

2026年度 経営方針

理事長

2025年度は「NOMA NEXT」や「中期事業計画（方針）」をベースに、これらの具現化と目標達成に向けた取り組みを継続してきました。なかでも急速に進展するICT化の流れに対応し事業を強化すべく、NOMAの歴史上大きな転換点となる事業部制への組織変革を断行いたしました。また、道県の一括受託事業の複数失注に伴う事業収入の減少を受け、「中期事業計画（方針）」のローリングを行い改めて事業方針や課題・施策などを提示いたしました。上期は組織変革への対応で落ち着かない時期もありましたが、今は新しいステップへと着実に歩みを進めていることを実感しています。

2025年度上期の事業実績（収入・粗利）については、協会全体で予算には届きませんでした。経常損益においては前年実績を若干ですが上回る結果となっています。しかし、これは縮小均衡とも捉えられる状態であり、この結果に甘んじることは到底できません。2026年度の捲土重来を期し、できることにはどんどんチャレンジしていかなければなりません。現在、新しい組織体制にフィットさせるため業務システムやネットワークの革新を進めており、事業のDX推進とともに協会のインフラ改善に着手しています。合わせて昇級昇格や定年延長などの人事制度改革にも着手しており、「新しいNOMAづくり」は着々と進行しています。2026年度はこれらの変革を事業の成果に落とし込む年度と位置づけ、役職員一丸となって全力で目標達成に取り組んでいきましょう。

【重点方針・施策】

（1）収益目標達成へのこだわり

すべての事業において前年実績を上回る収益目標を掲げ、その達成を必達のゴールと定め、個人とチームの総力を結集して目標達成にとことんこだわる。

（2）営業力・企画力の強化

受託事業では、担当者のヒアリング力や提案力を磨き、顧客の信頼できるパートナーの地位を築いてゆく。主催事業においてはNOMAの特色や強みを明確化し、企画力を強化して新たな価値を社会に提供できる団体としての認知を広げる。

（3）新規事業への取り組み

既存事業の停滞感を打破するため、新しい分野やマーケットの開拓に積極的にチャレンジし、将来の事業の芽を見出す。

（4）DX推進

Fit To Standardを基本思想に据え、AIやクラウドなどを活用し事業や管理業務のデジタル化を進め、事業部制に適した業務フローの統一化・デジタル化を進める。

（5）交流の場づくり

一般社団法人としての本来の存在意義に立ち返り、人と人が交流する「場」づくりを再構築していく。クローズドな交流会・研究会をはじめオープンな集会・大会などへの取り組みを活性化し、デジタル化時代における新たな交流の価値を提供する。

2026 事業方針

(1) 会員組織化事業

協会の原点であり使命とも言える「対話と交流の場づくり」について具体的な構想を描き実行する。「創る」「繋げる」「発信する」を行動指針とし、会員とのネットワーク基盤の活性化を図る。会員サービスの品質向上を目的として、前年度より取り組んでいるオウンドメディア「D-OMNi」を立ち上げ、情報発信力を強化するとともに新しいNOMAを効果的に広める機能として確立する。あわせて会員専用サイトを刷新し、個々の会員に対して適時・的確に情報を届けるために必要な要件を整備する。時流にふさわしいテーマを設定した課題解決型の研究会を全国横断型で開催することで、各地域の会員の「交流の場」を形成し、有益な情報の発信・提供・共有を積極的に推進する。

(2) 調査研究事業

「公益目的支出計画」の履行対象事業として、時宜に適った定点自主調査および社会的関心の高い重点課題自主調査、ならびに経営分野の研究に対する助成を実施する。協会の事業開発に結び付くテーマを意図して取り組むことで協会独自の知見を磨くとともに、その成果を広く社会に発信ならびに還元し社会的評価の向上に努める。

