨタ、鈴鹿、虎屋、龍角散他)を開催しました。「あなたの会社は今後100年  
 以上も残る21子のワラカ」「過去の危機はどのように乗り越  
 えてきたか」「どのような事業承継して来ましたか」  
 「これからどうしたいですか」などをパネルディスカッションで  
 生中継し、質問していただきました。次回は登壇は以下の通りです。

- ① 豊島屋(東京最古の酒店と日本酒の醸造をして、422年の歴史)
  - ② 船橋屋(元祖くわ餅、「伝統×革新」の強みを活かして最新の経営)と実現。213年の歴史)
  - ③ 新正堂(果菜種から和菓子の跡継ぎ。70歳最中、義母さん、景気上昇最中、出世の石段などの新商品開発で復活。106年の歴史)
  - ④ お菓子のすかり(創業菓子金700をスタートしたお菓子高品質開発。東日本大震災を乗り越え努力中。105年の歴史)
- 参加した結果わかることは、

- ① 永続しているから、永続するわけでない。
- ② 伝統と革新、守るものと変えるものが何なのか。
- ③ 理念の大切さ。
- ④ 絶対に「あきらめろい」などです。是非ご参加下さい。  
 (TOMAは日本-多くの100年企業つくりのことがビジョンです。) (日程新聞)

(2) 中小企業の127万社が後継者不在 (2019.10.6 1頁)  
 さらには、①社長の高齢化(田嶋の世代が70歳代へ)  
 ②子供共が継がず、45代、子供共が継がず、32代、社員が継がず、

③ 労働力不足で売上ダウン  
 ④ 2017年休業業解散件数 28,142件 } 3.35倍 (東播工  
 倒産件数 8,405件 } リカー)

などいろいろ問題ありますが、それは、  
 立派な後継者をつくり、育てれば先代と後継者  
 が乗り越えていける  
 他社が①~④のような状況ですか?大丈夫ですか?  
 そのために後継者を見つけ、育てませんか?  
 TOMAにはそのためのお手伝いがあります  
 お気軽にご相談下さい。

さらには、後継者を具体的に決めれば「親族、親族外でも  
 株式の移転に係る「税負担の全額」が猶予の税制が適用できます。お気軽に  
 ご相談下さい。ただし相続税の支払軽減のため  
 経営能力ない人を代表にすると大変なことになるので  
 要注意です。

(3) キコリのオノの刃 (トランス-塾の国永講師が聞きました)  
 あるキコリは朝早くから夕方まで休まずにオノの木を  
 切り続けました。生活のため14歳で死にました。  
 その通りかか、友人がキコリのオノを見たら刃が本「口」  
 でした。「キコリさん刃を研いだらどうですか」と言  
 いました。するとキコリは「忙しくて研ぐ時間がな  
 い」と言いました。

皆様の、いかがでしょうか。効率化できることがあつた  
 忙しいから効率化を後まわしたしていませんか?  
 TOMAでも最近「やりまわしません、このコトが大切」  
 的な気がします。IT化、AI化、IoT化、他社の  
 良いところを参考に、効率化のネタになり、その  
 面談、後回しにしていませんか?

「忙しいから研ぐ時間がないう状態」かかどうですか?  
 (藤間は刃を研ぎ、刃を改革できるかをいつも考えています)

(4) 会計は経営の羅針盤 (稲盛和夫の会計学)

会計の数値は飛行機のcockpitにある計器盤の数値にたとえることができる。パイロットが計器盤を具わが飛行機を操縦するよ。経営者は会計数字を見るときで会社の舵取りを行います。会計数字が11%削減であれば会社が誤った方向に進んでしまいます。つまり、会計とは企業経営にとって、羅針盤の役割を果たすものであり、「経営の中核」と呼べるほど重要である。

