

社長・経営幹部・人事・経営企画の皆様へ

全社員が価値観を共有し、ベクトルを合わせる



経営理念策定コンサルティングのご案内

～ 会社の目的と人生の目的を重ね合わせることで、高い忠誠心と帰属意識を持たせます ～

= 業績と人材を育てるコンサルティング会社 =

株式会社日本経営システム研究所

(公益社団法人 全日本能率連盟加盟)

経営理念とは

経営者が、企業としての望ましいあり方について持っている価値観や考え方を象徴的に表したものであり、企業の果たすべき使命、めざすべき目標、そしてこれらを達成するための行動指針からなるものです。

■ 経営理念の必要性

企業に属する構成員に会社の存在意義を認識させ、それを全員で共有し、全体が一体となって同じベクトルに向かって企業活動をして行くためには、経営理念が不可欠といえます。

- ①経営理念は社員の参画意識を高め、協調的競争を通して企業の活動力を高めます。
- ②企業が直面する課題を解決する場合、経営理念がひとつの判断基準となり、合意形成を容易にします。
- ③組織内部で伝達されるメッセージの意味が正確に理解され、コミュニケーションが円滑になり、情報の共有が促進されます。

■ あるべき経営理念とは

経営者の熱い思いが込められたものであり、気持ちが具体的に伝わるものでなければなりません。観念的な熟語にまとめられてしまった状態では意味がなく、経営理念がスローガンになってしまっていたり、社員に対して理解しづらい構成や内容になっていては浸透させることはできません。

そのためには、経営者の築き上げてきた永遠に変わらない、他の企業がマネすることができない企業文化や組織風土が根底となった「創業の精神」がベースとなっている必要があります。

これによって初めて社長の声・社長の味がある、「わが社らしい」経営理念として実効力を持ち、社員の心の中に浸透させることが可能となります。



■ 経営理念の基本構成

私たちの使命とは

世の中における企業としての存在意義や社会に対する貢献を表したものです。つまり当社が最も得意とし、世の中に対してお役立ちできる事業領域を定め、その中でどのような役割を果たして行くかを表現したものです。

私たちの目標とは

様々な企業活動を通じて、当社が将来こうなりたい、世の中からこう言われたいという姿、たどり着くべき究極のゴールを表したものです。

私たちの行動指針とは

使命を果たし、かつ目標を達成していくために、私たち一人ひとりが共通して持っているなければならない行動上の価値観と、それを会社としてどう支援(サポート)して行くのかを表したものです。



■ 経営理念浸透・伝承のための手段

経営理念は時間をかけ、様々な手段を講じて社員の中に普及・浸透させ、かつ伝承させることによって企業文化(コーポレートカルチャー)が形成されます。

浸透、伝承の手段としては以下のような方法があります。

- ①言語表現(社是・社訓、経営理念など)
- ②共同行動(キャンペーン、記念行事など)
- ③象徴作成(創業神話、企業英雄など)
- ④教育・研修(価値観を説き、浸透・伝承する場)



※策定後は、上記浸透手段の具体的な進め方についてもサポートいたします。

■ 策定書イメージ

会社の魂を明文化し、全社員で意識付け、行動付けすることで
 目指す会社の未来を創り上げるスピードが加速します！

＜私たちの行動指針＞

1 私たちは、常に感性を磨き、広い視野に立ち、お客様のご要望にお応えできる自己の育成に努めます。

＜私たちの目標＞

1 私たちは、常に時代の流れを先取りし、お客様の視点に立った、ブランド力の高い商品とサービスで、豊かさを感じるオンリーワン企業をめざします。

＜私たちの使命＞

1 私たちは、夢のあるおいしいお菓子の企画・製造・販売をとおして、人々に感動と幸せをお届けし、社会に貢献します。

＜経営理念＞

私たちの使命>

1 私たちは、夢のあるおいしいお菓子の企画・製造・販売をとおして、幸せをお届けし、社会に貢献します。

私たちの目標>

1 私たちは、常に時代の流れを先取りし、お客様の視点に立った、ブランド力の商品とサービスで、豊かさを感じるオンリーワン企業をめざします。

私たちの行動指針>

1 私たちは、常に感性を磨き、広い視野に立ち、お客様のご要望にお応えできる自己の育成に努めます。

2 私たちは、常に勇気と情熱を持って、あらゆることに挑戦し続けます。

3 私たちは、常に感謝の気持ちを忘れず、お客様とのふれあいを大切にしています。

4 会社は、一人一人が自己の力を最大限に発揮する場を与え、頑張っている人すべてに、夢の実現を支援します。

＜私たちの未来＞

シカフェをモデルに、新しいカフェを見てきた、テイクアウトスタイルのカフェを消費者の視点から感じています。

際はその場所に行って、自分の目で。お客様の潜在的なニーズを自分で投資し、常に好奇心と行動してビジネスにつなげていく感性を身に付け、固定概念にとらわぬ価値を創り、提供するという、お客様に。

信頼や安心感があり、たくさんいらっしゃいます。また、お客様に。

売れる商品を提供し、こにも負けない笑顔のきます。また、お客様に。

＜私たちの未来＞

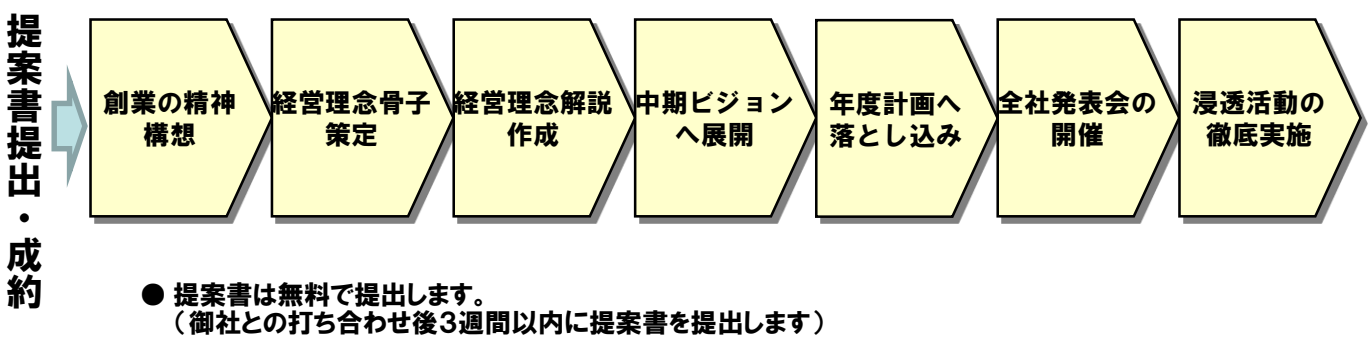
く変化していきます。特に21世紀は、ていかなければ生き残れない、より厳し、しっかりと認識しておいてください。

ユーザーズという時代

、そのため、だれでもすぐ友達になれる、一緒に楽しく暮らすことによりコミです。

サンプル

■ 策定の手順



■ お問い合わせ

株式会社日本経営システム研究所 担当： 社長室
 〒104-0031 東京都中央区京橋2-12-9 55-1京橋ビル
 TEL 03-3563-3075 / FAX 03-3563-3076 / e-mail info@management-system.co.jp
 http://www.management-system.co.jp

※ ご提供頂いた御社の個人情報、弊社の個人情報保護方針に基づき厳重に管理いたします。