- ① 定点自主調査を実施し、報告書を刊行して成果を広く社会の公益に還元する。
- ② 重点課題自主調査を実施し、報告書を刊行して成果を広く社会の公益に還元する。
- ③ 経営科学研究奨励金助成研究を公募し、成果を還元しつつ事業に活用する。

(3) 診断指導事業

地方自治体の行政診断や人事・人材育成の見直し業務等（人事評価制度を含む）を公務協力Gや人材開発Gと連携して推進することにより、相乗効果を生み出し顧客に提供できるサービスの範囲を広げる。

昨今ニーズが高まっている業務量調査・エンゲージメントなどにも注力する。加えて、コンサルティングをマネジメントするノウハウを蓄積し、外部コンサルティングファームや外部コンサルタントとの協業のための体制づくりを行う。

以上の取り組みを通して、事業の規模を拡大させ、内部コンサルタントの増員を目指す。

(4) 能率普及事業

「自治体総合フェア」「企業立地フェア」「ホスピタルショウ」は、引き続き同時開催となる。ヘルスケアや地域活性化などを主要テーマに据え、連携セミナーや企画展示、特設イベントを複合的に展開し、同時開催による相乗効果を最大限に引き出す。さらに、出展者・来場者・関係諸団体が交流できるコミュニティの場を創出し、情報共有とネットワーク形成を促進するとともに、出展者に対しては顧客ニーズに即した付加価値やサービスを提案・提供し、出展効果の最大化を図る。これにより出展者の満足度向上を

高めるとともに、営業力を強化し事業の収益性向上を実現する。そして、展示会のハイブリッド型での継続開催や、新規オンラインイベントの開催など DX・デジタル化を進展させる。最後に、今年度も新たな展示会モデルの構築を推進し、地方分散型の小規模展示会のほか革新的なアイデアを積極的に実現化し、事業の強化を目指す。

(5) 経営教育事業

近年、収益面で厳しい状況が続いている実態からの脱却を目指し、2026 年度は各事務所単位で参加者増を目指した「重点分野・テーマ」を個別に設定し企画を投入する。特に生成 AI を活用した実務面でのノウハウには注力する。それらの取り組み状況や結果については、全国で横展開を行い ALL-NOMA の視点で新たな集客獲得に活用する。特別分野については、企画から普及等までを新たな業務フローのもと実践し、収益性の向上を目指すとともに、次年度のセミナー一元化に向けた運用を試行する。

また、新システム「manaable」の導入を軌道に乗せ、協会の新基幹システムや刷新したホームページとの連携を行い、業務フローの再構築を実現する。

一元化の推進にあたっては、従来の「事務所単位の成長」から「分野単位の成長」への視点転換が不可欠であり、管理・運用体制の整備を行う。同時に、DM データと DM 計画の一本化も完了させる。

(6) 人材開発事業

引き続き「各地域の特徴（強み）を活かした受注活動」を継続して展開する。その中でも成功事例で横展開できるものを重点的に行っていく。特に JA やポリテクなど全国的な顧客については引き続き積極的に進める。

営業スタイルの革新として、中期計画で記していた Web マーケティング、プル型営業導入の初年度とする。今年度は各事務所で試行と改善を行っていき、知見を深めていく。そのための職員のスキル向上を目指した勉強会や情報共有を、これまで行ってきたマネジメント・研修・人材育成の勉強会や情報共有の場づくりに加える。

加えて、長年の蓄積・ノウハウや関連企業・団体などを総ざらいし、資源として活用しやすい環境整備を行う。

(7) 資格検定事業

「マネジメント検定」を事業の中核として位置づけ重点的に推進する。普及活動では、前年度に実施した Web 広告の効果検証を徹底し、より効果的な Web 活用による広報活動を展開し、認知度拡大と一般受験者の獲得に取り組む。さらに、大学・企業への主体的な訪問活動に加え、過去合格者に上位級資格への受験を促す場として合格者限定の特別講演会を開催するなど、多方面からのアプローチにより収益の向上を目指す。