TOMAでは、かつてお客様の試算表の完成速度のアンケートを行いました。月または5日以内に試算表が出ている会社は100%黒字、月または1ヶ月未満も試算表が出ている会社は50%赤字という結果がでました。試算表を早く出して反省する会社が黒字になるのです。TOMAでは試算表を早く出すお手伝いを行っています。お気軽にご相談下さい。

(5) 経営計画には、大きく2種類あります。(社長の小島敦子)

- ① 昨年対比や競合と比べて、現状から実現できそうな数字を予想して計画する。(過去の延長線上で考える)
  - ② 理念やビジョンを實現するための必要なことを「ロードマップ」で計画する。(得意な未来から逆算で歩み先を考える)
- 伸びている会社、従業員がうきうきしている会社は部門は②の発想が大きなウエイトを占めています。
- 計画とは、予想するものとし、未来の意思決定するものである。意思決定して正しく計画し、残能全開でやり切れば、計画=結果になります。

(TOMAグループは「お客様の未来」となる経営をめざしています。TOMAグループの各部門の経営計画が②にあっていくかも一度考えたいと思います。

(6) フォースオールの「3S」(小島敦子のX12が「ファンブルの秘密」)  
 あなたの「ロクセ」ありますか? 今からいっていいわけが「発」の「ま」  
 の「マ」オールの「3D」のロクセが多い人(頭で考えれば「ま」  
 「でも」「だって」「どうせ」  
 後ろ向きな考え方、いつも文句ばかり、結局は人のせい

笑顔がなく暗い表情、顔のうごめき加減で姿勢は猫背気味。

② フォースオールの「3S」  
 ① 「ええだね」「ええわー!」「オリベックのカーリング選手が使っている。あなたの言うことは受けとめました。あなたの考えを理解しました。あなたの思いに共感しました。」  
 ② 「ええいいね、共感や賞賛してあげる。」

③ 「ええやってみよう、お先に実行してあげる。」  
 使っている側は、新しい行動も前向きになり、明るい表情と声の姿勢もポジティブ。行動もキレキレするはず。ある人が「言わねば相手は明るく見える。笑顔になりエネルギーアップ」が出来るようにしよう。

(TOMAでも、フォースオールの「3S」をよく使う人、フォースオールの「3S」を使う人が、後者の人が好まれます。

(7) 理念と経営の使った割合(2019年)100%超えています。一緒に学びませんか?

- ① 目的が作られたお菓子をお客様に喜んで食べていただく笑顔に近づきたい。笑顔になることが、人を喜ばせること。お菓子は人を喜ばせる笑顔を作ります。
- ② 兄弟の仲が良いのが家族の一番の財産。(堀本 拓也)
- ③ 正直であれば会社はそうそう潰れることはない。(直藤 龍二)
- ④ 健康な人が仕事をできるわけではなく、仕事を辞めたら健康な人だ。
- ⑤ 経営者の責任は社員に「やる気」をいかに引き出すか。(6) 見玉 WASHI (小島敦子)
- ⑥ コスモスグループで日本発の世界基準を作る。(7) 北井 高志
- ⑦ 「一日一生 一生青春」 (9) 田村 徳太郎
- ⑧ 行く行く、貢献していき誇りが生まれた。
- ⑨ 明確なビジョンがないリーダーには有能な人材が集まる。
- ⑩ 部下は皆、部長に「人の役に立ちたい」と思っている。
- ⑪ 社長や幹部の人柄にほめ込んでこそ社員は奮起してくる。



『平成のなにわ商人鑑(あきんどかがみ)』その2 (伴ピーアール株式会社)より

「人に親切にしたことは 忘れたらええ 決して 恩に着せたらあかん  
 そやけど 人から受けたご恩は 忘れたらあきまへん」

「自分は 天地の恵みの中に 地球の上で生きてる 活かしてもらてる  
 ということがわかってきたとき ちよびととずっかな 人生を歩むことができるんだけせ」

「先のことを ぐよくよ思たら 切りがおまへん いまの自分に  
 できることを 精いっぱい努めなはれ それが解決への近道やと思いまんねん」