

1. 顧客を創り続けること。顧客を維持し続けること。これは、業種業態規模に関係なく共通する事。
2. その為に、社長自身の人生観、社会観、生きる意義目的を明らかにすること。
これが「経営指針書」の要。つまり「経営理念」。
この経営理念に則った経営の戦略、方針が見えて来る。そして、社員への福利厚生待遇の明記。
3. 人脈を創り続けること。人脈とは、信頼関係の構築された知人のことを言う。
同友会活動を真剣に仲間と共に取り組むことから「信頼関係」が培われて行く。
結果「人脈」が出来る。
4. 社員教育は、会社が継続的に儲かる仕組みを構築することから始まる。
経営指針書作りに魂を注ぐから、自己を変革するから、自分の体質に合った「儲かる仕組み」が見えて来る。
自分一人の会社でも、将来に希望が湧いて来る。
5. 仕組みが先。仕組みがあると教育がやり易い。
6. 社員に会社に対する将来の希望ありや。希望も抱かせぬのに、何が教育か。
7. 先の見えない指導者に付いている社員ほど哀れなものはない。
8. 以上をまとめると、自社の顧客を創り続け、顧客を維持し続け、社長自身の生きる意義目的を明らかにし、人脈が出来、社員に希望を抱かせる有能な経営者に成るキッカケが、中小企業家同友会の活動を真剣に仲間と共に取り組むことから、始まるのです。

真剣に取り組むには、先ず、同友会の根本精神に共感することが出来なければ、真剣になれないのは当然のこと。

だから、先ず同友会が発行している「人を生かす経営・労使見解」（300円）を購入して、味わうように読んでほしいと思います。