

藤間秋男の 100年企業創りレポート

●今月の経営テーマ「生産性の高い仕事をしよう！」

生産性の高い仕事をする事で次のようなメリットがあります。

- ①工夫がうまれます
- ②時間やコストに意識が向きます
- ③結果に意識が向きます
- ④ムダなことが減ります
- ⑤業績が向上します

2019.09
VOL.256
SINCE1998

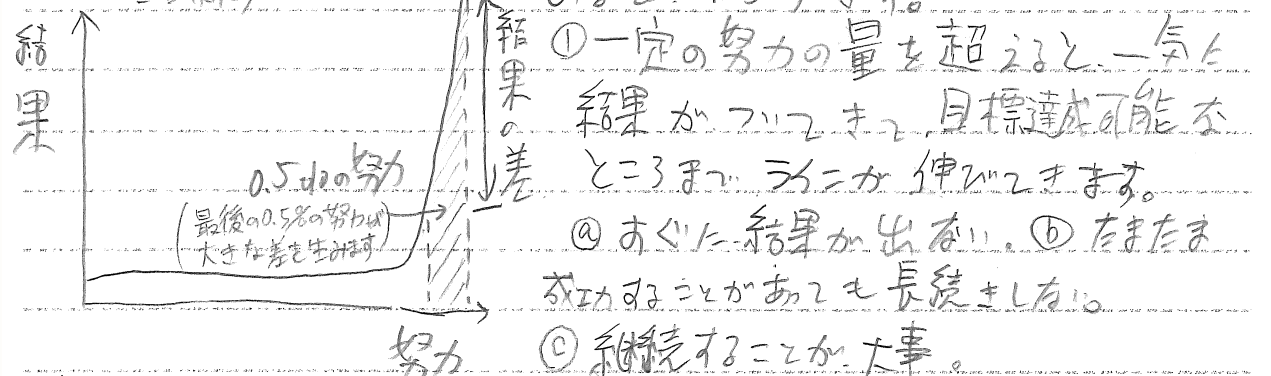


株式会社コスモ教育出版『理念と経営』カレンダーより

(1) 全2の目標は「成功曲線」を描いて達成します

8月号で紹介した「成功曲線」は三木谷曲線と(①「プログ」MS-life ②「ポテンシャル」のグラフより)似ています。(三木谷氏の本に書かれているから三木谷曲線)図の努力を時間に変えて

〈三木谷曲線〉



②「よし仕事が終わった! 相手をウケウケさせるためにもう一押しお疲れさやが、0.5%の努力で途中であきらめた人が転職をくりがえした目標達成できません。(天職をみつめるためには今の仕事を追いかけること) (最初は、うまくいきません。たまたまと、コツがわかってきます。)

(2) 老舗企業(創業100年以上)の2018年度の倒産・廃業は465件!

これは2000年度以降最多。(帝国データバンクより)

人手不足や後継者難で市場退出を決断した老舗企業が多い。

(会社か50年100年続いたから情けで続くことはありません。企業への世の中の変化の影響は平等で

あり。老舗だからという特別な恩典はありません。

M&Aも相当あると思います。

(3) 老舗企業が陥る「3つのワナ」(時経新聞電子版2019年)

(企業信用調査マンの目)(帝国データバンク内藤修氏) 7月23日

業歴400年を超える企業が破産手続開始決定を受けた。

老舗企業が陥りやすい「3つのワナ」が浮かび上がってくる。

①「経営多角化」の問題。高度成長時期は、多角化が順調であつたが、バブル崩壊になり、本業以外の事業とともに借入金が高騰を大きく上回るなど手を広げすぎた。

②「創業家以外に経営を任せようとする人材が社内におらず」創業家の経営責任を曖昧なままにしてしまった。

③「のれん」の問題。多角化のため、本業に徹することができず、ブランド力は陰っていった。

華々しい業歴にあぐらをかいて、経営改善の動きが遅きに失った感はない。

(業歴400年の会社も、経営努力、経営変革をおこなう必要)あつたというまでに倒産してしまう。対岸の火事ではないことを各企業は心にしておくべき。また、業歴400年の企業も業歴10年の会社も、今日から100年存続する経営をしなければなりません! 本業に徹することが大切です! TOMAのビジョンは日本全国の「今日から100年企業創り」コンサルです。

(4) 3ヶ月に一度の歯科検診をしますか。(「ダイキNEWS」大起産業(株)越智貴哉氏)

時価総額9兆円のソフトバンクグループの孫正義氏は、超多忙の中

3ヶ月に一度の歯科検診を長年続けているという。口の中を放置しておく

命にかかわる臓器の重大な出来事を取り起こしてしまうかもしれないのです。

特に歯周病です。人間ドックなどでは、歯の検診はありません。

①歯周病の人には糖尿病を併発しやすい症状の人が多くいます。逆も然り、糖尿病の人には歯周病になりやすいという事です。

②歯周病の人は、狭心症、心筋梗塞を含む循環器系の病気に列なす。

③脳血管障害や認知症にも歯周病が関係しているという事です。

アルツハイマー病の患者の脳からは歯周病の原因菌が見つかるという事が、同じ年齢で認知症の患者からは全く検出されないという事です。

健康寿命を長いものにすることは、毎日口の中をケアすることが不可欠です。

(藤間秋男は、実は3ヶ月に一回行く努力をしています。虫歯もない

常に「食の物をおいしくいただく」に努めます。(達成している人は、歯を磨く回数も増えるという事です。)

社会・家族の幸せのため、経営者は3ヶ月に一回歯科検診は8020運動。80歳になっても20本以上の歯を残す運動です。まじろ!

