

経営支援ニュースレター

※※御社の成長発展に役立つ情報を、精魂込めて発信していきます！※※

Tokyo
Metropolitan
Consulting
Group



<今月の主な内容>

- 東京メトロポリタン・ビジネス倶楽部の紹介
- 細かい、うるさい、しつこい「三主義」とは？
- 顧問先紹介: シナゲート株式会社
- 付録: TMスタッフ通信・今さら聞けないQ&A
- 東京メトロポリタン・ビジネス倶楽部 3月例会案内
- 「会計がわからなくて経営ができるか！」セミナー案内

東京メトロポリタン税理士法人
ティーエム・コンサルティング(株)
（株）クイック經理
代表／税理士 北岡 修一

東京メトロポリタン・ビジネス倶楽部 新発足！

皆様、こんにちは。税理士の北岡修一です。

実は、「東京メトロポリタン・ビジネス倶楽部」(略称: TMBC) というものを、新たに発足しました。

知っている方はもう何人もいるかと思いますが、既に1年前からTMBCは活動をしていました。ある異業種交流会の仲間の方からのお話で、「今までにない異業種交流会を作らないか？」ということでした。時間的・労力的なことも考えて、とても無理です、と何度か断ったのですが、最後はついに根負けしてやることになったのです。

それから1年間毎月1回、TMBCをやってきましたのですが、当初の言いだしっぺである会長が、体調不良のため会長を降りることになり、何と、私が会長をやらざるを得なくなったのです...

ということで、今月はまずはこのTMBCについて、皆様にご紹介をすると共に、是非、皆様にもご参加いただきたく、ご案内を申し上げます。

■ TMBCの目的は... ?

元々、東京メトロポリタンという名前を付けていたのですが、やはり私がやるからには、もう一度基本的な目的のところから考え直してみました。

東京メトロポリタン・ビジネス倶楽部(TMBC)の目的は、東京メトロポリタン税理士法人の顧問先および縁あってこのニュースレターをお送りしている皆様の経営面・営業面の支援を、異業種交流を通じて行なっていく、というものです。

今までの1年間は、やはり前会長の手前もあり、特にこの部分は強調していなかったのですが、今後はまずはこの目的を前面に出していきたいと思います。その上で、成長意欲のある会社で、会に入れば皆様のためにもなるような会社であれば、どんどん会員を増やしていければと思っています。特にこれから起業していく方々、ベンチャー企業などはいろいろな面で応援したいですね。

そして、もう1つの目的、これは新たな出会いの場を作っていきたいと思うことです(出会い系ではありませんよ。笑)。やはり、新たな方と会うこと、それも同じ趣旨に賛同して集まってくれる方との出会いというのは、楽しいものです。皆様のご紹介により、毎回毎回新しい人が増えるようなそんな会にしていきたいと思います。それが会を活性化していきます。そのために、会費も参加しやすいようにできるだけ下げさせていただきます。その分、幹事会などの運営に多少でもご協力をいただければと思っております。

■ TMBCの基本理念は？

まずは、皆様の会社それぞれが、他の会社に対し「どのようなお役立ちができるのか？」を考えていただきたいと思います。それがベースになってきます。

これは、どんな会社でも必ずあるはずですよ？

本来の目的、使命(ミッション)です。お客様に対して何をしてあげられるか、です。

それが明確になっていないと、異業種交流会でも単に参加するだけで終わってしまいます。

まずは、この「お役立ち」を明確に、わかりやすく表現し、それを会員の方々に伝えていきます。伝えるだけではなく、それを理解していただき、賛同していただけるようにしていきます。本当に賛同していただければ、必ず御社のビジネスは、どんな形であれ広がっていくはずです。

そのために、どんな方法がいいのかを、TMBCではいろいろ考えていきたいと思っています。サポートしていきます。

そして理念の2番目は、いきなり自社を売り込むのではなく、まずは会や他の会員のために尽くす気持ちを大切にしよう、ということです。異業種交流会、というとすぐに「売り込みの場」というように考える人がいます。それがうまくいかないと、すぐに来なくなってしまう、そういう方には最初から来て欲しくないですね。まずは、自分がお役に立ってから、理解してもらってから自然に成果が上がってくるものだと思います。

