

競争激化の中で  
生き残るために

愛され、  
成長し続ける  
企業であるために

10年前と同じ  
経営では危ない!

あなたの会社を伸ばす  
真のCSRとは?

### 本書の特色

- ステークホルダーに支持されるために、特に重要なポイントを明示。
- 弁護士としての経験に基づく中堅・中小企業の立場に立った解説。
- 危機に瀕した企業の再生ストーリー仕立ての事例で、本業遂行上のCSRリスクを具体的に提示。
- コンプライアンスを中心としたCSRとその実践方法を解説。

詳しい内容・  
お申し込みは  
裏面を  
ご覧ください。

# 伸びる中堅・中小企業のための CSR 実践法

弁護士 湊 信明 [著]



弁護士 湊 信明 [著]

A5判・240頁・本体2,700円+税



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560  
<http://www.daiichihoki.co.jp>

☎ Tel. 0120-203-694

☎ Fax. 0120-302-640

第一法規の書籍 オンラインストアはこちら

<https://www.daiichihoki.co.jp/store/>  
電子書籍・定期購読なども!

## はじめに

## プロローグ

一夜にして奈落に落ちた  
ある会社の物語

- Case1** ある中堅旅行会社の場合  
～過労うつとなった社員への対応のまずさが招いた危機～
- Case2** ある中小宝石店の場合  
～セクハラ問題の放置が招いた危機～
- Case3** ある中堅食肉加工業者の場合  
～職場いじめが招いた危機～

## 第1章 中堅・中小企業を取り巻く危機を考える

- 1 「奈落到ちたある会社の物語」から学ぶべきこと
- 2 企業を取り巻く環境の変化を“7つの波”で理解する
- 3 中堅・中小企業に及ぼされる影響を考える

第2章 奈落到ちる会社と、  
社会から愛され続ける会社の違い

- 1 奈落到ちた大企業の実例
  - 2 企業が奈落到ちる根本的な原因
  - 3 社会から愛され、信頼され続ける会社
  - 4 なぜ社会から愛され、信頼され続けるのか
  - 5 経営者は「コンプライアンス(法令遵守)」をどう捉えるべきか
- ◆コラム そもそも「愛する」とはどういうことなのか

## 第3章 「CSR」のそもそもを考える

- 1 そもそも「CSR」とは何なのか
  - 2 日本のCSRの根底に流れるもの
  - 3 1956年経済同友会のCSR決議
  - 4 2003年は日本のCSR経営元年
  - 5 CSR国際規格(ISO26000)の登場
- ◆コラム ほとんどの弁護士は人権問題は扱わない!?

第4章 これからの中堅・中小企業に  
必要な「CSR」の大前提

- 1 会社の規模を問わずCSRの実践が必須の時代
- 2 中堅・中小企業はCSRにどう取り組むべきか
- 3 あなたの会社のステークホルダーは誰か
- 4 6人のステークホルダーと「対話」をしよう
- 5 6人のステークホルダーにどのように貢献するか
- 6 「ゴールド企業」の実例に学ぶ
- 7 すべてのステークホルダーの人権を考える  
—「人権CSR」
- 8 CSR=「コンプライアンス+愛」

第5章 企業統治その1  
企業統治はどのように行うのか?

- 1 理念経営を押し進める
- 2 あなたの会社の「理念」は何ですか?
- 3 あなたの会社の価値を知る
- 4 企業理念はどのようにつくるべきか
- 5 企業理念とは別に「本業理念」を構築してもよい
- 6 もしも「ゴールドミート」にこんな理念があったら…
- 7 理念と行動を結びつけるために
- 8 行動規準はどのように構築するか
- 9 もしも「ゴールドミート」にこんな行動規準があったら…
- 10 行動規準とコンプライアンスを融合させる
- 11 法律家に頼らずに法律と仲良くなる

第6章 企業統治その2  
不祥事と紛争を防止する機構を整える

- 1 株主総会と取締役会をきちんと開催する
  - 2 取締役・監査役による監視監督を行う
  - 3 株主総会や取締役会の議事録をしっかりと残す
  - 4 「内部通報制度」の整備で自浄作用のある組織へ
- ◆コラム 内部通報制度の整備・運用に関するガイドライン
- 5 契約書は従業員・顧客・取引先との対話の結果書
  - 6 不祥事ゼロを目標にしない
  - 7 制度をつくることを目的としない

第7章 ステークホルダーに対し  
必ず実行すべきCSR

- 1 CSRのベースとなっているコンプライアンスは必須事項!
- 2 従業員
- 3 顧客(お客様・消費者)
- 4 取引先
- 5 地球環境

第8章 もっとステークホルダーの  
心に響く企業になる!

- 1 “攻めのCSR”でさらに愛される企業になる
- 2 従業員に対する関係
- 3 顧客(お客様・消費者)
- 4 取引先
- 5 地域社会
- 6 地球環境
- 7 CSR活動報告を行う

エピローグ 奈落からの挑戦  
果たして会社は再生できるのか!?

- Case1** ある中堅旅行会社の場合  
～一つひとつの問題と向き合い、見出した未来への道～
- Case2** ある中小宝石店の場合  
～従業員の幸せを考えない会社がたどる哀れな末路～
- Case3** ある中堅食肉加工業者の場合  
～二代目若社長の理念経営への挑戦～

おわりに

愛され、成長し続ける  
企業であるためにCSR  
経営

詳細・お申し込みはコチラ

&lt;クレジットカードでもお支払いいただけます&gt;



第一法規

検索

CLICK!