

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＞

- 社員を大事にする「5感経営」
- 書籍紹介:「人生生涯小僧のころ」
- 顧問先紹介:テクニス株式会社
- 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4月例会案内
- 会計をベースにした「高収益企業化」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)クイック経理

代表/税理士 北岡 修一

やるか、やらないかじゃない。ただやるだけだ！

皆様、こんにちは。税理士の北岡修一です。

願いたします。

3/18(水)、「東京メトロポリタン・ビジネス倶楽部」(略称:TMBC)の新発足説明会&セミナーを行いました。当日は、45名もの皆様にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

■社員を大事にする「5感経営」

TMBCの第2部として行なった株式会社マンガローブ今野社長のセミナーは、大変熱のこもった素晴らしいセミナーになりました。

昨日も、TMBCの幹事会を行ない、3/18の反省会をしており、再度TMBCの目的・あり方を確認しました。目的は、端的に言えば「**会員各社のビジネスの拡大**」であり、そのために、お互いによく知り合うこと、役立ち合うことが大事であるということを確認しました。そのために、12人の幹事が会員のお世話役、橋渡し役をしていこう、ということです。また、**常に新しい会員が増えていく会にしよう、成果があたりそれを皆で共有できる会にしよう**、ということです。それにしても、幹事の皆様にはお忙しい中、時間を取って来ていただき、本当にありがたいと思っております。是非、良い会にしていかなければと、私自身覚悟を決め、取り組んでまいります。

今野社長は、あの人材輩出企業で有名なリクルート出身の社長です。人材コンサル会社としてマンガローブを設立した当初は、リクルートのやり方を持ち込んだそうですが、ことごとく失敗。リクルートから来た仲間も去っていったツライ時期もあったそうです...。そこで、気づいたのは、リクルートのように優秀な人材ばかりが集まる会社のマネをしてもしょうがない。独自のやり方を設計していかないと、経営はうまくいかない、ということです。

次回TMBCは、同封の案内のとおり**4/15(水)**です。このニュースレターをお送りしている皆様、多少でも興味をお持ちいただけたら、是非一度オプザーバーとしてご参加ください。毎月第3火曜日、夜18:30より西新宿にて行なっております。よろしくお

今野社長が考えたのは、次の「5感」を体現できる施策を、組織の中に埋め込もうということでした。

その5感とは、「**熱中感**」、「**重要感**」、「**安心感**」、「**連帯感**」、そして「**成長感**」の5感です。全部をご紹介できませんが、たとえば次のようなことをやっているそうです。その結果、もの凄くモチベーションの高い組織になっているのです。

<安心感>

- ・オープンブックマネジメント…月次決算の共有
- ・記念日休暇…大切な記念日に休暇を取れる
- ・家族を交えた入社式・さらに1年間の仕事アルバムを家族に送る…家族が会社のファンになる

<連帯感>

- ・月金の精霊…曜日ごとのテーマにこだわる
- ・環境日めくりカレンダー…トイレに貼ってある
- ・ビールミーティング…月1回

<成長感>

- ・委員会活動…全員経営、社内業務持ち回り
- ・テストの文化…大切な知識は繰り返しテスト
- ・自由な教育研修予算…上限なし

<熱中感>

- ・リーダーのビジョン発信…社長ブログなど
- ・沖縄マングローブ研修…夢を語る研修
- ・ハートレター研修…想いを絵にする

<重要感>

- ・祝福の乾杯・賞賛…受注などを祝福
- ・個人の肩書き…名刺に自分なりの肩書き
- ・誕生会…一人ひとりの誕生日をお祝い

社長から自宅にお花&お手紙を贈る

上にあげたものはほんの一部で、大から小までこのような施策が 60 位あるそうです。正直、圧倒されますね。これだけのことをやっているからこそ、社員・組織のモチベーションがあれだけ高いわけですね。

社員もとても大事にされている、という感じを持つのではないのでしょうか？

ただ、これは**マングローブさんの社風があってこそできること**。各社各様の社風や考え方があってから、ただ形をまねればよいというものではありません。マングローブさんがリクルートをまねようとして失敗したように、皆様の会社も、良いと思っ

たこと、継続していけるといったことだけをまねてみるといいのではないかと思います。

独自の人事施策を作りたい場合は、是非、マングローブさんに相談してみてもいいと思います。

■ やるか、やらないかじゃない。**ただやるだけだ。**

最近読んだ本に「人生生涯小僧のころ」(塩沼亮潤著 致知出版社)という本があります。

**「人生生涯小僧のころ」**

著者： 塩沼亮潤

出版社： 致知出版社

価格： 1,600 円＋税

初版： 2008 年 3 月 10 日

これには大変感動し、これからの仕事をはじめ様々なことをやっていく時の支えになるような本に出会えたなと思います。この塩沼亮潤氏は、1,300 年間にたった二人しか達成した者がいない「大峯千日回峰行」を満行した僧侶です。片道 24 キロ往復 48 キロ、高低差 1,300m の山道を、毎日 16 時間かけて延 1,000 日間(9年間)歩き続ける荒行です。その荒行がどんなものなのか、足が動かなくろうが、熱があろうが、嵐になろうが1日たりとも休むことができない、心の状態がかみ合わない時もある、それをどう克服するのか、想像を絶する行です。その荒行の末につかんだものは、実は大変シンプルなものなのですね。この本にはそのような言葉がたくさん出てきます。比べ物にはならないのですが、**仕事も人生も行と考えば、この本から学ぶことはたくさんある**と思います。私が心を打たれた言葉は、

