藤間秋男の
100年企業創りレポート
2018.12 VOL.247
SINCE1998

●今月の経営テーマ **“強みを磨いて仕事に活かそう！”**
強みを磨いて仕事に活かすことで次のようなメリットがあります。
①仕事が楽しくなります　②自分に自信がもてます
③可能性が広がります　④お客様から頼られる存在になれます
⑤会社の成長に貢献できます

株式会社コスモ教育出版『理念と経営』カレンダーより

(1) 1000年後のTOMAグループの関係者に読んでもらいたく「35年記念誌」を作りました。35年間皆様のおかげでここまできました。本当にありがとうございます。

① あっという間の35年でした。祖父の言葉「藤間には司法書士しかいないのか、弁護士とか会計士がいないのか」を受けて公認会計士合格。

② 夢はでっかく！公認会計士、弁護士、税理士、社会保険労務士、行政書士、司法書士などのワンストップ有資格集団をつくる思いでスタートするも1年目はお客様0。（前の事務所のお客様からTOMAへ移りたいとの話ありましたが人の道にはずれると思い断り1年お客様0）それが幸いしヒマなので営業の勉強、講演、執筆などが充分にできて今のTOMAの原点ができました。人の道にはずれたら成長できませんね。

③ その間、土下座4回（BKの貸しはがしで支店長に、お客様のクレーム、社員の不祥事で社長に、など）、詐欺（研修ソフト（FO養成）裁判（BKのセミナーでバブルの時。値下がり、ありますよと言い続けていたが値下がりして損したら聞いていないと訴え。当然無罪）社員同時大量退職（副所長、部長、次長、課長。3人くらいの時で大変でした。）

けどいろいろな問題あったけど、常にそれを乗り越えてきて、あの問題があったから今のTOMAがあったと言えるのだと思います。ただ以下の顔をみると苦労のあとがみえませんね？

④ 私の顔の変遷（あまり変わっていない？苦労が足りないのかもしれませんね。）

TOMAグループ「明るく・楽しく・元気に・前向きな35年」記念誌発刊あいさつ文

あっという間の35年でした。

藤間司法書士事務所4代目の長男でありながら、祖父の言葉「藤間には司法書士しかいないのか、弁護士とか会計士がいないのか」を受けて、公認会計士を目指し合格。

35年前に公認会計士、弁護士、税理士、社会保険労務士、行政書士、司法書士などのワンストップ有資格者グループをつくる思いでスタートするも1年目はお客様「0」。

「最初にあったのは夢とそして根拠のない自信だけ。そこからすべてが始まった」（孫正義）

「夢を描き続ける私は自分を、“夢見る夢夫”と呼んでいます。途方もなく夢を描く癖があるからです」（稲盛和夫）

普通の会計事務所になりたくないと、今までやったことがない分野、事業承継、医療経営、経営計画、人事労務などの部門を立ち上げ、海外にも支店をつくりました。

この間、経営理念の大切さに気付き、世の中、お客様、社員を「明るく・楽しく・元気に・前向き」にして幸せにする理念を掲げ実践しています。

結果、200名のワンストップコンサルティンググループをつくりました。

2017（平成29）年10月に、お客様の見本となるべく65歳で会長となり、親族外の市原和洋に理事長職を譲りました。これからは会長として市原理事長の応援団長となり、現経営陣ではできないところでビジネスチャンスをつくって社会貢献をしようと思っています。

今回、創業から事業承継までの35年を記念誌としてまとめました。創生期にいろいろな社員がガンバってくれたことや失敗したこと、ベンチャー精神で一度もやったことがないことにトライしたことなどを1000年後のTOMAグループに知ってもらいたいという思いから記念誌に着手しました。

この記念誌は社員、社員の家族、新入社員、TOMAに面接に来てくれた人、TOMAのお客様、これからTOMAとお付き合いするお客様、お付き合いしているお取引先の方、私の家族に読んでいただきたいと思っています。創業当初はお客様の見本となる経営はできずにいきあたりバッタリの経営をしていってだんだんとお客様の見本となる経営になっていった過程を読んでもらいたいです。

