

1. 挨拶唱和 : 5回
2. 来訪予定
3. 緊急出動報告
4. トピックス・連絡事項
5. ハッピーニュース
6. 経営理念解説の論読

一、【福祉向上】条件としての利益を以て、スタッフとその家族の福祉向上を実現する

- 1) 「企業存続の条件」としての利益を得ることで、人財の育成、資源の購入、再投資などに充て、その利益を以て、スタッフと、家族の福祉の向上を実現する。
- 2) 利益は常に最後。
- 3) 「組織は道具」。会社はスタッフの夢や目標を達成する為の道具でしかない。

一、【百年企業】百年企業を目指し、常に人財の発掘と育成を実施する

- 1) 企業活動の存続は、企業の最大の目的である。利益は目的ではなく条件である。
- 2) 「人」に優しく、「仕事」に厳しく。
- 3) 育成とは、スタッフの仕事における力量を毎年、110%から 120%、上げ続けることである。

一、【現場主義】現場に出向き、現実を知り、現状の改善を継続する

- 1) クレームは「企業の宝」である。
 - (1) クレームの発生は咎めない。しかしクレームの隠蔽・報告遅延は厳しく罰する。
 - (2) クレームを「書いてくれる人」×10人、「言ってくれる人」×100人と認識する。
 - (3) 電話やファックスより、即訪問。
- 4) サービスパートナーさん、パートナー企業はウイッツそのものである。

一、【凡事徹底】当り前の事を、継続できる、強い企業人となる

- 1) 凡事徹底の二つの意味を、常に理解する。その実践が「凡事の日」である。
- 2) ウイッツの凡事
 - (1) 組織は道具
 - (2) 「魂の参加」を大切にする。仲間が行うことに、「出来るを尽くして」協力する。
 - (3) 「出来ない理由を探す時間」があったら、「出来る工夫」を考える。
 - (4) 走りながら考える。

一、【社会貢献】誇信する企業活動を通して、地域・公益に貢献する

- 1) 地域のインフラを使い企業活動を行うウイッツとして、地域の事は「自分事」として行う。
- 2) 「仕事は仕事以外で学ぶ」。会社行事、地域貢献への参加はその実践の場である。

一、【スピード】スピードは情熱であり、感動であり、差別化である

- 1) お客様が想像する以上のスピード対応が感動を紡ぐ。
- 2) 「催促されたら負け」。中間報告は48時間ごとに入れる。

一、【面倒見】困りごとの「面倒見」で、頼られ、選ばれ、勝つチームとなる

- 1) お客様の「目的」は、「困りごと」の最速での解決であり、我々の本来業務である。
- 2) 「面倒見=数字」である。

一、【自責】自責での思考は、改善と成長の源である

- 1) 他人と過去は変えられない。自分と未来は変えられる。
- 2) 「責任」とは何が何でも成果を上げる事である。そして、給与とは「責任」である。
- 3) 「責任者」とは全ては自分が源と考え、行動する人の事である。

一、【Be PRO】気づく力、先行提案で「困りごとゼロ」に挑戦する

- 1) サービス業とは「言葉にされる前に、気づいて、行動する力」、つまり「気づく力」である。
- 2) 「先行提案」で「使いっばしり」を脱却する。

一、【人間力】資格より人格、元気・笑顔・早歩き

- 1) 人間力の上に、資格や知識を重ねることで、お客様のお役に立つ「知恵」となる。

・・・・・・・・本日も一日宜しく申し上げます！！・・・・・・・・