

# 「共学共創」

## —共に学び「価値ある創造」を迫及する—

日本の「ものづくり」の強さと重要性はかねてから指摘されてきたとおり、産業の基盤の根幹をなすものであり、今後も技術開発が日本の産業に欠くことのできないものであることは間違いありません。

しかし、国際社会との共生とグローバル経済の中で日本の産業に求められるのは「ものづくり」から「価値創り」、すなわち「価値ある創造とはなにか」を追求することです。私たちにも今、環境や資源にかかわる課題、忘れかけていた感性を再認識する価値、あるいは人、物、金、情報の新たな結びつきを生み出す価値など、私たち中小企業は現状の活動を適正に行うとともに未来に向けて「価値ある創造」を学び研究し、社会や顧客に提供していくことが求められています。

そしてこの「価値創り」でもっとも重要となるのは「ヒトづくり」です。中小企業として現場でおこるさまざまな経営課題に「何をおこなうのか」を自らが考え、行動できる人財を育成していかなければなりません。

そのために経営研究会の例会や委員会活動、会員の交流などあらゆる資源を活用し、「社長力、管理力、現場力」の三位一体経営を実践し、お客様や取引先、地域社会、従業員の笑顔とありがとう溢れる会社づくりを行い、未来に向かうための「価値創りを考える」学びの場を創っていきます。

## スローガン

### 「魅力ある経営研究会、魅力ある会社づくり」

東京経営研究会の会員は現在 110 名です。しかし毎月行われる例会の会員出席率は 50～55%と低迷し、中でも年間の例会出席が 1～3 回までの会員さんも数名おり、全国 55 会の経営研究会の中でも下位に属し、活性化された経営研究会とは言い難い状況です。

西東京経営研究会の分邦を控えたこの時期に私が会長に任命されたのも、これまでの会への私自身のリーダーシップが問われていると同時に、この事実を真摯に受け止め、経営研究会の価値を高めていかなければならないと感じています。

本年 2013 年度は、東京経営研究会の「あるべき姿」の基本に立ち返り、一人ひとりの会員の存在意義を高める活動と仕組みをつくっていきます。各委員会の役割の明確化、事業内容の充実、各委員会の効果的運営を行うとともに、諸問題の解決にも取り組んでまいります。

また、会員企業の活性化を目指し、ホームページやフェイスブックを通じた企業活動の紹介や広く会員交流を深め、会員企業の飛躍につないで参ります。先に述べましたが将来の「価値の創造」には人財の育成が最も重要です。毎月行われる例会のアンケートでも「貴社の経営課題は」の質問に 7 割の方が人財育成をあげています。

会社の最も重要な経営資源は人財です。人が集まる魅力ある経営研究会、人が集まる魅力ある会社づくりで共に栄えていきましょう。

## 方針

### 1、「あるべき経営研究会」へ原点を見直します。

「1つの理念 2つの目的 3つの誓い」の達成のため、会員一人ひとりにとって「経営研究会のあるべき姿」の原点に立ち返り自らの存在意義を確認します。

### 2、ありがとう溢れる会社にします。

「ありがとう経営」とは、「お客様から心からのありがとう」を云われていることです。そのためには社長、幹部、現場が互いに尊敬し、感謝しあえる健全な社風づくりが不可欠です。社内をありがとうが溢れ、働くことが楽しい職場にしていかなければなりません。お客様、取引先、従業員、地域社会に喜びと満足を提供し、成長力を維持する会社を創っていきましょう。

### 3、成功企業から学び経営改善を実践します。

「理念と経営」の企業事例、会員企業の成功体験への歩みあるいは失敗体験など、委員会活動を通して事例研究を行い、成功企業の理念体系・ビジネスモデル・人材育成の方法などを学び、自社の経営改善を実践していきます。

### 4、会員企業の業績向上と会員増強を行います。

地域の中で確固たる学びと実践を行う研究会として、各委員会においてテーマに即した充実した例会と委員会を開催し、会員企業の人財育成と業績向上に繋げていきます。2013年度末に例会出席率70%と会員増強30名を達成し、活性化された経営研究会にしていきます。またそのことにおいて2014年度西東京経営研究会分邦への一助としていきます。

### 5、西東京経営研究会分邦に向けて

2013年6月設立を目標に新たな学びの場を東京23区外、武蔵野、多摩地域を中心に拡大していきます。西東京経営研究会分邦にむけ、東京経営研究会として設立準備の会員増強を含めた本格的な支援活動を行っていきます。

