

会員企業 社長・経営幹部の皆様へ

JRS ニュース Vol.582(2023/9)

(株) 経営ソフトリサーチ

JRS は経営幹部から実務担当者までの知恵袋、あなたの「知りたい」に即答します
24 時間・365 日どこでもお好きなだけ15,000 件の情報を手軽にご利用できます

おすすめテーマ

《情報番号》

★ なんのために経営するのか

【1. 経営相談Q&A>経営戦略>経営論>なんのために経営するのか】

- | | |
|----------------------------|----------|
| ※ あなたの会社はなんのために存在するのか | 20230273 |
| ※ 日本のモノづくりが抱える課題にアプローチする | 20230275 |
| ※ 「額縁理念」になっていないか | 20230277 |
| ※ 企業活動の全方位に理念をゆきわたらせているか | 20230278 |
| ※ 企業の志と個人の志。その重なりを大きくしているか | 20230281 |
| ※ 叶え合う組織のつくり方 | 20230282 |
| ※ 社員の働くスタイルを尊重しているか | 20230283 |
| ※ 「どうありたいか」という想いを大切にしているか | 20230286 |
| ※ 「自分たちは何屋なのか？」を強烈に意識しているか | 20230287 |
| ※ 収益性が高くても、志に反することをやっていないか | 20230289 |
| ※ 既存の事業を「志に合わせてリニューアル」 | 20230291 |
| ※ 真の顧客/ブランド・パートナーを設定しているか | 20230293 |
| ※ 志のもとにフラットな組織か | 20230295 |
| ※ 自社の利益の前に、社会や業界の発展を考えているか | 20230296 |
| ※ 未来費用に投資しているか | 20230297 |

「JRSメール配信サービス」から

▶ 「お客さんとの取引経緯を伝承することの大切さ」

2023年8月のメルマガは、「お客さんとの取引経緯を伝承することの大切さ」というテーマで、コンサル経験豊富な元青森中央学院大学教授の塩谷未知氏が取引経緯の大切さについて、解説しています。

※メルマガのバックナンバーは、<https://www.jrs.ne.jp/magazine/backnumber.html>

※JRSメール配信サービスのお申し込みは、<https://www.jrs.ne.jp/magazine/>から

◎コンテンツの検索方法

- ・JRS のホームページ(<https://www.jrs.ne.jp>)を開き、「会員ログイン」ボタンをクリックします
 - ・「会員番号」「パスワード」を入力し「LOGIN」、上記の「情報番号(8桁)」を入力し完了です
 - ・会員番号・パスワードは、既にご送付済の「INDEX(情報メニュー)」の表紙に記載されています
- ※会員番号等がご不明の場合、コンテンツの検索方法等がわからない場合のお問い合わせは、

フリーダイヤル 0120-89-0240まで 経営ソフトリサーチ レファレンス事業部