

令和元年度（2019年度）経営方針
「経営」「科学」「人間」—『共創』による新しい価値創造に挑戦

理事長

協会は、この度創立70周年を迎えました。これまで幾多の困難に遭遇しながらも、会員はじめ外部の方々のご支援ご協力と、役職員の不断の努力によって今日を迎えられたことに思いを馳せ、これからの10年、さらには100周年に向けて飛躍を期したい所存です。

国際情勢、経済動向、社会や産業の構造、そして科学技術の進歩など、協会を取り巻く環境は激変し、潮流は激動しています。これを機敏にキャッチして事業活動に反映し、本質を探究して実力を培い、改革や刷新に向かって挑戦し続けることが協会の永続と発展のために不可欠です。

このような認識に立って、協会では今般「基本理念」を充実させ、「ビジョン」を新たに掲げて内外に提唱いたしました。これを踏まえ、平成31年度は、「経営」「科学」「人間」の連環のなかでその調和をはかり、「共創」を基軸として、すべての事業活動にわたって開発、開拓、刷新、新機軸に挑戦して社会に有用な資産を創出すること、公益的活動としてこれを社会に還元することを通じて適正な収益を確保していくことを経営方針といたします。以下の「経営方針重点事項」は、この経営方針のもとに、取り組むべき方向を示しております。

協会は、すべて「人」が命の「知識集約型」組織です。独善に陥ることなく、内外共に柔軟かつ弾力性をもって人との連携を助け、丁寧かつダイナミックに行動して成果をあげていくことを求めます。協会が名称としており、すべての活動において「経営」を視座に据えてその未来を指向していくことが重要です。知識の修得や理論の探求と共に、先進情報とも組み合わせることでコンセプトを示す能力、そして社会から認められる素養、すなわち高い識見、豊かな教養、深い洞察力を備えた力量のあるエキスパートとして、役職員一人ひとりが研鑽を重ね、失敗を恐れずに経験を積んでいくことを期待します。

協会は、創業の理念を継承しつつ、創立70周年を機に新しい飛躍を期して叡知を結集し、未来に繋げ発展させてまいります。社会的影響力がある協会として常に誇りと自覚を持ち、丁寧かつ的確に対応し、積極果敢に挑戦し続けていく所存です。

【経営方針重点事項】

- (1) 「交流」と「連携」の拡充
あらゆる枠組みを超えた「対話と交流の場づくり」などネットワークを拡充して「事業基盤」を助け、新しい知見や価値を追求する創造的な事業活動を推進する。
- (2) 変動や変化への対応
多様性の尊重、SDGsなど変動や変化を捉えて「事業ニーズ」を的確に把握し、社会に潜むニッチやギャップなど新たなテーマや領域への事業活動に取り組む。
- (3) 経営イノベーションの追求
科学技術の進歩を理解し、人間の叡知との調和から時代に即応した「事業モデル」を創出して、経営イノベーションを追求する新機軸の事業活動に挑戦する。
- (4) 存立基盤の強化
入会の促進、事業収益の確保、コストパフォーマンスの向上、効率化の追求などによって存立基盤を強化し、成果を出して社会に発信や還元する活動を展開する。
- (5) 社会的評価の向上
法令を遵守し、社会規範を尊重して事業を推進し、社会的評価の向上に努める。

【事業方針】

1. 会員事業

会務を忠実に遂行するとともに、全協会的にあらゆる機会を通じて入会を促進し、存立基盤を強化する。会員との関係強化のため「対話と交流の場づくり」を意識した、地域本部・センター単位の「会員研究会」「交流研究会」などの組織的事業を活発化させ、「発信と提言」「双方向性」「相互交流」を図っていく。会員制度については、実態に即して、定款の範囲内での改定を図る。

- (1) 年間を通じて、全協会的に入会促進活動を具体的に展開する。
- (2) 会員との関係強化と入会促進のために、会員（交流）研究会を積極的に開催する。
- (3) 現行会員制度の改定の検討に着手する。（会員種別ならびに会員適用基準等）