(5)「世界中で最もお客様を大切にする」Amazonの経営

①1995年(24年前!)「ジエフ・バズ」(2019年7月24日日本経営合理化協会全国経営者セミナーより)が創業して以来、商売の指標、インターネットショッピングの代表、村井良二氏

そして世界中に位置する物流センターおよびカスタマーサービスセンターにおいて著しい拡大を行ってきました。世界各地50ヶ所を超える物流センターを設置しています。

② 毎日が常に「Day One」である。最初の一歩を踏み出す日。新たな挑戦を心待ちにする日。そして今日が皆様に、「Day One」である。素晴らしいビジネスチャンスに向けたあなたのアイデアが形になり始める日。毎日が常に「Day One」である。このAmazonを支える力となり、刺激となります。

③ Amazonのビジョン：地球上で最もお客様を大切にする企業。日々の会議でも「それは本当にお客様のためになるか」「会社の利益が目的になっているか」「お客様のためにも、ということか」あるいは、ない。起点は常にお客様である。（皆様の会社は本を徹しています。）

④ 株主のメッセージ：短期的利益を求めるのではなく、長期的視点で投資を続ける。西では「O」！ (GAFIAで石炭開発費はダントツ一位。利益率も最低。常に投資、革新性を武器に株主を上げていく。配当の代わりに株主UP。またM&Aも、株式交換も可能)

⑤ Amazonのビジネスモデル：地球上で最も豊かな品揃え、お求めやすい価格、高い利便性を提供する。地球上で最もお客様を大切にする企業を目指す。

⑥ 設立当初より、中小規模の販賣事業者の支援もあり、中小企業やスタートアップの成長はAmazonのビジネスモデルの核心である。

⑦ Amazonのリーダーシップ・プリンシプル「全員がリーダーである」設立して24年間で、巨大企業になりました。それは、最もお客様を大切にする企業をめざしたからです。理念ベースのビジネスモデルがシンボルで徹底してきたかと思いますが、会社の利益を目的としていないからです。最近創業者は、離婚して、奥様に7兆4000億円（折半）を渡し返しています。24年間で14兆8000億円をつくったことに。利他（最もお客様を大切にした）結果です。利他徹底です。

(2019年8月1日 講師 小宮一慶氏より)
(6) 稲盛和夫さんに学ぶ「経営者人生」(小宮一慶氏より)
① 働く喜びは、この世に生きた最大の喜び。どんな分野でも成功する人は、自分のやっていることにほめている人。(天職ですわ)

② 自分の仕事がいかに素晴らしい人はいかに一生懸命に頑張っているか。

③ 思う。まだ思わなければ、かならずのことか。フィジカルなことである。

④ 稲盛哲学 ④ 自分のエネルギーを最大限に生かす生き方

⑤ 働く人のエネルギーを最大限に出せる仕組みづくり

⑥ 前向きな、否定的なことを考える人が、否定的な現実を招く。

⑦ 会社には、私の夢の実現のために、自分の命、従業員、物心共の幸せ。

⑧ 従業員は、同じ目的のために、努力を惜しまない同志

⑨ 6つの精進 ⑨ 謙虚に謙虚に ⑩ 反省ある日々を送る ⑪ 生きていることに感謝する ⑫ 善行利他業を積む ⑬ 創意的な悩みをしない (好き嫌い)

(7月) 盛和塾世界大会最終回に5000人集まりました。残念ながら、

稲盛さん(87歳)は、体調不良で出られず、代読でスロリソの話を

本堂に、いつもおなじい言葉を本堂にありがとう、ありがとうございました。

(「従業員、物心共の幸せ」、TOMAの社員、家族とお客様の幸せ作り) せうがよいお

(7) 今こそ「主体性を持った人間」をつくるリーダーが必要だ。

(理念と経営、2019.6月 夢スナツ会長 岡田武史/田嶋 田嶋 田嶋)

① 夏のリーグとは、メンバー全員が「もう駄目だ」と諦め、可能性が残っているか。

「いや、まだ勝負は終わっていない。可能性は残っている」と言っている。物。

② 経営者の最高、資質は、究極、運命を支配する力。そして経営者は

普通に、10の奥底から、ホジラフ(前向きな)想念を持っている。

③ リーダーは「衆知」を集めて、一人で決める。直観の力がきこえる。

④ 100%ガッツを80%の力で許すチームの「モラル」が勝負を分けることにある。

⑤ 「守」は教える型通りに忠実にやる。破る基本を突進させる。

「進」は独自の道を突め、一つの流派を確立する。自由な中から、

自由な発想は出る。争いがあるから驚くような発想がでるのです。

⑥ 皆を引っ張ってつくるリーダーではなく、自ら考える「主体性を持つ人間」をつくるリーダーが必要だ。

(理念と経営の勉強会、8月8日 田嶋 田嶋 田嶋)



「ピーター・ドラッカーの名言」その2 (ウェブサイト「地球の名言」より)

以前にも成功をおさめたからといって、今度も以前と同様の仕事のやり方をし続ける経営者というものは、必然的に、失敗する運命にある。

学問的な言い方ではないが、仕事ができる組織は仕事を楽しんでいる。

経営者は、常に現実的でなければならない。

成果とは、常に成功することではない。そこには、間違いや失敗を許す余地がなければならない。