



2月3日は節分でした。古いごとでは、節分から年が変わると言いますよね。運氣とは目に見えないものですが、私たち人間は、大きな運氣の流れの中で生かされているのだと思うことが多々あります。運氣には逆らえません。今年好運氣の方は、その運氣に乗ってさらにイケイケどんどん！進んじやいましょう。今年の運氣が今ひとつの方は、常に謙虚になることを心がけ、周りに感謝して、1年穏やかに過ごすこと無事乗り切っていけるでしょう。なお、今年の自分の運氣が気になる方は、“大成の母”こと廣瀬主任にご相談にのりますので（かなり当たります。でも、たまに間違えます。でも無料です。）、お気軽にお問合せくださいませ。



今月のピックアップ

1. 今月のグループの動き
2. 株メビウス社長 冨永より
3. 経営まめ知識
4. 顧問先様のご紹介
5. グループ社員のご紹介

◆ 今月のグループの動き

あっという間に1月が終わってしまいました。1月は東京の全国経営者会議に行ってきました。その件は会長の石本が記事を書いておりましたので、私は別の件でお話したいと思います。まず、2月は28日と少ない日にちの中、連休もあります。超忙しいです。皆様いかがでしょうか？

グループの動きとしましては、大成経営開発の経営統括室と言う部署を、別にお部屋を作り移動しました。銀行の資金室みたいにガラスで外が見えるようになっています。快適にお仕事進みますようにです。グループの動きは、今月はただひたすらに確定申告です。

そこで、私が今考えていることを書かせていただきます。今、世の中では団塊の世代の退職について色々な事が話題になっておりますが、『シニアビジネスは男がつくる』という本があります。それはとても興味深い事が書いてあります。日本の経済成長を支えて来た日本男児、“巨人の星”や“あしたのジョー”に熱中したスポコン世代、男の一時代を作った人達。この人達がシニアマーケットに参入してきたら、男の時代が再来すると思いませんか？と書いてありましたよ。しかもシニアビジネスは地方からです。定年後も働きたいと思っていられる皆様、是非お考え下さい。

今後定年制度が70歳まで延長されます。その時企業としては、社員の皆さんに元気で楽しく仕事をしてもらえるよう考えて行かねばならぬと思います。ベテランと言われる社員さんに頑張ってもらい、若手を育てて強い現場を作り、他社との差別化を図って生き残っていくことについて考えております。いい知恵ありましたなら、お貸し下さい。宜しく願います。ありがとうございました。

(株大成経営開発社長 近藤 記)

◆(株)メビウス社長 富永より

大成グループ内で生・損保部門を担当しております。皆様の中には、たかが保険と思われている方もいらっしゃると思われませんが、これが生業となると意外と大変なんですよ。最近、生保・損保共に諸問題(保険金の未払い等)を抱え、又保険料の自由化に伴い各社・各代理店ともに熾烈な営業合戦を行っているのが現状です。

そんなこんなの中、ご存知の様に私は自己管理の無さで、保険屋でありながら健康を害してしまいました。誠に申し訳ないかぎりです。只、健康を害し皆様にご迷惑を掛けながら、その中で「何が今自分に出来るのか」と問うた時に、身体が自由が利かない分、以前よりも知識の習得・TEL 活用での人間(顧客)関係の構築を考え、自分なりに行動に移しました。

結果、リスクマネジメント協会(国家資格ではありません)のCRM(Certified Risk Manager)の資格を2年掛りで取得することが出来、改めて顧客に対するマネジメントの重要さを思い知らされました。そして、年に1度の訪問で終わっていた顧客管理も、TEL 活用により、一回の訪問も一回のTELも同様の効果がある事が実証された例もあり、営業は奥が深いと解っていたつもりでしたが、これまた改めて実感させられました。

今現在は、新しく採用になった中尾君と生保推進計画を立て、まずは生保の手数料アップを懸命に模索しております。今後とも皆様のご支援をお願い致します。暖冬とはいえまだまだ寒さ厳しく、逆に暖かいが故にインフルエンザの流行が予想されるそうで、皆様の健康管理も怠り無く！

(株)メビウス社長 富永 記



◆ 経営まめ知識

今月は、新春全国経営者大会で勉強させて頂いた『現場力』についてお話をします。

「強い企業は、強い現場」を持っているといいます。抽象的に理念経営だ自己革新だと空虚な号令をかけるよりは、地道な改善改良を続けることが大事です。日々の顧客の変化に最も近く接し敏感に反応しているのが現場であり、この『現場力』の差が企業格差をつくるのです。現場力とは、現場における自律的な問題解決能力をいい、【問題大好き人間】をつくるのがポイントとなり、社員一人ひとりが当事者意識を持ち(責任感がない人には生まれません)、それを業務連鎖の効果で組織能力まで高めていき、競争上の優位性まで『現場力』を高める必要があるそうです。