TMBCはそのような考え方、すなわち「利他の心」を大事にしていきたいと思っています。

最後に3番目の理念は、各会員のうしろには様々なバックボーン、それぞれのネットワークがある、それを活用していこう、ということです。どんな人でも、

200人以上の友人、取引先、様々の仲間があるそうです。経営者クラスになれば、それは200人どころではないでしょうね。TMBCに集まってくる方は、数十人の単位ですが、そのバックにいる方も含めれば相当の数のネットワークがあることになります。会員同士の限られた協力関係だけではなく、そのバックにある人脈もフルに活用して、他の会員の役に立つことができれば、大変意義のある会になるのではないのでしょうか。そんなことも訴えていきたいと思いません。

■ 次回TMBC 3 / 18のご案内

ともあれTMBCは、この「経営支援ニュースレター」を読んでいただいている方、ということと、ここに挙げた理念に賛同してくれる方、位しか共通項はありません。これだけで会が成り立つのかどうか、私としては大変不安ではありますが、多少でも興味を持っていただいた方は、まずは、別紙の「**TMBC 3月例会 - TMBC説明会**」にいらしてください。

また、もう少しTMBCの内容が知りたい、という方は、TMBCのホームページをご覧ください。今まで1年間やってきたことなども書かれています。

Yahoo でも Google でも、TMBCで検索すればほとんど一番上に出てきます。やってみてください。

なお、3/18の3月例会では、第71号(07/10/31)で紹介した、株式会社マングローブの今野社長がミニ講演会を行なってくれます。マングローブさんは、人事コンサルタントの会社ですが、第71号でも紹介したように、リクルート出身の今野社長のもと、社員の皆様のモチベーションがとつても高い会社です。いつも感心しています、どうして皆、そんなに元気なのか、明るいのか... その秘密を、今野社長自ら語っていただけると思います。題して、「**社内を活性化**

するために、人材コンサルタント会社が自社でやっていること...!? 教えます！」

是非、こちらの方も楽しみに、きていただければと思います。

では、3/18 西新宿でお待ちしております！

■細かい、うるさい、しつこい

冒頭の言葉、これは先ほどの株式会社マングローブのコンサルタントのメルマガから教わった言葉です。これは、**世界のトヨタの管理職に求められている3つの基準だそうです。**イメージからすると、とても嫌な上司ですね。でも、これが世界のトヨタのカイゼンを実現する原動力になっているのだと思います。

なぜ、これを紹介するかというと、これは最近の私がよく聞く言葉なのです。いくつかのところで、これに近い言葉を何度も聞くのです。そういうことってありませんか？同じ意味の言葉を、偶然にも何箇所かで、聞くということが... これは決して偶然ではないのでしょうか。この言葉が今私にとって重要なことなので、そういう啓示がきているのでしょうか。というよりも、自分が意識はしていないけれども、重要と思っているので、やたら目につく、耳につくのかも知れません。こういう時は、この言葉を大事にしないといけなはずね。

この「細かい、うるさい、しつこい」は、そのコンサルタントによると、「三い主義」というそうです。ちょっとその方の文章を拝借して、「三い」を説明します。

「細かい」

ちょっとしたことを発見する。小さなことに気づく。その場の雰囲気としてはどうでもいいようなことが気になる。

「うるさい」

それらを指摘し、修正を要望する。「どうなってる

のか」「どうするつもりか」「オカシくないか？」「こうしてもらいたい」「こうあるべきだ」といった発言をする。

「しつこい」

一度言って終わりではなく、「あれはどうなった」などとその後の経過や結果を確認したり、改めて要望したりする。

確かに言われる方は、嫌でしょうね。でも、本来やらなければいけないことであれば、言われても当然のことではあります。

でも、それよりもツライのは、言う方ではないでしょうか？本当は言いたくはないけれども、それを言わなければ、成果を上げることはできない、ふてくされる部下もいるかも知れないし、嫌われることもあるだろうと思います。でも、管理職としては成果を上げて当然のことですから、心を鬼にして言っていく必要があるわけです。

