

報道各位

2024年11月7日
株式会社日本能率協会コンサルティング
代表取締役社長 小澤勇夫

改めて、よい経営とは何かを問う
『総合関係性管理型経営(TEマネジメント)』をリリース

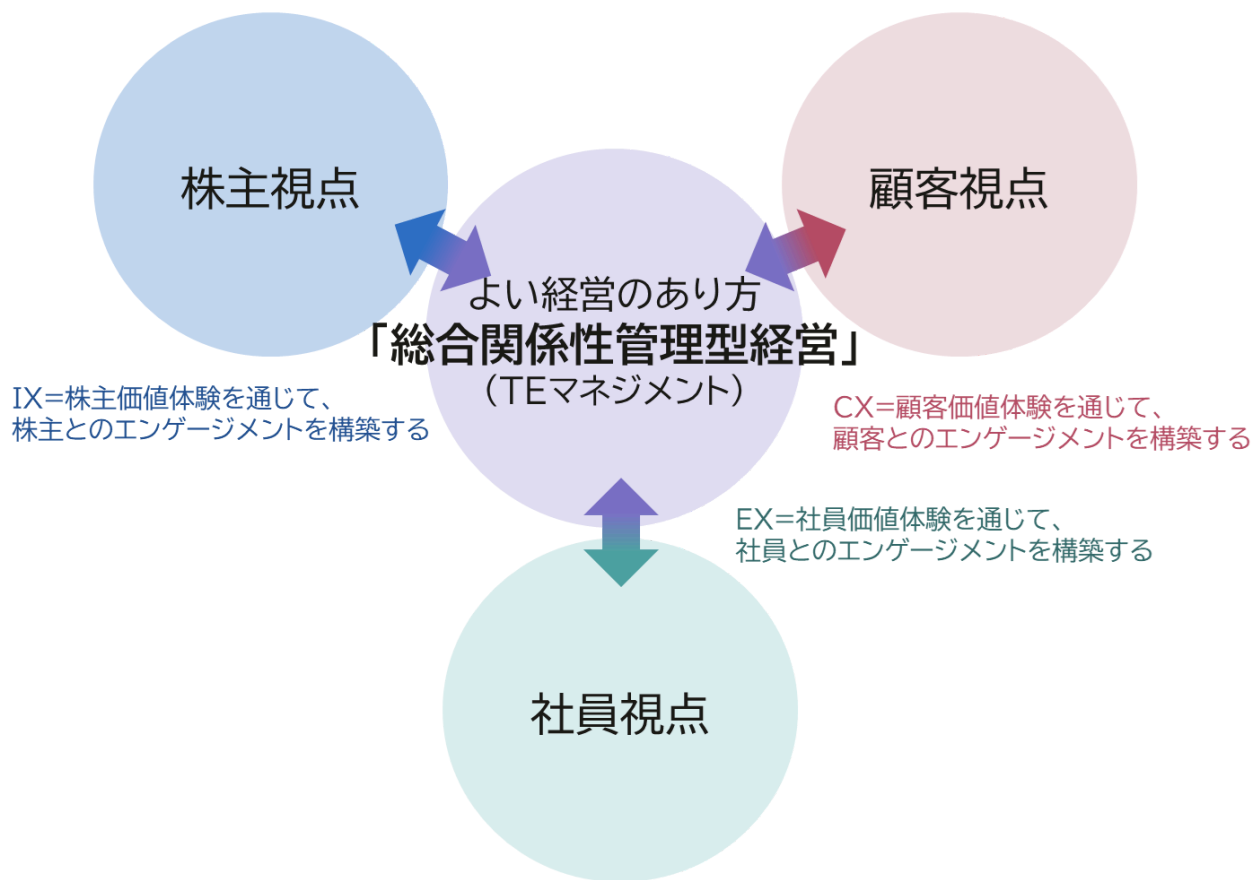
株式会社日本能率協会コンサルティング(以下、JMAC/本社:東京都港区・代表取締役社長:小澤勇夫)は、この度高度化する顧客・社員・株主の期待に応えるステークホルダーエンゲージメントのあり方を考える『総合関係性管理型経営(TEマネジメント)』※(以下、TEマネジメント)をリリースいたしました。

