

## 2018年 日創研東京経営研究会 会長方針（案）

2017年度版中小企業白書によると、中小企業の景況は緩やかな改善傾向にあるが、新規開業の停滞、生産性の伸び悩みに加えて、経営者の高齢化や人材不足の深刻化といった構造的な課題が進行中。今後、さらなる労働力人口の減少や企業間の国際的な競争の活発化等の経済社会情勢の変化に対応して、中小企業の経営力の強化を図り、生産性を向上させ、活力ある担い手を拡大していくことが日本経済にとって重要であると書かれています。

このような状況の中、私たち東京経営研究会の会員は、今こそ日本の中心地に存在する会に所属し、「世界の東京」であるという自覚をもって経営研究会の理念と原点に立ち返り、会員同士の絆をより深めて、「多様で活力ある成長と発展」を目指していきます。

本部会長方針に則り、東京経営研究会の2018年度の方針を下記の通りに致しました。

### 〈2018年度 東京経営研究会 活動スローガン〉 「時流独創」

『感性論哲学』創始者の芳村思風先生の言葉です。全ては自分次第。時代でさえ創る気になれば己で創れるという程の信念と創造力を意思高く持ち、会員一人ひとりが未来により可能性を持てる会の活動をしていきます。

### 〈2018年度 東京経営研究会 活動テーマ〉 —可能性にチャレンジして、新たな価値を創造しよう—

東京経営研究会は全国63単会の中でTT研修受講率や経営計画書作成率は1位、また100名以上の大きな会では会員企業の黒字率も全国トップです。そして2017年度は「13の徳目朝礼全国大会」でも見事に最優秀賞を獲得し、ありがとう経営の実践について益々機運が高まっています。この東京経営研究会という恵まれた環境、そしてその仲間という最高の経営資源を最大活用して、業績アップと社風改善、そして自社の新たな価値を創造して会員企業と東京経営研究会の存在価値を更に高めていくことにチャレンジしていきます。

以上の活動スローガンと活動テーマに沿って、次の3つの方針で活動してまいります。

方針1) 会員企業に光を当てて、組織の健全度を高める。

目的を持って入社してくれた社員さんがそれを見失い、仕事に対して意味や価値を見いだせなくなったとしたら、社員さんにとっても企業にとっても不幸なことです。そうならないためにも個々の目的や目標を明確にして自己実現を図り、達成感を感じるが大切

です。

経営研究会も同じです。会の活動をしていく中で、その意味や価値を見失うことがないように、会員一人ひとりの会に対する参加目的を明確にして、それぞれが成果を手に入れることにより積極的になり、それを共有出来るような関わりや体制にしていきます。

方針 2) 委員会活動を強化し、組織の共感力を高める。

「委員会活動の活性化無くして会の活性化無し」とは会の先輩方の言葉です。委員会活動はとても重要です。その原点を知らない会員さんが増えてきている現在、東京経営研究会の真の価値を体感してもらうため、委員会活動に力を入れていきます。

スモールコミュニティ活動を強化することでお互いが尊敬し合い、会員同士の絆もより深まります。

仲間の成功事例や問題課題について実感のこもった体験談は多くの学びになります。どんなに素晴らしい会社でも問題・課題の無い会社はありません。親密性を高め、すべてをオープンにして会員同士で経営革新を実践できる会を目指します。

方針 3) 会員企業の更なる活性化で組織の自尊心を高める。

「あの会に入ると業績が上がる」「会社が良くなる」という評価を得られなければ経営研究会の存在意義がありません。そのためには学んだことをとことん実践し、業績を向上させ、社風をより良くして自社を活性化することが大切です。

「ありがとう経営」を追求し、愚直に実践していくこと。そうすることで東京経営研究会が地域や業界に一目置かれ、尊敬されるようになり、共に学び栄えていく仲間が増えていくことに挑戦していきます。

〈例会および各委員会活動について〉

三役・室長・委員長等、理事の責任・役割を明確にして、理事の学びをより大きくします。そうすることで理事会・委員会・例会の質的向上につながり、会の活動は更に活性化され、一般の会員さんにも大きな恩恵が得られます。

各委員会で公式教材活用事例の公開・共有や教材を使った勉強会の開催等、会員満足につながる学びを積極的に行います。また例会は講師や内容にとことんこだわり「東京スタイル」の可能性にチャレンジしていきます。

#### 【経営研究室】

自社の存在目的や理由を明らかにし、業績向上につながる学びを行います。

#### ○経営理念委員会

会員相互の発表や研究を通して自社の理念やビジョンの作成、再構築、浸透について学

んでいきます。

○経営戦略委員会

新市場開拓や新商品開発等について戦略の立て方やそれを浸透、実践する方法を学びます。

【経営環境室】

経済社会情勢の変化に対応し、業績向上につながる学びを行います。

○業績アップ推進委員会

海外需要の獲得方法、インバウンド需要の獲得方法について等、業績アップに貢献出来るような学びを行います。

○マーケティング実践委員会

自社ブランドの確立方法や、中小企業に効果的なマーケティングの手法を学びます。

【社内活性化室】

人財育成を通して社風を改善し、業績向上する学びを行います。

○リーダーシップ委員会

リーダーのスキル向上や、いい場を作れる人になるための学びを行います。

○ありがとう経営推進委員会

ありがとう経営の推進・実践についてや自立型人材育成方法・従業員満足について学びます。

【事務局】

会員同士の絆を深め、会員拡大のための活動を通してエンゲージメントを高める方法を学び、会員企業と東京経営研究会が一体となり、双方の成長に貢献し合う関係づくりを目指します。

○広報委員会

会報の発行やWEB等による情報発信を通して会や会員の魅力を内外に伝え、その存在や価値を知ってもらい、興味を持ってもらえるための活動を行います。

またWEBやSNSを活用した企業経営の研究を行います。

## ○総務会員拡大委員会

新入会員は自社の大切なパートナーと捉え、入会面談や年間を通してのフォローを行います。また新たな仲間づくりの為に日創研とのコラボ勉強会を開催します。

## 【組織活性化室】

理事会、例会、勉強会、懇談会の品質向上、参加者満足の上昇についてあらゆる活動をしていきます。また特定の人に役割が集中するのではなく、可能な限り全員参加型の会の運営を目指します。

そして、社員さんに光を当てた例会の開催をして、会員企業の活性化に貢献します。

## 【経営支援室】

100%黒字化を目指し、同じ仲間だからこそ出来る業績向上の為に問題解決のサポートを行います。またPSV研修までの修了とTT研修受講の促進や自社の経営計画書作成、発表、浸透のお手伝いや企業の様々なリスクマネジメントについて学びます。

## 【中期ビジョン作成室】

2019年全国大会 in 神奈川の成功に向けて副主幹として首都圏経営研究会と連携をとっていきます。また将来の東京経営研究会のビジョンや方向性を具体的に検討、作成します。そしてベテラン会員や歴代会長から学ぶ機会を作り、新旧会員同士のコミュニティの場を増やし、絆を深めていきます。

経営研究会での活動を通して、会員自らが成長し、そこで働く社員さんも育ち、関係各社、お客様から「ありがとう」をたくさんいただけるようになります。そして社風や業績のより良い企業になることで、会員満足が高まることはもちろん、他会の見本となるように、また未入会者があこがれるような会にしていきたいと思えます。

皆さん、東京から新たな学びのスタイルを独創し、楽しみながら学んでいきましょう！

日創研東京経営研究会 2018年度会長 小林 和道