これを聞いて、胸が痛む人も多いのではないのでしょうか？自分は、そこまでやっているか、どうか、ということ。管理職だけでなく、経営者もそうです。

一番多いと思われるのは、「しつこくない」ということです。言ったことをやっていない、方針やスローガンを守っていない、そういった時に、**しつこく「あれはどうなったか」「なぜ、やらない」「いつできるか」ということを書いているか、どうかです。**意外となあなあにしまっていて、言っていないことが多いのではないのでしょうか...？(正直、私もそういうところがあり、だからこの言葉が気になったのかも知れません。)

一見、マイナス言葉のようではありますが、これは組織を運営していくにあたって、とつても前向き・真剣な取り組みだと思います。是非、皆様もこの「三い主義」を覚えていただき、意識してやっていくことが大事だと思います。意識しないとなかなかできないかも知れません。特に私は...

■顧問先紹介：シナゲートさん

5社目の顧問先紹介は、シナゲートさんです。今までの最年少の社長です。まだ20代後半でおととし会社を作ったばかりの、伸び盛りの会社です。



TMBCの例会にて

- シナゲート株式会社
- 住 所: 千代田区東神田
- 業 種: Webサイト制作等
- 社員数: 4名
- 代表取締役 梅原 健
- info@synergate.co.jp

シナゲートさんの業務は、上記のとおり、ホームページなどを制作したり、そのサイトを効果的に広めていくためのコンサルティングなどを行なっています。

東京メトロポリタン税理士法人のホームページも年初より全面リニューアルしましたが、実はそれもシナゲートさんにやってもらっています。先ほど紹介したTMBCのホームページもシナゲートさんです。是非、どんな仕事をしているのか、見てやってください。当社のサイトはこの右下に載っています。サイト制作の会社は、すぐに仕事の成果を見てもらえるからいいですね！ とは言っても出来の悪い仕事をしていると、それもすぐバレてしまうという反面もあります。が... (笑)

顧問先だからほめるわけではないですが、シナゲートさんの仕事には本当に満足しています。何が、というと、それはひと言で言えば「**コミュニケーション能力**」だと思います。ホームページを制作し、それを効果的に運用していくのは、もちろん技術も大事ですが、もっと大事なのはコミュニケーション能力だと思います。**お願いする会社側と、Web制作会社とのコミュニケーションです。**これがうまくいっていないと、ただ作っただけのサイトになってしまいます。

このサイトでは何を訴えていきたいのか、そのためにはどんなものを、どのように載せたらいいのか、表現したらいいのか、それをどこまで本音で話し合えるか、ということですね。また、その意図を汲んで様々な技術をさりげなく使ってくれる、提案してくれる、そんなところが非常にいいですね。頼む側は技術のことなどわからないので、どうしても制作会社に任せがちになってしまいます。でもそれでは、結局いいサイトはできないな、というのが今までの実感です。梅原さんは技術者でもありながら、とても話しやすいタイプなので、こちらからの要望もたくさん入れてもらいましたので、なかなか満足のできるものが出来上がっています。

それといいと思ったのが、**スケジュールが当初に立てたものほとんどオン・スケジュールで進むという事です。**これは、先ほどの細かい、しつこい、に通じるところがありますね。打ち合わせの議事録を作ったり、次までには何をやるのかを明確にしたり、小まめに連絡をくれたり... ほっておけば、頼んだ方はやることを忘れて制作スケジュールが大幅に遅れるということは多いですからね。やはり制作会社からどんどん言ってくれた方がいいと思います。

最後にアフターフォロー、メンテナンス、更新が本当に大事だと思います。**サイトオープンしてからのログ解析を十分にしてくれ、どこからこのサイトにきているのか、どういうキーワードで来ているのか**などは、本当に参考になりますね。ということで、今回も最後までお読みいただきありがとうございます。

●ご意見、ご感想、ご質問は、下記まで。

東京メトロポリタン税理士法人 <http://www.tm-tax.com>
 株式会社クイック経理 <http://www.quick-a.co.jp>
 発行人: 代表/税理士 北岡修一 kitaoka@tmcg.co.jp
 〒163-1304 新宿アイランドタワー4F 私書箱1653
 TEL: 03-3345-8991 FAX: 03-3345-8992