

2010 年日創研東京経営研究会会長方針

活動スローガン

「時代先取 価値創造」

「環境」激変の時代を認識し、「社会から必要とされる企業＝尊敬される企業」として新たな企業価値を創造する。また、経営の基本―王道を学び、会員相互で切磋琢磨する！

1. 我々中小企業を取り巻く環境の激変 時代の変化を企業変革の好機に

田舞本部長は「この5～10年で中小企業が半減していく、生き残りをかけて経営をしていかなければならない時代に突入している」と、おっしゃってられました。

100年に一度の金融危機といわれる時代に、「縮む力」をしっかりと持ち、どんな事態にあっても、生き残り事業を継続し、新たな時代に通用し必要とされる企業として変化していかなくてはなりません。

私たちは今こそ企業変革の好機と捕らえ、「できる思考」で、自らを変えなければなりません。

2. 2010年度本部長方針

「ありがとう経営・増益経営の推進と実践」

- 1、社内をありがとう溢れる会社にする
- 2、成功企業の事例からベンチマークして経営改善を行う
- 3、社長力・管理力・現場力の三位一体の強化
- 4、公式教材など色々なツールを活用して、経営研究会のイメージ向上につなげる
- 5、2011年度 会員4000名を目標とし、組織の活性化（出席率70%）を実現する

厳しい環境だからこそ、私たち中小企業経営者は、人的資源の活用、お客様満足の追求、社風の革新によって企業の存続を図るとともに、新しい商品や技術、サービスの提供を通して「増益経営」をはかり、新しい時代に通用する企業に変革していかなければなりません。

人財力の差こそ、企業力を支える、21世紀を生き抜く企業の必須条件であることを認識し、その一環として、13の徳目の朝礼、公式教材「理念と経営」の社内勉強会を、積極的に推進して行きます。

3. 経営研究会の役割

「委員会活動の充実―原点に戻る」

東京経営研究会は、会員企業の活性化が基本に据えられなければなりません。経営環境の厳しい現在のような状況の中でこそ、会員の皆さんが経営研究会を自分にとって価値あるものでなければなりません。

そのためにすべきことは、第1に「会員企業を何としても守るための活動」を強化することです。

2009年度新設した経営アドバイザー室は、まだまだ厳しい経営環境の中で経営課題を抱えている会員さんの身近な相談役として、大きな役割を果たして来ました。

従来の経験値だけでは経営の舵取りが難しい中、資金繰りや事業の再構築、事業継承など、気軽に相談いただける体制をさらに強め、会員企業を守る取り組みを行っていきます。

第2に「環境激変をチャンスと捉え、経営計画を見直し深め、自社に落とし込む活動」で

す。

「できる思考」で環境激変を事業再構築のチャンスと捉え、自社の事業を問い直し、人財育成をより強め、新しい時代に適応できる企業となる為の、実践的な研究—実践を行います。

第3は、会員相互のコラボレーションを活発に行う。

コラボレーションは信頼の上に成り立ちます。東京経営研究会こそこの信頼を醸成する場であり、委員会活動で作られ出した信頼関係を前提に、社員教育のための講師の相互依頼や、仕事を交流することも進めていってよいと考えます。

第4に、出席率向上の取り組みを行います。

活動の活性化のバロメーターは、出席率と言えます。残念ながら、東京経営研究会それは決して良いものではありません。

その原因の一つに、世代交代の問題があります。

設立会員さんの中には、すでに後継者にバトンを渡された方も多く、世代交代が始まっており、経営研究会に後継者の方が入会されるケースも生まれています。そのような会員さんには、「経営アドバイザー室」に所属していただき、培った経験を活かしていただくべく経営発表アドバイザー、経営相談などを行っていただきます。