昨年度終了となった「ファイリング・デザイナー検定」「電子ファイリング検定」においては、「文書情報管理」に関する冊子等の制作や、上位資格取得者対象の「情報資産管理指導者養成講座」の開講など滞りなく実施し、事業を完了させる。

検討を続けている新規資格検定の開発については、類似検定試験の増加などにより検

定事業を取り巻く環境は一層厳しさを増しているが、外部環境を含めあらゆる状況を総合的かつ的確に把握し、開発に向けた対応を進めていく。

(8) eラーニング事業

eラーニング事業は収益だけでなく、顧客との接点づくりのツールとして活用していく。リスティング広告などを活用した直販を増加させることにより、これまでNOMAの顧客ではなかった層を開拓し、それをきっかけに深耕を図りながら事業展開を行っていく。そのために昨年度開設したHPを有効に活用する。

コース開発については、外部調達によるコースの拡充を積極的に行い、魅力あるコースラインナップを実現するとともに、オリジナルコースのアップデートは適宜行っていく。オンラインサポート業務については、動画制作に特化した形で業務協力を行うとともに、専門スキル等を最大限活かす効果的な事業対応を行っていく。

(9) 公務公開研修事業

事業部の柱である公務セミナーにおいては、収益目標の達成を基本とし、更なる実績拡大を図るため、セミナーの質と量を一層強化する。既存セミナーの品質向上を進めるとともに、各種分野において新規セミナーを積極的に投入する。特に法改正などの実務上、変化が求められる訴求力のあるテーマには注力したい。閑散期を除き、各事務所が保有する教室や配信室を最大限活用し、企画を配置することで収益拡大を目指す。

経営教育事業(民間セミナー)と同様に新システム「manaable」の導入を軌道に乗せ、協会の新基幹システムや新ホームページとの連携を行い、業務フローの再構築を実現する。一元化の推進にあたっては、従来の「事務所単位の成長」から「分野単位の成長」への視点転換が不可欠であり、管理・運用体制の整備を行う。同時に、DM データとDM 計画の一本化も完了させる。

(10) 公務協力事業

2026年度が様々な面で「雲外蒼天」を体感できる1年となるよう、次に掲げる方針のもと事業拡大を実現する。

継続的な事業拡大をねらいとして「NOMA独自の人材育成／組織教育体系の構築」「人材確保・定着につながるサービスの開発」を実行し、併せて階層・職増別／年次研修等を体系的に整理し、NOMA独自のトータルソリューションを打ち出していく。これらと併せて、刷新・統合する事業部統一チャンネル(ホームページ、メルマガ等)を最大限活用し、タッチポイントの拡充と顧客アプローチの更なる充実化を図る。

駐在型の包括受託事業(全国事業室)においては、顧客の期待を超えるソリューションを提供できるようニーズや期待役割の変化を機敏に捉え、それに対応し継続受託に努める。これらを事業部として推進するため「内部教育の充実」「講師／コンサルタントの発掘・育成強化」等を実行するとともに、事業部内で業務フローの再構築並びにDX化を実行する。

(11) 総括管理

事業部制への移行に伴い、全国の事務所連携を基本とした機能強化を追求していく。特に経理・財務面(給与・退職金を含む)においては、属人化の傾向から脱却するため、全事務所の維持・補完体制を早期に確立し安定した業務推進を可能とする。DX 推進(基幹システム)の進捗にともない業務はもちろん、人事・労務管理の効率的な運用についても突き詰めていく。

前年度から着手している Web サイトの刷新・実用化のタイミングを起点に存立基盤である会員をはじめ理事・評議員・参与などステークホルダーとの関係性の土壌を掘り起こし、協会運営の基盤を強固はもとより事業取引につながる関係生を構築する。

別途、会員組織事業の方針にも記した、言わば「組織活性化事業」の確立についても具体的に指向していく。