「行くか行かないかじゃない。行くだけなん

だ。理屈なんか通りやしない。もし行かなければ短刀で腹を切るしかない。... みんなの幸せだけを念じ、右・左・右・左。」

それに比べ、私は「今日はあまり乗らないな、今やろうか、やらないで後にしようか...」などと思い、明日以降に延ばしてしまうことも多いですね。この本を読んだら、それはとても恥ずかしいこと、甘いと思います。だから、冒頭の「やるか、やらないかじゃない。ただやるだけだ。」という言葉を書かせていただきました。やりたくない、先延ばししたい、と思ったときにはこの言葉を思い出すようにしています。

その他にも次のような言葉に心を打たれました。
大事にしていきたい言葉です。

「苦しみの向こう、悲しみの向こうに何があるのだと思うていたが、そこにあったものは、それは感謝の心ただ1つ」

「大事なものはやらされていると思わないこと。どうせ受ける苦しみは一緒です。考え方を変えて、あえて自分から苦しみの中に飛び込んでいくようにすると、今度はどんどん楽しくなってきます」

「現実を受け入れ愚痴らず精一杯生きると、そこに道が開けてくる」

**「心を込めて生きるから心が変わり
心を込めて語るから相手の心に伝わり
心を込めて行うから皆が感動してくださる」**

興味のある方は、是非読んでみてください。

■顧問先紹介：テクニスさん

6社目の顧問先紹介は、テクニスさんです。



当社会議室にて

- テクニス株式会社
- 住所：新宿区西新宿
- 業種：OA機器の保守販売
- 社員数：40名
- 代表取締役 下條 功
- <http://technis-j.co.jp>

テクニス下條社長とは、7～8年前からのお付き合いですが、実は誰からの紹介でもありません。近くに会社を作るからと、ほとんど飛び込みのような形で来てくれました(下條社長、良かったですね。飛び込んだところが良い事務所で...笑)。もちろん、ホームページなどで確認はしてくれていたのですが、これは、下條社長の仕事のやり方そのものですね、などと先日も話をしていました。そのようにどんどん突き進んでいくのが下條社長ですが、会社に行ってみますと、まず目立つのは**賞状の多さ**です。テクニスさんの仕事は、プリンターなどのOA機器の保守サービスの仕事をしています。最も多いのは、プリンターのTOPシェアE社の保守サービスです。これはエリアごとに様々な会社が請け負っていますが、テクニスさんは、数あるサービス会社の中で、何度も日本一を取っております。技術部門であったり、CS部門であったり、各社員の技能であったり、いろいろな部門で日本一や上位の成績を収めています。これは並大抵のことではないと思います。日頃の研修や組織運営に常に厳しく取り組んでいる成果だと思えますね。行動力だけでなく、足元を固めることも下條社長は、しっかりやられています。

その1つが私たちの分野でもある会計です。

テクニスさんも他の多くの顧問先と同じように「勘定奉行」を使われているのですが、ただ、入力・集計するだけではなく、きっちり分析をされています。

毎月、月初早々に試算表が出ると、まずは部門別損益をバッチリ計算、分析します。E社はじめ、いくつか拠点を持っていますので、その拠点ごとに部門別損益計算を出します。テクニスさんの場合は、サービスマンがいかに効率的に動いてくれるかが重要ですので、サービスマン一人当たりの扱い件数や処理時間の収益性がどうなのかを見ておく必要があります。それを下條社長自ら会計データと件数時間などを結びつけて月次資料を作っています。

このように会計データを使っていただき、その結果を行動や改善に結び付けていくと、本当に会社は良くなっていますね。だからこそ、テクニスさんは設立当初より黒字経営で、利益の上がる体質ができています。

そして他の会社に見習っていただきたいところは、**残業手当などはすべてきちんと出している**、ということです。タイムカードどおりカットすることなく出しています。これは決して社員に対して甘い、ということではなく、逆に厳しいということになります。なぜなら、実質の時間で計算しますから、個人別の売上と時間の関係がバッチリと出てきてしまうからです。時間管理のできない人は、勤務時間は長いですが、売上はあまり上がっていない、ということが明確になってしまうのです。言い訳はできませんね。

残業手当はきちんと出すが、その上で効率性、収益性などを見て、いかに短い時間で効率よく仕事をするのか、ということをお互いに考えてもらうわけです。

考えに1本筋が通っていてすばらしいと思います。残業手当は払わないのに、効率性・収益性ばかり言っている会社とは、ずい分と違うのではないのでしょうか？

ということですが、テクニスさんのホームページが4月1日にリニューアルオープンしたそうです。

<http://technis-j.co.jp>

よろしかったら、是非、見てください。今の時点(3/29)では私もどんなホームページになるのか、わかりません。楽しみです。ちなみにこの新しいホームページは、先月紹介したシナゲート梅原社長に依頼して作ってもらったものだそうです。下條社長も梅原社長も、東京メトロポリタン・ビジネス倶楽部(TMBC)の会員ですので、ビジネス交流の成果が上がった、ということになりますね。TMBC主催者として、また両社の税務顧問として本当に嬉しい限りです！

■顧問先お役立ちファイル

実は、現在「**顧問先お役立ちファイル**」というものを、社員・スタッフ全員で作っているところです。これは、当社の顧問先の皆様に、年間の税務・会計・労務に関する業務スケジュールや、毎年やるべきことのカンタンな解説、当社の仕事の紹介や報酬一覧、そして会社を伸ばすための会計や税務に関する考え方などをまとめているものです。これができたら、皆様に持参したり、お送りしたりします。時期は4月中をめどにしておりますので、楽しみに？お待ちください。今後この「**顧問先お役立ちファイル**」をどのように使えるものにしていくか、皆様とともに考えていきたいと思えます。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