

平成23年9月4日

No. 07

〈変えていく〉

8月からホームページの改訂に取り組んでいます。事務所紹介型から、マーケティングを重視した販売促進型への改訂をしています。目的はお客様の悩み相談からお客様拡大です。今までセミナー案内、スタッフブログを毎週公開し情報提供していましたが、大幅に内容変更を予定しています。所員の教育を兼ねてマーケティングを学ぶながら、コンサルを交えて進めています。同業者の分析、強み弱み、現状分析をしたりしています。二枚井「業績向上プログラム」「経営計画講座」「ランニング社長塾」「相談・贈答の2相談パンフレット」と新しい試みをしてきました。お金もかかり、所員の負担も多く、問題も浮きあがり、順調とはいえませんが、変化しなければ後退しかないと考え行動しています。変化すること、所員の学ぶ場をつくり、成長することと考えています。新しいことへの挑戦は必然だと思います。符らの姿勢になったら停滞し、淘汰かと思えます。

倫理法人会700号に何も失うことがない「若者感覚」、組織の常識を疑う「よそ者感覚」、好きなことに没頭できる「ぶか者感覚」が今の時代に最も必要と述べている。組織をより良く変えていく経営者のタイプは「三モ」感覚を実践している人である。とくに持つべきは「若者感覚」。若者は経験が少なく、道義も持っていません。道義を引かずしては前へ進みません。若者は道義を持たない分、言い訳がありません。しかもありません。「ぜひ私にやらせてください」とチャレンジ精神旺盛なので、難しいほどやりがいがあります。おもいろそうだと挑戦してみるので、新しい体験が生まれ、新しい力となる。

高林幸裕