経営をよりよくしたい経営者様へ

# 経営カイゼンつうしん

今回の
テーマは
自己紹介

vol.1

## 1.はじめまして、こんにちは！

お手にとっていただきありがとうございます。おかげさまで、中小企業診断士として開業後、10年の節目を迎えました。たくさんのクライアント様と関わらせていただき、ありがたいことにご紹介をいただく機会も増えております。

そこで、皆様のビジネスがうまくいくよう応援する立場として、弊社の考えをまとめてみることにしました。

**「想いを言葉に、言葉をカタチに」**
**「人と人との間にしかビジネスは生まれない」**

これが、弊社の根本的な価値観です。
まずは、経営理念、事業計画、打ち手、数字の４つのテーマからお届けします。このテーマは、経営を永続的に続けるために欠かせないことがらです。

ビジネスは、誰と一緒に取り組めば幸せなのか？自分は一体何者なのか？時代の風景はどうかわっていくのか？それにあわせて、自分をどう成長させたいのか？そのために、何をすべきか？そして、お客様の成功とはなにか？

そんな観点から想いをはせる。それを言葉にまとめ、活動計画を立てる。そして、できるところから即断即決即実行！検証を重ねて、修正を加えていく。
同時に、それら活動を裏付ける数値（お金の動きなど）をまとめていく。カタチづける作業。この繰り返しが会社を強くしていくと考えています。

## 2.ビジネスとは？

また、ビジネスっていうものは、単に、モノ・コトとお金の交換ではなくて、人と人との関わりそのものであると考えています。

信用、信頼はあって当たり前。

「ブルーム」とは花ひらくこと。社名に込めたワタクシの想いもずっと大切にしていきたいです！

想いと想いが、重なり合うことで、新たな価値が想像、創造できる。そう確信しています。

ひとりよがりではなく、他者を想うことで、新たな地平線を目指せる。ビジネスを通じて、人を幸せにして、さらには、社会全体に影響を与え、よりよい社会を作っていく。
ひとりひとりの成長、企業の繁栄、社会の発展。すべて、同じ観点から捉えることができると考えています。

みなさまへ、手紙を書くつもりで書きます！

## 3.自己紹介

**国仙悟志（こくせん さとし）**　１９７４年７月９日、札幌市生まれ。早稲田大学法学部卒業後、地方大手百貨店に入社し、店頭販売、販売促進、店舗運営、民事再生法手続関連部署にて勤務しました。
在職中、室蘭店勤務で赴任していたときに、あまりにも時間があることがわかり、（正確に書くと、ビールと焼鳥が美味しく不摂生がたたり、健康診断の結果が悪く、人事部に呼ばれたのがきっかけ）産業能率大学経営情報学部通信課程を受け、卒業しました。勝間和代氏がメディアによく出ていたころで、早起きして勉強に励むという生活スタイルが話題になり、ワタクシも、早起きの習慣を手に入れました。このとき以来ずーっと早寝早起きを行っています。
その後、中堅石油販売会社にて勤務し、その間に、中小企業診断士を取得し、２０１１年に独立開業、２０１４年に法人を設立しました。百貨店時代に経験したマーケティング、マーチャンダイジング（品揃え戦略）、プロモーション、企業再生、そして、石油販売会社で経験した中小企業の実体験。
これらの経験、さらには、開業後の活動、研究などが、今の仕事のベースになっています。

©中小企業診断士　国仙悟志　株式会社ブルームプラン