2. 調査研究事業（顕彰含む）

「公益目的支出計画」の履行対象事業として、引き続き時宜に適った定点自主調査、ならびに社会的関心の高い重点課題自主調査を実施する。創立 70 周年を期して、経営分野の研究に対する助成を拡げ、広く奨励する。その成果を広く社会に発信ならびに還元し、認知度を拡大するとともに、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

経営研究センターと地域本部の連携により、企業団体の経営診断・コンサルティング案件、地方自治体の行政診断案件および人事評価制度（再）構築を含む人事・人材育成見直し案件の他、内部統制、地方創生・地域振興等の案件獲得をめざす。診断・コンサルティング案件を担当するコンサルタントの育成と拡充を図るとともに、外部との協業を積極的にすすめ、受注拡大と質の向上に注力する。簡易版能力自己診断システムなど Web を使った調査を効果的に活用し、診断指導事業の充実に努める。

4. 能率普及事業

わが国の将来に関わる重要な政策課題である医療・福祉・公共・環境・情報等について、展示会・カンファレンス等を総合的に構成し、広くオープンなコンベンション事業を展開する。永年にわたり積み上げられた関係と支援協力構造を維持発展させるとともに、2020 年”東京オリンピック・パラリンピック”開催に伴う会場の変更（開催規模縮小の不可避）等を見据え、事業規模に見合った収益の確保をめざす。

医療福祉分野—地域包括・医療ケアなど、医療を取り巻く新たな環境の変化を捉え、健康・医療・福祉分野が抱える課題の解決に向け、最新情報の発信および情報交流の場を提供する。なお、看護フェアについては、メインである総会の開催地等の関係から、同総会主催者からの申し出により、当年度に限って開催を見送る。

産業・公共分野—地域社会に活力を与えるイノベーションを訴求し、住民サービスの向上や地域活性化等、自治体が抱える諸問題の課題解決を提供する場、行政・自治体関係者の協働・連携づくりの場を提供する。

ビジネス分野—激変する社会情勢に対して、今後の経営に必要とされる諸課題の解決に向け、最新かつ的確な情報の発信の場を提供する。

5. 経営教育事業

企業・病院・学校・社会福祉法人などを対象に、経営実務の習得、専門力の向上を目的として、大会、研究会、セミナーなどを開催する。各々の事業テーマが本会の政策意思の発信であることを意識し、タイムリーかつ有効な情報交流の場づくりや、参加企業（団体）および受講者との弾力的なネットワークづくり等から新機軸の創造に取り組み、事業の質的向上と量的拡大をめざす。

6. 人材開発事業

企業、病院、学校その他民間法人が独自で実施する社内研修、人材育成施策、組織開発、制度改革等に関して、イノベーション推進の視点から企画提案を積極的に行なうことによって受託の拡大を図り、指導・コンサルティングを通じて有効なソリューションの提供に注力する。市場や顧客ユーザーとのリアルな接点を常に拡充していくとともに、変化する時代のニーズに伴い発生するさまざまな課題や要請に対してきめ細かく丁寧に対応し、事業の拡大と深耕をめざす。

7. 通信教育事業

「主催講座（受講者の参加型）」「内部研修（講師の派遣型）」とともに、自主・自在に学習できる有効な教育研修形態である通信教育講座を社会に提供し続けていくことは、協会の重要な公益的使命であるとの考え方から、引き続き事業の活性化に取り組む。数年来重点的にめざしてきた企業（団体）からの指定受講に加え、従来からの主流である自己啓発による受講にも注力し、人材開発事業や検定事業とも連携しつつ、eラーニングも含めた提案力ならびに営業力を強化する。引き続き業務プロセスの改善と効率化、ならびに外部委託の推進などによって管理業務の軽減とコストの削減を図り、真に有効な資源の投資に注力する。併せて提携団体や外部団体との連携を強化し、新たな販路の開拓や資源の共有化など協働関係の構築とその強化をめざす。通信教育業務システムのアップデート（システム移行）を実施するとともに、マイページの開設など受講者の利便性向上策を実現していく。