さらに、理事数の拡大と若手メンバーの理事就任を図り、理事会の活性化から例会内容の充実、そして会全体の活性化を図ります。

第5に、会員拡大も射程に入れ、神奈川分封の準備を行います。

懸案になっている神奈川の分封に向けて、準備に入ります。

4. 委員会の方向性

これを受けて、各委員会活動の中に、以下のように反映させていきます。

「顧客創造委員会」を新委員会、そして「分封準備室」を設けます。

全ての委員会の目標は、「会員企業を守り、ありがとう経営の実践で各社の活性化を図る。環境変化に対応しうる各社の経営計画の充実と社内への落とし込みを図る」ことです。

委員会活動として重視していただきたいのは、会員企業の状況に常に気配りをしておいていただくとともに、各委員会のテーマと会員企業の経営課題を聞き取り—結びつけ、共通課題を系統的に継続して学んでいくことです。「理念と経営」の勉強会は委員会の活動テーマに引きつけて、委員会活動の際に必ず実施していただきます。そして委員会メンバーの生きた経験の中から学ぶことを大切に、そして社外相談役として経営のアドバイスをできる関係を作り出していくことをめざします。

① 経営理念委員会

経営の王道を学ぶとともに、困難な環境を乗り越えるための揺るがない企業使命、経営理念を打ち立て、「増益経営」の継続を目指すための研究を行います。

② 経営戦略委員会

企業の「成長」と「膨張」は違うといわれるように、真の企業の成長とは何かを、理念を実現するためのオンリーワン経営、コアコンピタンス経営の研究と実践を行います。

③ 外部環境委員会

我々経営者は、時代の大変化をしっかりと捉える先見性を持ち、時代の先を読むスキルを鍛えなければなりません。そのための有効な手段としての「意思決定プロセスディベート」等も活用し、経営者の先見性とリーダーシップを鍛えて行きます。

④ 人財育成委員会

社長力・管理力・現場力の三位一体の促進を、より具体的に落とし込むために、各社が自社で抱えている問題を持ち寄り、研究―実践していきます。

内部コミュニケーション（マネジメントコーチング、13の徳目朝礼や「理念と経営」社内勉強会の活用）について、また「人財活性化」のための仕組み作りなどについて、自社に活かせる本音かつ実践的な研究を行います。

⑤ 経営計画委員会

環境激変の時代こそ、経営計画の重要性はより大きなものがあります。

こうした状況に対応するための自社で役立つ経営計画づくりを、系統的に学びます。

「全国経営発表大会」での発表にも、積極的に取り組みます。

⑥ 顧客創造委員会

中小企業は、社会的な環境に適応できなければ、存続することはできません。

我々の事業が、社会に対して果たしている役割を問い直し、環境激変の中でのいかに事業を変革していくかについての研究と実践を深めて行きます。

⑦ 総務会員拡大委員会

総務・会計・広報・情報（ホームページの活用）、例会開催の支援、新入会員さんのフォローなどの会を支える活動を行っていきます。

会員拡大は、神奈川分邦を射程に入れ積極的に行います。

東京10名、神奈川20名の組織拡大を行います。

⑧ 経営アドバイザー室

2009年度新設した経営アドバイザー室は、厳しい経営環境の中で経営課題を抱えている会員さんの身近な相談役として、大きな役割を果たして来ました。2010年度も引き続き経営アドバイザー室を継続し、身近な経営相談ができる体制を作ります。

5. 千葉・埼玉経営研究会との連携と神奈川の分封準備

分邦して3年が経過しますが、この間行ってきた千葉・埼玉との連携を引き続き継続し、3経営研究会で協力体制を取るとともに、懸案となっていた神奈川の分封準備に入ります。

①首都圏の広域の特徴を活かし、共同事業を通じ相互の会の活性化を図る。

②会員相互の交流とビジネス情報交換の促進

③首都圏での神奈川経営研究会分封準備に向けて協力体制を作る

以上のように、中小企業受難の時代にあって、環境変化をチャンスとして捉え、自社の企業価値を変革しより高めていく活動を、志高く「共に学び 共に栄える」の精神で、しっかりと地に足をつけて進めて行きたいと考えます。

日創研東京経営研究会 2010年度会長 坂本悟