

全社会議とはどのようなものか？

四半期ごとに社員全員が出席して行います。全員参加ですので、長い時間をかける「ミーティング」ではなく、各ユニットの責任者が短時間で要領よく簡潔に内容を説明する「ブリーフィング」になります。全社会議は2部構成で、第1部は各『経営計画』の発表です。経営計画は「マーケティング戦略」と「利益計画」がセットになっています。第2部は『名刺代わりになる仕事』の発表です。『名刺代わり』とは、文字どおり名刺代わりになる代表的な仕事と、名刺の肩書きだけでは解らない仕事を、四半期ごとに選んで当事者が発表します。第1部の「経営計画」は、いかにして利益を生むか、利益を出し続けるのか『経営力』がわかる発表です。第2部の「名刺代わりの仕事」は、どのような顧客のニーズ、注文に応えることができるのか、『専門力』がわかる発表です。

「名刺代わり」になる仕事の発表会とは何か？

「名刺代わり」とは、1つには文字どおり名刺代わりになるような代表的な仕事を、もう1つは名刺を見ただけではわからないような仕事を発表する場です。

「名刺代わりの仕事発表会」は、創業間もない頃から「事例研究」や「仕事の学校」の名称で断続的に催してきています。しかし、商材でなく得意先に特化したハウスエージェンシーのサービスに活路を見出した結果、表現技能による競争力が弱くなりました。

「これではならじ」と、クリエイティブ力向上への意欲を刺激する目的で「名刺代わりになる仕事発表会」を行っています。

それに内部化か外部化は社内の事情ではなく、お得意先に対してどちらが最高のサービスを提供できるかで本来決めるべきものです。

社員の気持ちを

1つに合わせるために何かしていることはあるか？

時々、大掃除をして職場を小ぎれいに保ちます。神経が隅々まで行き届いていることがわかるように。隅々まで気を配っておけば、『壊れ窓』の発見にもなります。それと互いに挨拶を交わすことで、皆が気持ちよく働ける雰囲気になることくらいでしょうか。

思い切った気分一新が必要な時は、引越しか大規模改装ですね。**利益を出すにはどうすればよいか？**

競争優位性を構築することです。事業を営む市場で、競合他社や新規参入事業者との力関係の比較で、当社に競争上有利な状況（ポジジョン）をもたらす能力のこと。当社は「買い手市場」の広告業界で、「受注事業」を営んでいるという現実の中で、なお持続的に利益を上げられる、すなわち会社を存続させられるように考えた「儲かるべくして儲かる」仕組みを構築しています。

マーケティング戦略とは何か？

市場や得意先で、いかにして「売り手市場」的立場、すなわち競合他

ノルマ(厳しい必達目標)はあるか？

ありません。しかし目標や計画は達成しないではよいというものでもありません。

転勤はあるか？

ありません。当社は大阪と東京の2カ所しか事業所がありませんが、いずれも当地採用です。もし大阪なり東京への転勤が会社の事情で必要になって本人の同意なしには行いません。

なぜ面接を応募者からのインタビュー形式にしているのか？

当社の仕事に必要な3つの基礎的能力を見るためです。1つはお得意先のニーズを把握するためのインタビュー能力。2つめはさまざまな情報やデータを整理して要点をまとめるレポートライティング能力。そして最後は提案を効果的に伝えるプレゼンテーション能力です。

そのためインタビューメモの作成から始まる面接試験を通して、3つの基礎的能力を見ようと試みているのです。

70人程度の社員でどうすれば幅広い仕事ができるか？

外注できる仕事は外注することです。お得意先のニーズをすべて社内で購入するのはムリですが、適切な外注先があれば応えることができます。社員の仕事は外注できない仕事をする。それ以外の仕事は外注すれば、少人数でも幅広い、多様な仕事ができます。



社との差別化を図り、当社の競争優位性を構築するかにしての「戦略書」です。たとえて言えば、映画や演劇の「台本」にあたります。この台本がなければ、俳優や役者は役を演じることはできません。当社においてもカンパニーごと、得意先ごとに作成するマーケティング戦略があり、それに従って俳優、役者にあたるメンバーは仕事をします。その台本がマーケティング戦略なのです。

なぜQCDSD(D(デリバリー)が一番の競争優位なのか？

お得意先が一番安心できる要素だから。すなわち、仕事早いのは得意先を熟知しているからで、Q(品質)も比例して高い。手戻りが少なく仕事が早ければC(コスト)も下がります。そしてS(Safety)もハウスエージェンシー的ポジションならクリアする仕組みが働いている。そもそも仕事はやってみなければわからない。だから先ずやってみる。やってみると良し悪し、直すところがわかる。もともと仕事は修正が付きもの。途中の修正なくして終わる仕事はない。であれば、早く着手して、途中途中で修正しながら進めるのが一番合理的。ムダも少なくなる。これならお得意先も安心。究極の競争優位は「修正する時間を十分取った進行管理」である。