8. 資格検定事業

「経営学検定」の受験者増をめざし、引き続き大学・専門学校および企業団体への普及活動に注力する。通信教育事業や人材開発事業と連携し、他団体と差別化できる人材育成ツールとして、企業（団体）のマネジメント研修や選抜研修における指定や採用獲得をめざす。企業団体への導入を一層すすめていくため、新たに経営学検定試験を CBT 化するための準備に着手する。「ファイリング3検定」については、引き続き CBT 方式による試験の定着化をすすめるとともに、3検定7グレードの構成を整理統合する方向で検定試験の再構築に着手していく。

9. eラーニング事業

全協会的に普及活動を推進していく観点から、地域本部へのフォロー体制の強化や業務処理の効率化をすすめ、受託コンテンツの開発、LMS の導入支援、ブレンディング研修など、多様なニーズにスピーディーに応えられる体制を構築する。協会の特色が出せるようなオリジナリティに富むコンテンツを開発してコース化するとともに、幅広いニーズに応えられるラインナップをスピーディーに構築していく。eラーニングコース単独の販売拡大はもとより、集合研修や通信教育などとの効果的な組み合わせにより新たな価値を創り出し、次世代の教育手法として全国的に普及活動を行なう。外部パートナーとの協働も積極的に行ない、ビジネスチャンスを拡大していく。

10. 公務能率推進事業

行政・自治体対象のセミナーや研究会の開催、庁内研修への講師の派遣、施策の実施協力等を行なう。これまでに培った高い評価と信頼のもと、行政管理講座、研究会、庁内研修、一括受託事業、調査研究、診断コンサルティングなど事業の総合性と連携を強く意識し、協会「NOMAブランド」の確立と定着をめざして、複雑かつ高度化しているニーズに対して有効な情報発信と積極的な提案や協力により、的確なソリューションの提供を推進する。

公務公開一大会、研究会、行政管理講座等を通じて、「対話と交流の場づくり」を積極的に推進する。行政実務や政策スキルの習得により、地方自治体の専門力、政策力、実務力の向上に寄与するため、有効なプログラム企画に努め、的確かつタイムリーに情報を発信していく。

公務協力一地方自治体の職員研修の企画と実施、ならびに施策や業務の推進に対する協力を行なう。現有のスキル・ツールやノウハウ、専門指導者やアドバイザーを活かし、官民さまざまな情報を組み合わせて新機軸の開発やオリジナリティな提案を行なうとともに、新規顧客を積極的に開拓する。一括受託事業は、収益性、県下市町村への影響力、県相互に交換された情報や協会に対する評価などを慎重に見極め、受託の継続と大型新規案件への対応を原則として、前向きに取り組む。

11. 総括管理

法人経営適正化の観点から、内部統制や業務の運用基準・ルール等に関する協会内部への啓発を図り、的確に運用をすすめる。創立70周年を期した協会の取り組みを着実に実行し、その意義や方向性を内外に周知する。風通しが良く働きやすい職場づくりに努めてモチベーションと活気に溢れる風土づくりをめざすとともに、あらゆる面で協会が法人として社会の公器に相応しい意識と能力の強化向上に注力する。

- (1) 内部統制基本方針に基づく制度（コンプライアンス、内部監査、内部通報、基準とルール、資産管理等）を適正に運用し、組織としての対応力を高める。
- (2) 民法の改正、改元、消費税率の改訂など法制による諸課題を着実に実行する。
- (3) 業務処理の電子化（電子会議、電子決済、ペーパーレス、キャッシュレス等）をすすめる。
- (4) 部分改正を行なう人事制度を着実に運用する。
- (5) 協会全体を見据えた広報機能の戦力化、有効化ならびに適正化を図る。

12. 地域本部

【東京本部】

「共創」を基軸に、柔軟かつ弾力性をもって人との連携を助け、開発・開拓・刷新・新機軸に積極果敢に挑戦する。あらゆる機会を捉えて入会を促進し、会員の拡大に努める。主催事業（セミナー等）は、変化に対応して多様な視点をもって事業に取り組み、絶えずスクラップ&ビルドにより適正な収益の確保をめざす。受託事業（講師派遣等）は、各種ニーズに対してその本質を見極め、的確かつスピーディーに対応する。あらゆる人的ネットワークを駆使した事業の拡充と深耕をめざすとともに、新たな顧客開拓と市場開発を積極的に推進する。すべての事業を通じて、将来を見据えた職員の能力向上に取り組む。

