

会社での会議はどのようなものがあるか？

主な定例会議は①取締役会（毎四半期ごと）②カンパニー代表会（毎月）③全社会議（毎四半期ごと）の3つです。

「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的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行っています。

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というものでももちろんありません。

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、いずれもご当地採用です。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も本人の同意なしには行いません。

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するのにはムリですが、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こと。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。

但し、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上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。神は細部に宿るからです。

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ぐらいでしょうか。

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（ポジション）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。



物事の成否は、自分は「こうしたい」という熱い気持ち、本気度を持っている人が仕切っているかどうか。最初にサシで話す相手も、「熱量」の有無が基準。その熱量が組織に伝播し、ある「かたまり」をつくり、人を動かすからです。

なぜQCD SのD（デリバリー）が究極の競争優位性、差別化なのか？

QCD S（品質、価格、納期、サービス）の中で、どんな得意先と

でも、当社と双方が一致する客観的な指標となるのは、何月何日というD（デリバリー）において他にありません。

他のQCD Sは、納期を充たす要素の1つであり、かつどれを取り上げても得意先や仕事の内容によって、見解の相違が生じやすく、双方が一致する客観的な指標にはなりにくい。

加えてどんな仕事でも「修正」は必ずあります。逆に言えば、修正をした上で納期を守ることができれば、要求品質を常に一定に保てるため、得意先から絶対的な信頼を得ることができるからです。

故に「何があっても納期を守る」という一点に当社の存在価値を求めることが、絶対的な競争優位性、差別化になるのです。

入社してから「教材」として使えるものにどんなものがあるか？

①経営基本システム（本編・Q&A編）②社史沿革③取引開始の経緯の3つです。

経営基本システムは「儲かるべくして儲かる」経営の仕組みのこと。PDCAを繰り返して

し、修正を繰り返してきたもので、幾多の勘どころが仕組まれています。

社史沿革は創業以来の当社の主要な出来事を年度ごとに取り上げ、関係者へのインタビューで編集したものです。

取引開始の経緯は、主要な新規顧客開拓先を年度ごとに取り上げ、やはり関係者へのインタビューで編集したものです。

いずれも複数の人へのインタビューを行い、1つの物事に対するさまざまな見方、考え方を尊重した編集にしています。

何が起ったかが「社運」を分けたのではなく、起ったことをどう解釈したかが「社運」を分けたのです。つまり当社が「いつ成長したのか」を振り返ると、必ず失敗体験があつて、それを「成長の糧」として成功体験に変えることができた時なのです。

確かに当社は創業以来「偶然」「たまたま」「巡り合わせ」といった「幸運」な出来事を引き寄せる「運氣」に恵まれてきました。そしてこのような運があつたからこそ努力が実を結んだ（実力になった）のです。しかし、社会的な信用を得ることは、一朝一夕でできることではありません。ただ幸運に恵まれただけではなく、その奥には相当な気づきを緩みなく続けてきたことを知っておいてほしいのです。