### 6、全国大会 in 千葉に向けて

2014年5月の千葉の全国大会にむけ、東京経営研究会として首都圏経営研究会会員の更なる発展のため、千葉全国大会支援室を設け積極的な支援活動を行っていきます。

## 例会および各委員会活動について

#### 【経営研究室】

- 経営理念委員会・・・経営者、経営幹部の信念、組織の価値観の共感と共有、経営理念の確立と浸透を学ぶ  
および公式教材「理念と経営」の活用の推進
- 経営戦略委員会・・・変化する経営環境、新しい価値の創造、企業の成長力の維持と業績向上のための経営戦略を学ぶ

#### 【経営計画室】

- 経営計画委員会・・・全社一丸、会員企業全体の経営計画書づくりの推進、経営計画書の作成と実践を学ぶ
- 営業スキルアップ委員会・・・営業力、販売力、接客、接遇力、業績向上と成果につながる顧客接点のあり方を学ぶ

#### 【社内活性化室】

- 人材育成委員会・・・「社長力、管理力、現場力」三位一体経営を軸に未来につながる「価値を生み出す」魅力ある人財の育成と人材教育を学ぶ
- リーダーシップ委員会・・・「ありがとう経営」の推進、全社員が一体となり感謝しあえる健全な社風づくりを学ぶ

#### 【事務局】

- 総務委員会・・・新入会員さんの入会および入会フォロー、その他資料作成や配布など円滑な会の運営についての活動
- 広報例会運営委員会・・・会員および外部への広報活動、活動報告、入会案内などブログ・ホームページの活用例会、懇談会の適切な運営指導及び組織運営活性化についての活動
- 経営支援室・・・会員企業への経営アドバイス、SA研修未受講者のPSVまでの修了促進とTT参加促進及び社外取締役としての支援活動、

#### 【西東京経営研究会分邦準備室（発起人会）】

- 西東京会員拡大室・・・西東京経営研究会設立に向けての準備及び活動

# 「共学共創」

## —共に学び「価値ある創造」を追及する—

価値ある商品、価値あるサービス、私たちは学び続けることでお客様に喜ばれる価値を創造し提供していきます。お客様に喜ばれる価値を提供していくためにもっとも重要となるのは「ヒトづくり」です。中小企業として現場でこるさまざまな課題に「何をおこなうのか」を自らが考え、行動できる人財を育成していかなければなりません。

経営研究会の例会や委員会活動を通して学び、会員相互の人的交流を通じて学び、共に学ぶことで自社の価値を高め、新たな価値を創造していかなければなりません。経営研究会の活動、経営研究会の会員企業のノウハウは自社の経営資源です。積極的に会の活動に参加し、自社の業績向上と人財の育成に努めてまいりましょう。

ありがとう経営「社長力、管理力、現場力」の三位一体経営を実践し、お客様や取引先、地域社会、従業員の笑顔とありがとう溢れる会社づくりを行い、企業永続の「価値を創る」学びの場を提供していきます。

### スローガン

## 「魅力ある経営研究会、魅力ある会社づくり」

2014年度、東京経営研究会は設立から20周年を迎えました。その間、埼玉経営研究会、千葉経営研究会、神奈川経営研究会、そして西東京経営研究会の分邦を行い、首都圏の会員数も400名を超える会に発展してまいりました。この記念すべき20周年を迎えた東京経営研究会は設立の原点に立ち返り、「共に学び共に栄える」の理念のもと、会員企業として学び続けることで地域社会になくしてはならない魅力あふれる会社に成長し発展してまいります。あなたらしさ100%、人が集まる魅力ある経営研究会、人が集まる魅力ある会社づくりで共に栄えていきましょう。

### 方針

#### 1、「あるべき経営研究会」へ原点を見直します。

「1つの理念 2つの目的 3つの誓い」の達成のため、会員一人ひとりにとって「経営研究会のあるべき姿」の原点に立ち返り自らの存在意義を確認します。

#### 2、ありがとう溢れる会社にします。

「ありがとう経営」とは、「お客様から心からのありがとう」を云われていることです。そのためには社長、幹部、現場が互いに尊敬し、感謝しあえる健全な社風づくりが大切です。社内にありがとうが溢れ、働くことに喜びを感じる職場にしていかなければなりません。お客様、取引先、従業員、地域社会に喜びと満足を提供し、ありがとうが溢れる会社を創っていきましょう。

#### 3、会員企業の100%黒字化を目指して

経営研究会の会員として良い社風、強い経営力を身につけ業績向上に努めることは最も大切なことです。常日頃から業績に強い関心を持ち、人財の育成に努め、経営計画書を作成し実践していくことは不可欠です。会員企業の100%黒字化の実現をめざし「共に学び共に栄える」理念のもと互いに切磋琢磨し自社の経営に取り組んでまいります。