【関西本部】

関西本部のすべての事業において「共創」を基軸とし、事業の新しい仕組みや付加価値を伴った開発、刷新、新機軸に挑戦しながら収益と事業基盤の安定を確保する。従来

から積極的にすすめてきた「対話と交流の場づくり」など、外部ネットワークからの人的・情報資源を有効に取り入れ、顧客基盤を拡げながら全事業の活性化と伸長をめざす。

重点的には、

- (1) あらゆる機会を捉えて入会を促進し、顧客基盤を確立する。(目標 200 会員)
- (2) 人材開発、公務協力、通信教育、e ラーニング各事業の営業力強化により、顧客数を拡大し受託件数を増加させる。既存あるいは新規の交流・研究会などから得られる人的ネットワークをおおいに活用し、市場と事業領域の幅を広げる。
- (3) セミナー事業は、経営に影響を及ぼす新しい潮流を取り入れた新規講座の開発に取り組む。行政関係では、国の施策や法改正の動きを的確に捉え、タイムリーな企画により受講者数の増加をめざす。
- (4) 将来を見据え、次代を担う人材の成長と、職員一人ひとりの専門性およびマネジメント力の向上に注力する。

【中部本部】

内外を問わず、交流と連携によるネットワークの拡充により事業基盤を拡げ、強固な事業体制の確立をめざす。職員全員が有効情報の共有と活用により、その土台となる会員、既存顧客との関係深化および入会促進、新規顧客の獲得を中部本部全体の重要テーマとして取り組む。セミナー事業、民間・自治体への研修協力事業など基幹事業の企画、募集、提案、運営、事後フォローに至る一連の業務を刷新するとともに事業管理を強化し再び成長軌道に乗せる。新機軸事業の開発については、全事業で積極的に挑戦する。新規事業である e ラーニング事業の獲得にあたっては、研修協力事業の顧客を中心にあらゆる機会を捉え他研修のコンテンツと併せた提案を行ない受注につなげる。以上のことを達成するためには、職員の個の力、特に中堅・若手職員の職務能力向上が最重要と考え職場全体での育成をすすめる。中部本部全職員がそれぞれの職責を全うし、事業目標の達成をめざす。

【九州本部】

内外を問わず、交流と連携によるネットワークの拡充により事業基盤を拡げ、強固な事業体制の確立をめざす。職員全員が有効情報の共有と活用により、その土台となる会員、既存顧客との関係深化および入会促進、新規顧客の獲得を九州本部全体の重要テーマとして取り組み、安定した収益基盤をつくる。事業別では、企画から募集、運営に至るまで内容を刷新する 6 月の展示会事業（旧称/ビジネスショウ&エコフェア）の採算を黒字化する。前年度、大きく伸長する見込みである経営教育セミナー事業をさらに拡充し、収益の柱の一つとして育てる。収益基盤である人材開発、公務協力の両受託事業は企画と普及の強化により収益の拡大を図り、併せて新規事業である e ラーニング事業の普及も積極的に行なう。新機軸事業の開発については、全事業で積極的に挑戦する。以上のことを達成するためには、職員の個の力、特に若手職員の職務能力向上が最重要と考え職場全体での育成をすすめる。九州本部全職員がそれぞれの職責を全うし、事業目標の達成をめざす。

【北海道本部】

「共創」を基軸に、柔軟かつ弾力性をもって人との連携を拡げ、開発・開拓・刷新・新機軸に積極果敢に挑戦する。道庁を中心にその関連団体との緊密な関係を継続してさらに向上させ、新たに派生するテーマや事業領域に取り組む。他本部やグループ各社との連携を強化し、総合力を結集して既存事業の拡充・深耕を実現するとともに、あらゆる人的ネットワークを駆使して、入会促進、新規講師・新規顧客の開拓を積極的に推進する。すべての事業を通じて、将来を見据えた職員の能力向上ならびに人的継承に取り組む。

以上