35年間、家族、社員・家族、OB社員、お客様、お取引先様、友人、本当にありがとうございました。

編集者は紹介しますよ

☆すばらしい編集者と出会いで作りました。「50年たって作ると当初の人はいなくなります」の一言で作りました。お客様でご希望の方には差しあげます。社員に一言言って。

(2)受身の姿勢の部下を作る人の特徴(日経営心理士協会 藤田耕司)
今経営心理学を学んでいます。人材と業績に効果がでます。(代表理事)
TOMAのお客様でも、受身の社員で困るとよく言われます。
その理由は「社長や上司にあること」がわかりました。
その社長や上司の特徴
①成功体験が豊富な人、②頭の回転が早い人の能力が高い人
は自分の考えに強い自信を持っていることが多いため部下に
次のような態度をとる傾向がある。
①部下の話をまともに聴かない ②部下の意見を否定し自分の意見を
押し付ける ③部下の仕事に対して「素晴らしい」と心から思うことが
少なく、めったに褒めることもない。
⇒部下は自信もモチベーションも当事者意識も持つことができず
受身の姿勢で仕事をするようになる。
⇓
大問題 組織として「市場の変化」に柔軟に対応できなくなる。

実は前回私も伸び悩んだ20年前にそれでした。怒鳴ってばかり
ちゃぶ台返しばかり。15年前に経営理念の大切さに出会い、信じて
まかせて、ほめ、ありがとうを言うようになってから伸びたのです。
優秀な後継者も出てきました。
まず①社長が変わること ②経営理念を見直し確立と浸透する。
③社員を信じて、まかせ、ほめて、ありがとうを言い続ける
ことではないでしょうか!

Ⓐ
(3)山本五十六 人を育てるには
①やってみせ 言って 聞かせて させてみせ ほめて やらねば 人は動かじ。
②話し合い 耳を傾け 承認 任せて やらねば 人は育たじ。
③やっている姿を 感謝 で見守って 信頼 せねば 人は実らず。
Ⓑアンドリュー・カーネギーの言葉 (墓碑に刻まれた言葉)
①「己より賢き者を近づける術知りたる者、ここに眠る」
自分が一番すごいのではなく 自分より賢き者達のお陰。
②「人間は優れた仕事をするためには 自分一人でやるよりも
他人の助けを借りるほうが良いものだと悟ったとき 偉大なる成長
を遂げるのである。(やはり1人でなくたくさんの仲間を信じて感謝してやる方が成長しますね。松下幸之助の最後の経営ですね。)

(4)「致知」読んでいますか? 創刊40周年キャンペーン (同封のハガキで申し込みしませんか。)
社長や幹部で一番大切なのは、人間力や人徳です。その学びで
是非おすすめなのが「致知」と「理念と経営」です。
「この道を行く。」(致知編集長 藤尾秀昭)「致知」2002年3月号 とんぎょが方くさん
道を究めた人の共通点 (森信三、坂村真民、平澤興 他) 精神。
①楽天的 ―誰もが絶望する状況でも1mmの穴から光が見えると進んでいく強い
②感謝の念が強い ―マイナスな出来事も自分を成長させるために天が与えたと感謝。
③感動する ―80才、90才になっても感動する心を失っていない。その姿勢は人に感動を与える。
④神を信じている ―特定の神でなく大いなるものに畏敬の念を生涯持続している。
「人はこの世に生まれ落ちた瞬間、全員が天から封書をもらって生まれてくる。その封書には
あなたはこういう生き方をしなさいと書いてある。しかし、せっかく天からもらった
封書を一回も開かないまま死んでいく人が多い。」この道を行くとは
天からの封書を開くということである。(森信三)
是非お読み下さい。TOMAがいただく特典は講読された方にお返しします。
社長、幹部の皆様「致知」「理念と経営」読んでみませんか?
(5)「理念と経営」の勉強会 (もうすぐ750回になります。一回参加して)
「ハワイは常に夢を描き、夢を話し!」(理念と経営 2018年9月号) みませんか?
①貧しさという逆境の中で高校の成績は220人中200番、牧場の夢のために高卒で
渡米し途中から政治学でハーバード大学大学院を卒業し東大教授に
なり現在は熊本の県政を担う蒲島知事。(すごい人です。)
②300億円の赤字という逆境と屈辱からスタートしたJR九州を
常に夢を示すことで黒字化と株式上場を果たした唐池JR九州会長
この2人は常に夢を描き夢を語って実現してきた。すごい!

今月の 元気が出る 言葉集

相田みつをの言葉 その2
(ベストセレクション・日めくり 復刻版「おかげさん」ダイヤモンド社)より

どうでもいいものはどうでもいいんだよ
いちばん大事なことに一番大事ないのちをかけてゆくことだ

木の芽がのびるのはやわらかいから

花を支える枝　枝を支える幹　幹を支える根　根はみえねんだなあ

アノネ　時は金なりなんていうけれどね　時はいのちだよ
『いま』というこの時は　自分の一生の中の一しゅんだからね