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
ISM

vol.3

1.ISMって！？

ISM？？？
カタカナでイズム。
日本語で、理念。
ワタクシ、これをとても大切にしているんです。

弊社のイズムは、
「想いを言葉に、言葉をカタチに。」
「人と人の間にしかビジネスは生まれない。」
です。

社名にも、その思いがつまっていて、
ブルーム（お花が咲く）プラン（計画）。
いわゆるPDCAサイクルを回しながら、一緒に成功していきたい。
そういう意味合いです。

これは、私生活においても大事では？と思うのです。
生きる指針、意味合い。
何かを決めるときの方針みたいなもの。

ましてや、
企業という人々の集まり。
何らかの指針・方針がないと、
みんな向いている方向がバラバラになってしまい、
せっかくの人材の持つノウハウが行きてこないことになってしまいます。

ワタクシは、まず問い掛けます。
御社のISMはなんですか？と。

2.ある個人向けサービス業さんにて

販促ツールとして、さらには、人材募集を目的として、ホームページを刷新することになりました。

議論を重ねれば、重ねるほど、お客様ファーストではないことが、意識されてきました。
というのも、理由が２つあって、
スピンアウトで独立開業した企業様なんですが、
母体の企業さんが、数字を（お金を）追い求める社風であったこと、
給与体系は、売上高に応じて決まる実績給であること、
そんな理由から、お客様をお金に見ていたんです。

そうこうしているうちに、客離れが進んでいったんです。。。。

さて、それでは、ということで、根本的なISMから見直そうということになったのです！

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