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
人手不足
その4

vol.31

1. 大切な共感ポイント

会社の魅力は、共感ポイントにあると、
前回書きました。

振り返ると、
社長があれだけ働いているのだから、私達も頑張らなきゃ！と思われているでしょうか？

中小企業は、社長が全てです。
言い切ります。

社長の言動は、全て見られています。
その言動に、魂はこもっているでしょうか？

仕事に対する姿勢、お客様に対する姿勢。
これらが、従業員のみなさまと共有されて、
初めて、魅力的な会社となります。

さて、
これらで、大切な考え方は何でしょうか？

会社という存在、これに尽きます。

なぜに、我が社は存在するのか？

いわゆる哲学が必要なのです。

2.哲学は経営理念だ！

結果的に、
経営理念、ISMに戻ります。
それらに共感して、従業員が納得して、
腹落ちして、ともに歩んでいけるか？

中小企業、零細企業だからこそできること。
それは、意思疎通が、少数精鋭でできること。

理念があって、経営活動を通じて、
社会のお困りごとや、課題に対して、
実感、体感をもって、対応しているか？

スピード感をもって、
環境変化へ対応しながら、
顧客の成功へ道筋がついているか？
従業員の成長があるのか？

これが問われる時代になりました！

3.自己紹介

みなさまへ、手紙を書くつもりで書きます！

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