※TEマネジメント: Total Engagement Management

TEマネジメントは、自社の経営・事業にとって特に重要なステークホルダーを明確にし、株主・社員(従業員)・顧客それぞれとの関係性をつくる経営の考え方を提唱するものです。

TEマネジメントは、今後、公開セミナーを通してアプローチを公開するとともに、企業担当者を交えた企業交流会を通して、それぞれのステークホルダーとの関係性のあるべき姿を整理し、課題解決に資するアクションづくりの意見交換を行ってまいります。

JMACの提唱する良い経営



■総合関係性管理型経営(TEマネジメント)とは

サステナブル&デジタル時代において自社を取り巻くステークホルダーはそれぞれが変化・進化しています。各社の経営は、その中で経済価値(財務)・社会価値(非財務)を訴求し、さまざまな経営戦略を進めています。

経済価値(財務)は、長期利益の最大化を狙うことですが、ステークホルダーそれぞれの長期利益、という視点で見ると株主は株価上昇、顧客は利益向上、社員は給与アップ、銀行は返済原資の確保、取引先は安定売上、地域は雇用創出、行政は納税・法令順守を要求・・・、ということが挙げられます。しかしながら、財務領域の経営理論はコモディティ化しており、結局のところどの会社も似たような戦略になってしまっています。

社会価値(非財務)は潮流となっていますが、経営理論としてはまだまだこれから研究・開発される領域で、JMACではステークホルダーの共感度の総和＝社会価値と考える経営理論を研究しております。総合関係性管理型経営(TEマネジメント)は、限られた経営資源の中で社会価値を最大化するのが重要だと考えています。全てのステークホルダーに等しく八方美人な経営では経営資源が枯渇し、個性のない会社になってしまう可能性が高いと考えます。これからの経営を、高度化する顧客・社員・株主の期待に応えるために、ステークホルダーエンゲージメントという視点で論じ、改めて良い経営とは何かを研究し、世の中に提唱していきます。

総合関係性管理型経営(TEマネジメント)とは

要素	意味合い	JMACとしての意味付け
総合	経営に関係するステークホルダーを総合的に見て、重視する対象を定める意味合い	JMACの技術の組織力を活かして、総合的に課題解決する意味合い
関係性	ステークホルダーそれぞれとの関係性の総和＝社会からの共感度(社会価値)であることを意図する	従来の経営革新技術の活用・進化 CS/CRM/CXやエンゲージメント等
管理	関係性は管理する対象であることを意図する	戦前から続くマネジメントコンサルティングファームとしての管理技術
型	経営の型としての類型。個別ではなく、総合であるという意味合い	機能個別の関係性ではなく、総合的な関係性強化とできること
経営	これからの時代の一つの経営の考え方であるということを意図する	日本の産業の成長を支える経営革新機関として、次世代の経営のあり方を提言する意味合い
TEマネジメント	総合関係性管理型経営の略称 ※T:(トータル)E:(エンゲージメント)マネジメント	経済価値の生産性の目標展開から、社会価値の関係性の目標展開を意識して、科学的に管理することを志向

■セミナーおよび企業交流会

公開セミナー

改めて良い経営とは何か？「総合関係性管理型経営(TEマネジメント)」

高度化する顧客・社員・株主の期待に応えるステークホルダーエンゲージメントのあり方

開催日時：11月28日(木)16時00分～17時00分

開催形式：ウェビナー

費用：無料

登壇者：



北村 大輔

株式会社日本能率協会コンサルティング
経営コンサルティング事業本部
経営コンサルティングユニット ユニット長
シニア・コンサルタント

JMACに入社以来、製造業を中心としたコンサルティングに従事している。専門領域は、ビジョン・中期計画策定、管理会計・原価管理、事業再生・収益改革、人的資本経営、グループ経営等である。現在は、総合一貫型のコンサルティングを志向しており、戦略立案から実行まで幅広くコンサルティング活動を行っている。