どの様にしたらそのような現場＝会社が出来るとか？それは【見える化】であると言います。問題解決・成長の第一歩は全ての経営上の問題発見であり、トヨタなどの強い『現場力』を持っている会社の【見える】ようにするための執念は凄まじいようです。【見える化】への取り組み方は、【問題は見えているように見えていない】と言う前提のもとにスタートし、【見せよう】とする意思、【見せる】ようにする知恵が必要で、【見たくないもの】【見せたくないもの】ほど【見える化】する必要があり、そのような組織風土を創っていくべきです。

そのためには、挨拶・掃除などの凡事を徹底し、同じ仕事をし同じ物を見ているからと言って、同じ認識をしているとは限らないそうです。【見える化】の目的は、問題に対して【組織としての共通認識】をつくる事であり、情報が溢れていても共通認識がない場合が多く、【見える】ことで【気づき】が生じ対話の場が出来ます。そして、思考と行動の様式を変える力となり、『現場力』が向上強化されていくのです。どんな優れた経営理念・戦略があろうとも、【見える化】による『現場力』＝実行力がともなわなければ成果という結果は生まれません。

ダーウィンいわく『最も強いものや最も賢いものが生き残るのではない。最も変化に敏感に反応したものが生き残るのである』という言葉、時代のスピードが速くなりこの変化の激しい時代に思いました。

(大成経営コンサルティンググループ会長 石本 記)

◆ 顧問先様のご紹介

“たいせいグループ通信”は、弊社からの情報発信であると共に、お客様相互の情報交換の場でもありたいと考えています。今回は、顧問先様の中から、お勧めの1件をご紹介します。



タコライス、う〜んおいしそう！

ランチ&テイクアウトのお店: **ランチピクニック**さんです。

本格ドリップコーヒーと手作りタコライス・ロコモコがご自慢のお店。ホット一息、あるいはランチのテイクアウトに気軽に寄ってみてください。

住 所: 熊本市馬渡2丁目 15-5
(野外道具屋イクジツラボ内)

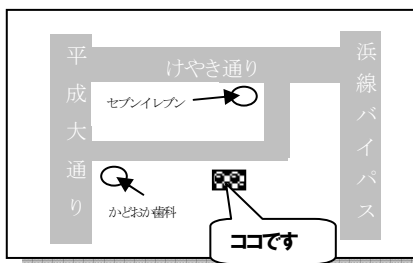
営業時間: 10:00~21:00(休: 不定休)



笑顔がとっても素敵な松本代表です。

大成の畑岡さんには、いつも相談にのってもらって、助かってます。ありがとう。

ランチは 500 円〜とリーズナブルな価格設定で提供してます。配達も1個からでも大丈夫ですよ。かわいいランチボックスでお届けします。是非一度ご利用下さい。お待ちしております。



配達もやっています。TEL096-379-6012



◆ グループ社員のご紹介

今回ご紹介するのは、(株)大成経営開発 東京事務所の森雅典さんです。

(株)大成経営開発に入社して9年、そして東京事務所勤務となって早2年。顧問先様の巡回監査、法人決算、社内総務、パソコン等どんな業務も難なくこなすその才能は脱帽ものです。今や石本会長・近藤社長から全幅の信頼を得ています。

でも、どんな激務の時でも涼しい顔して仕事をしているため、楽々乗り切っているかのように周りには思われています。さらに、そのベビーフェイスゆえか、努力とか苦労という文字は森さんには似合いません。でもね〜、知ってるんですよ〜、いつも誰よりも遅くまで頑張ってるのを。ホントはとても負けず嫌いの頑張り屋さんです。

熊本事務所にはいつ帰ってくるのかなあ〜。待ってま〜す。



東京生活にも慣れたバイ。でも東京では車に乗れないことが僕としては寂しいです。また愛車のインテグラで阿蘇をバリバリ走りたいなあ〜。

編集後記

弊社2Fに小さな水槽を設置し、中国では縁起がいいと言われている“金魚”を数匹飼育し始めました。超〜かわいいです。弊社へ来社されました際は、是非見てみてください。空間に生き物がいるというのは、とても癒されますよ〜。仕事の合間、社員のみんなが代わる代わる眺めていってます(みんな癒されたいのかなあ)。現在愛称募集中。名前を付けて、大事に大事に育てていきたいと思えます。ねっ、岡ちゃん。

発行元 (株)大成経営開発 統括室

〒862-0965 熊本市田井島 1-3-50 TEL:096-377-1101 FAX:096-377-1114 E-mail:taisei-k@arion.ocn.ne.jp