#### 4、魅力ある学びの場、活性化された経営研究会

地域の中で確固たる学びと実践を行う経営研究会として、各委員会においてテーマに即した充実した例会と委員会を開催し、学びの場として魅力ある経営研究会に発展させてまいります。併せて例会出席率70%と会員増強15名を達成し、更に活性化された経営研究会にしていきます。

#### 5、全国大会 in 千葉に向けて

2015年5月の千葉の全国大会にむけ、東京経営研究会として首都圏経営研究会会員の更なる発展のため、千葉全国大会支援室を設け積極的な支援活動を行っていきます。

## 例会および各委員会活動について

### 【経営研究室】

- 経営理念委員会・・・経営者、経営幹部の理想と信念、組織の価値観の共感と共有、経営理念の確立と浸透を学びます。
- 経営戦略委員会・・・変化する経営環境に対応し、新たな価値の創造し企業の成長力の維持と業績向上のための経営戦略を学びます。

### 【経営計画室】

- 経営計画委員会・・・全社一丸、会員企業全体の経営計画書づくりの推進、経営計画書の作成と実践について学びます。
- 営業スキルアップ委員会・・・「営業力、販売力、接客、接客力」など業績向上と成果につながる顧客接点のあり方について学びます。

### 【社内活性化室】

- 人材育成委員会・・・「社長力、管理力、現場力」三位一体経営を軸に未来につながる「価値を生み出す」魅力ある人材の育成と人材教育を学びます。および公式教材「理念と経営」の活用と推進を行います。
- リーダーシップ委員会・・・「ありがとう経営」の推進、全社員が一体となり感謝しあえる健全な社風づくりを学びます。また「13の徳目朝礼」の活用と推進を行います。

### 【事務局】

- 総務委員会・・・新入会員さんの入会サポート、入会面談から活動までのフォロー、その他資料作成と配布など円滑な会の運営についての活動を行います。
- 広報例会運営委員会・・・会員および外部への広報活動、入会案内や会の活動報告などをホームページやフェースブックを通しての広報を行います。また例会及び懇談会の運営について適切な指導を行い活性化された組織運営を行ってまいります。

### 【経営支援室】

会長方針「会員企業100%の黒字化を目指して」の方針推進にむけ、会員企業の業績向上を目的とした支援活動として、経営相談等に積極的に取り組みます。またSA研修未受講者のPSVまでの修了促進とTT研参加促進を行います。

### 【20周年事業推進及び千葉全国大会支援室】

東京経営研究会は1995年の設立から本年20周年を迎えるにあたり、東京経営研究会20周年記念事業として特別例会等の運営事業の推進を行います。また5月の千葉経営研究会主幹の全国大会IN千葉の運営準備に対する支援を行います。

## 重点課題

### 会長方針「会員企業100%の黒字化を目指して」の方針推進

#### 経営支援室の活動について

##### ●入会面談について

総務委員会の入会面談にオブザーブとして立ち会い、入会後の適切な学びの場を提供及び支援してまいります。また SA/SC/PSV/TT など可能思考研修の参加促進を行います。

- 1) 入会面談オブザーブとインタビュー
- 2) 入会後の新入会員へのフォロー

##### ●会員企業の支援活動

会員企業の更なる成長と発展の為、経営支援室として実践的なアドバイスを行ってまいります。

- 1) 経営相談
- 2) 企業訪問
- 2) 経営計画書作成の推進アドバイス

#### 各委員会の活動について

##### ●例会の開催

各委員会はテーマに基づいた例会を開催します。

##### ●委員会勉強会について

「共に学び共に栄える」経営研究会の理念にのっとり自社の業績向上に繋がる勉強会を開催します。

- 1) 公開勉強会  
各委員会のテーマにのっとり委員会で企画した学びの場を経営研究会会員企業に全体に告知し学びを共有します。
- 2) 委員会勉強会  
委員会メンバーを軸に企業訪問、経営発表、ベンチマークなどを行う勉強会です。

#### 経営発表大会参加推進について

経営研究会の会員にとって経営計画書の作成と実践は自社の業績向上のための重点課題です。経営計画書の作成と発表を通して自社の経営課題が明確になり、事業の業績の向上の推進力となります。

- 1) 全国経営発表大会もしくはプレ経営発表大会に各委員会から2名の発表者を決定し発表を行ってまいります。
- 2) 新入会員は入会から1-2年以内に必ず経営計画発表大会に参加することを前提とします。会員企業として自社の事業紹介と内容を発表していただくことから新たな経営活動の交流の場をつくるなど会員としての存在価値を高めて頂きます。