江渡 康裕

株式会社日本能率協会コンサルティング
経営コンサルティング事業本部
シニア・コンサルタント

1991年JMAC入社後、BtoB、BtoCの様々な業界30年以上にわたるコンサルティング経験あり。取り組み領域はCS・顧客満足向上、CXデザイン、サービスデザイン、新事業開発、組織デザイン、エンゲージメント・働きがい向上に広がり、近年ではマーケティングにおけるAIの活用などにも取り組んでいる。支援業界・事業は、サービス業、物流業、IT・SI、保険・共済、航空、製造業、自治体、公益団体など多岐にわたる。



蛭田 潤

株式会社日本能率協会コンサルティング
経営コンサルティング事業本部
シニア・コンサルタント

入社以来、CS・ES & 働きがい向上や業務改革を目的とした全社活動支援のコンサルティングに積極的に取り組む。また、CS向上と業務効率向上の同時実現による事業競争力向上を目指して、営業・コンタクトセンター・アフターサービス等の顧客接点部門の業務改革・人材育成に取り組んでいる。特に、一人ひとりの意識・行動革新を促進し、企業文化・組織風土改革を実現するコンサルテーションに数多くの実績がある。

<課題・困り事>

- ・顧客・社員・株主・取引先・地域からの経営に対する要求が高度化している
- ・全てのステークホルダーに八方美人である戦略は、注力分野が定まらず、コストが膨大にかかっている
- ・「ステークホルダーエンゲージメント」は、それぞれの取り組みを一覧化しただけであり、戦略性に乏しい
- ・ステークホルダーの要求に応えることで精いっぱい、本来、経営陣がやりたいことができていない

[お申込みページ](#)

企業交流会

「社員視点」で良い経営とは？を考える企業交流会

開催日 : 1月20日(月)

キーワード: 人的資本経営

「顧客視点」で良い経営とは？を考える企業交流会

開催日 : 2月4日(火)

キーワード: CX経営

「株主視点」で良い経営とは？を考える企業交流会

開催日 : 2月17日(月)

キーワード: ガバナンス経営

ご興味ある方は先ずは[お問合せ](#)ください。

■関連サービス

【社員視点】の良い経営支援コンサルティング

[人的資本経営コンサルティング](#)

[人的資本経営診断プログラム](#)

「顧客視点」の良い経営支援コンサルティング

[顧客維持・拡大のためのCS向上・CXデザインコンサルティング](#)

[CS\(顧客満足実現\)力に関するセルフアセスメント簡易診断](#)

「株主視点」の良い経営支援コンサルティング

[グループガバナンス強化コンサルティング](#)

[グループガバナンス診断プログラム](#)

《株式会社日本能率協会コンサルティング 概要》

社名 : 株式会社日本能率協会コンサルティング (JMAC)

所在地 : 〒105-0011 東京都港区芝公園3-1-22 日本能率協会ビル7階

TEL: 03-4531-4300(代表) FAX: 03-4531-4301 <https://www.jmac.co.jp>

創立 : 1980年4月1日(創業1942年)

資本金 : 2億5千万

社員数 : 約370名

業務内容: 経営コンサルティング業。戦略、マーケティング&セールス、R&D、生産、TPM、サプライチェーン、組織・人事、BPR、ITビジネスなど、クロスファンクショナルなコンサルティングサー

ビスを展開。

■報道関係 問合せ先:

株式会社日本能率協会コンサルティング
ビジネスイノベーション本部 広報担当:豊島 涼子

TEL: 03-4531-4307 携帯:080-9356-5138
E-mail:mailto:ryoko_toyoshima@jmac.co.jp

以上