

2020年 日創研東京経営研究会 会長方針（案）

日創研東京経営研究会の会員企業が真の黒字化 100%を目指すには、学ぶ機会を増やし、社員さんと一緒に参加できる例会、勉強会運営をめざします。

その具体例として、講演を聴くだけでなく、例会、勉強会の中にディスカッションや振り返りの時間を設け、インプットした学びをアウトプットできる仕組みを作ります。

そして、学びを継続していることが、時代の変化に対応できているのだと感じています。これからの10年、さらに経営環境は激変します。人工知能（AI）の開発と少子化により既存のビジネスモデルの60%が無くなり、新たなモデルが確立すると言われています。このような状況の中、私たち東京経営研究会の会員は、顧客の視点、経営の視点、無私の視点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、「感謝と感動の会」を目指していきます。

東京経営研究会の2020年度の方針を下記の通りに致しました。

2020年東京経営研究会 活動スローガン

【感謝感動】

“感謝感動”を実践していくためには、いつも「ありがとう」という感謝の気持ちを忘れないで、相手を思い、感謝することが必要だと思います。感謝することで、自分自身も幸せな気分になり感動します。

感動したり、感動してもらったりすることは自分の想像を超えることが起こった時だと思います。いつも通りでないプラス思考を追及していきましょう。

2020年東京経営研究会 活動テーマ

～ありがとう経営を実践し、真の黒字化100%を目指す～

ありがとう経営とは、お客様から心からありがとうと言われ、上司、部下、会社がお互いに「心からありがとう」を言い合え、感謝し合える健全な経営のことです。

業績の良い会社は往々にしてよい社風を構築しております。良き社風が、良い人財を育て、良い商品、良いサービスを生み、お客様の満足を創造し、業績を向上させていきます。

感謝感動が満ち溢れ「ありがとう」が集まる経営を実践し、会員企業の真の黒字化100%をめざします。

以上の活動スローガンと活動テーマに沿って、次の4つの方針で活動してまいります。

方針 1) 委員会の活動を強化し、組織の共感力を高める。

委員会の活性化が会の活性化のすべての基本と考えます。1人1人が委員会に自発的にかかわっていくことで、私たちの会は理想の会になりさらに栄えていくのです。

「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。委員会活動を強化することでお互いが尊敬し合い、会員同士の絆をより深める環境を作ります。そこでの集まりは各会員企業の問題点を解決する原動力となり、会員同士で経営革新を实践できる会を目指します。

方針 2) 「共に学び共に栄える」仲間を作る。

「経営研究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。経営者には悩みはつきものです。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、人財を育成し、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新しい仲間が増えていくことに挑戦していきます。

方針 3) 東東京経営研究会（仮称）の分邦を支援する。

東京地区経営研究会の活性化を考える

東東京経営研究会（仮称）の設立に向けて支援していきます。リーダーを育て、将来の東東京（仮称）、東京、西東京経営研究会の組織のあり方を研究し、活性化を進めてまいります。

方針 4) 経営相談を活用する。

経営支援室のレクチャラー、全国大会、大阪、東京、各ブロックで開催されている経営相談会を活用する。人事から始まりM&Aなど会社にとって経営の問題はたくさんあります。経験豊富な身近な仲間や全国の経営研究会のネットワークを利用して、真の黒字100%をめざします。

〈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、例会は講師や内容に、とことんこだわり、今までの先輩が創り上げた「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、時代に対応する人財育成と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

財務の仕組みの研究、生産性向上等、業績アップに貢献出来るような学びを行います。自社の魅力を研究し、例会等で各社の1番商品を紹介していただきます。

・人財育成委員会

これからの企業はどのような人財を育てていくのか？人手不足になっていく経営環境の中で、これからの人財育成について学びます。

【社内活性化室】

社風を活性化する方法を研究する。

・感動創造委員会

感動という視点から経営を考える委員会。経営者・社員さんの心と体の健康を考えます。

【組織活性化室】

組織を活性化する方法を研究する。

・公式教材推進委員会

13の徳目朝礼の導入による人財育成と月刊誌「理念と経営」を活用した企業事例研究の勉強会の開催し、会員企業の経営品質の向上、経営の創意工夫、知恵を高める場を作ります。13の徳目朝礼チームを結成いたします。

【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お客様と捉え、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コラボし会員拡大を行います。

【首都圏連邦活性化室】

首都圏の中心としての東京経営研究会の役割を担い、リーダーシップをとり、東京魂を発揮する活性化室です。

2020 年は、東東京経営研究会（仮称）の分邦をサポートし、西東京経営研究会とのつながりを強化していきます。

【分邦準備室】

・東東京経営研究会（仮称）の今後の設立に向けて、強い組織づくりの研究をしていきます。

【経営支援室】

東京の誇るレクチャラーを活用し、100%真の黒字化を目指します。同じ仲間だからこそ出来る業績向上の為に経営相談会の促進と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。

【プロジェクトチームの役割について】

・経営発表プロジェクトチーム

目的：経営計画書の作成から社内発表までサポートと推進

内容：経営計画書の作成勉強会の実施 経営発表大会の参加を通して社内発表のトレーニングと計画書のブラッシュアップをサポートする

メンバー：プロジェクトチーム監督（担当副会長）

チームメンバー（経営支援室長、社内活性化室長を中心とし各委員会から 2 名を選出し構成）

・ 13の徳目朝礼プロジェクトチーム

目的：13の徳目朝礼の勉強会や発表の場を通じて会員に朝礼の意味や意義を伝える

内容：13の徳目朝礼の勉強会を行いより良い朝礼を探求していく

メンバー：プロジェクトチーム監督（担当副会長）

チームメンバー（公式教材推進委員会を中心とした新入会員のメンバー）

経営研究会での活動を通して、会員が成長し、そこで働く社員さん、関係各社が、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、感謝と感動であふれます。

さらに、社風や業績のより良い企業になることで、会員満足が高まり、未入会者があこがれるような会にしていきます。

皆さん、感謝と感動を実践し、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 2020年度会長 内迫 裕