

株式会社メディコム 会社案内
「記号論」
medicomm inc.

レッドゾーンを超えよう。

見晴らしのいい場所にあります。

medicomm inc.

株式会社メディコム
info@medicomm.jp
〒770-8529
徳島市中徳島町2-5-2
新聞放送会館6階
TEL 088-625-0911
FAX 088-625-0919
http://medicomm.jp



メディコムという場

メディコムは出版・メディア事業を通じて、地域に住む人・街のすばらしさを発見し、人びとに伝えることで、より楽しく、おもしろく、夢と誇りを抱くことができる地域社会づくりの一翼を担う。

差別のない平等な競争ができる世の中に、毎日少しずつでも近づける努力をする。

多数決、ポピュリズムに判断を抛ることなく、正しい意見、新しいアイデア、責任ある考え方を尊重する。

会社発展ために従業員があるのではなく、
従業員がやりたいことを実現し、
豊かな人生をおくるために会社がある。

従業員が、自分の得意な分野で能力を伸ばし、社会で活躍する場をつくる。
またグローバルかつ奉仕の精神をもった人間を、仕事をつうじて創造する。

組織よりも人がだいじ。



編集者

「大衆とは何か」という命題を常にもちつけ、人間の行動・心理に最大の関心をもとう。

社会的弱者の立場・視点でものを考え、また支援しよう。

社会的強者・権力者への迎合・日和見はしない。

権力側からの圧力に屈することなく、毅然と対処しよう。

広く地域全体の商業を強く支援しよう。

編集者のプライドをもち、社会へ与える影響を自覚し、正確な記事、誌面づくりを行おう。

取材対象者の心情・生活背景・将来に絶対的配慮をしよう。

不断の学習を欠かさない。

知的好奇心のない者、知識量に乏しい者に雑誌編集を行う資格はない。

「どんな小さな記事も流して書くな。
対象への熱いハートを持って」



ハートは熱く。

まっすぐな顧客ベクトル

「顧客に利をもたらす」
これが唯一にして最大の目的である。

広告営業マン

「利」とは、財産上の利益である。
(顧客から見た) 新規顧客の開拓、生涯顧客獲得による利益である。
知名度や好感度、商品認知度の向上による利益である。

真の顧客満足は、顧客に大いなる利益をもたらす企画やサービスをさす。
スペースブローカーになるのはやめよう。
自社の売上・利益のために企画するのではなく、
顧客に対して新しい価値・試み・市場を提供するために、仕事をしよう。

メディア営業の使命は、顧客と消費者とを結びつけることだ。
消費者としての視点を持ち、顧客のビジネスに役立つことを市場原理から考えよう。

∞ クリエイター

広くマーケットを満足させ、興奮させ、
新鮮な驚きを与えるために
クリエイティブワークがある。

表現に限界はない。

「ここまででよい」という概念を捨て、
新しい表現に常にチャレンジしよう

大衆・顧客の求める表現と、
クリエイター自身の表現技術の一致点を
見定めながら仕事をしよう。

大衆心理は激しく変動する。
日々研鑽に努めないクリエイターはおのずと
大衆の求める表現はできなくなる。
「自己表現」の世界に陥ることなく、
外に向かつて仕事をしよう。
マッキントッシュのディスプレイから離れ、
街に出よう。

表現に限界はない！



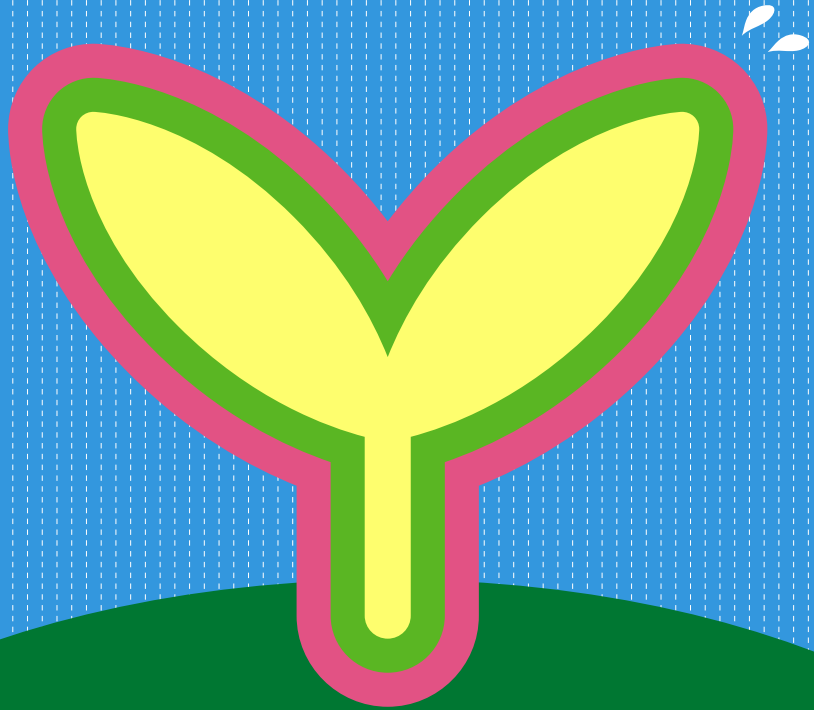
事務所、あるいは家。



床に段ボールを敷いて寝泊りしたこともある。
くやしくてナミダしたこともある。
ふてくされて飛び出したこともある。

カイシャだけどホーム。

「ホーム・アンド・アウェイ」のホーム。
気楽に戦える場所。



成長中、人ではまだ思春期

1997年創業。

売上高も人員も、ふりかえてみると

こんな結果が残っている。

成長企業に比べれば、

のんびりした歩みかもしれない。

だが、1円の売上にも人と人のドラマ、

血の通った思いがある。

右上がりの成長を目指してはいない。

価値のある仕事をし、人に認められ、

市場に受け入れられる・・・

売上高はその通信簿みたいなものかもしれない。

どれだけ全力でやっても100%はない。
 今日よりも明日、明日よりもあさって。
 今よりもいい雑誌を、かならず明日つくることができる。

どこまでも未完成、
 でも最高出力でいどむ。

雑誌はすべてゴールはない。

