

株式会社エモーションで、重きに置いて実践していること。

1. 経営で最も大切な事は、何の為に経営するのか。如何なる方法・仕組みで、維持発展させて行くのか。を自分自身は勿論のこと、社員や得意先をも納得させられるだけの哲学を持つこと。

※まず、社長自身の生きる意義目的を明らかにすることから、全てが始まる。

業務は、メーカー機能を持つ。価格戦略「高品質で、お手頃価格」。

代理店の深堀りとジャンルの区別。顧客を決める。すると顧客獲得の方法が見えて来る。

※自分の会社は、事業の「着実性と収益性と持続性と発展性」を包括している。

と社員が実感した時、社員に希望が湧く。

2. 社長から一般社員に至るまで「一流である」という自覚を持つことから、一流の道が始まる。我が社は何を以って一流と成るのか、一流と言えるのか。社長以下全社員が日に一度でも、自らに問うことである。
※一流とは「隅々にまで行き届いていること」と定義している。
3. 社員の多くが心底欲しているのは、和やかな人間関係の中で、自主的に伸び伸びと働ける快適な職場環境である。
4. 採用した社員を確り人格教育しながら、経済活動をするのが、その会社に於ける社会貢献であり、本来の会社の姿である。これが「商売」から「経営」に昇華するのだと思う。
5. まともな社員はいつも「この社長に自分達の生活や将来を預けて大丈夫だろうか。」という眼で見つめていると自覚すること。
※福利厚生の充実を図る。気持ちがあるなら、スタートせよ。
※先の見えない指導者に付いている社員ほど、哀れな者はない。
※社員に、会社に対する将来の希望ありや？希望も抱かせぬのに、何が教育か！
6. 理性的納得と、感情的納得。合意と納得の経営を実践。
※お金は、血液。コミュニケーションは、息。血液は輸血出来るが、息が出来なくなると死に至る。社員との個人メールのやり取り、日報による交換日記的想いを伝達し、人間としての生き方を示唆している。経営者は「主・師・親」でなければならない。
10人以下の規模なら、業務を通じて、タイムリーに指導。
10人超える規模なら、会議で社員の考えを察知すること。
7. 中間報告の義務付け。意思表示を明確に、繰り返し言う勇氣を持つこと。
8. 業務は顕微鏡の如く、緻密に。人間は海の如く、大らかに。
9. 経営基本方針は「シンプルに、独自性を生み出し、深みが感じられるように。」