

---

## 提案すること、みんなで考えてやりたいこと

- 提案

- 組織、みんなのキャリアプラン、給与体系の見直し
- 見せかけのものではない、役割と責任を表した組織図の作成

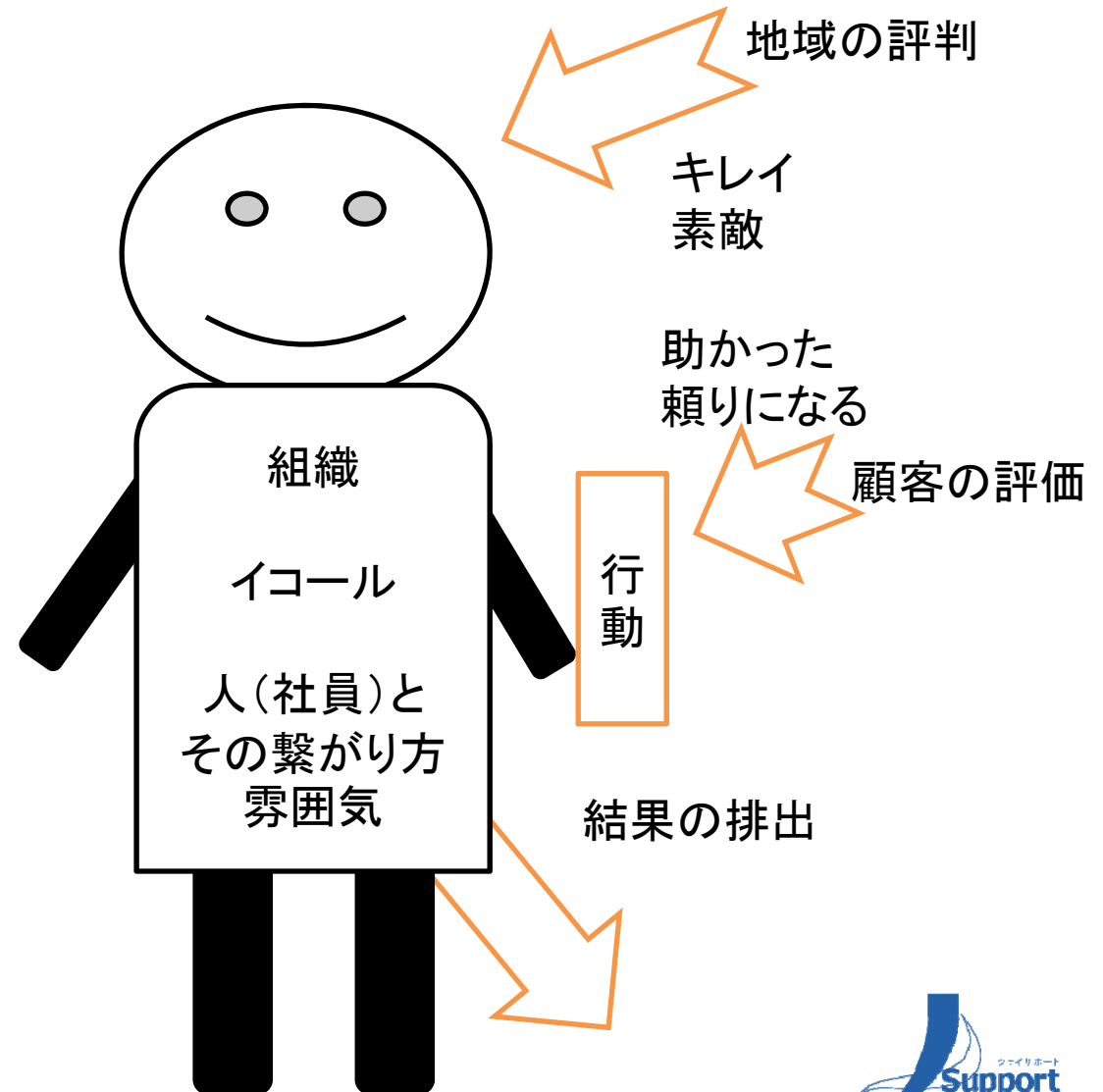
- みんなで考えたいこと

- どこに向かっているのか？ここ1～3年、重点的にどのような問題を解決していくのか？自分たちはどうなっているのか？どんな価値やサービスを顧客や社会に提供するのか？

# 組織とは？

## Jサポートの組織に対するとらえ方

- 組織とは？
  - 会社そのもの
  - ブランド
  - 社員と、その繋がり方、雰囲気
- 仕事とは？
  - 組織の行動
- 結果とは？
  - 出てくる物
  - 追う物ではない



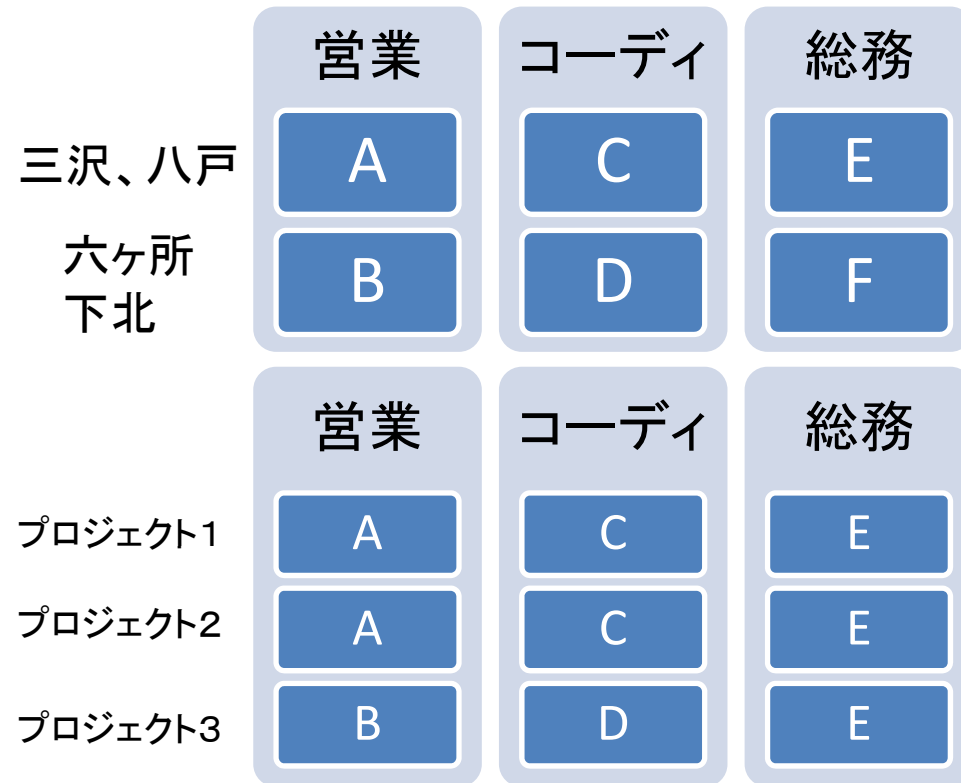
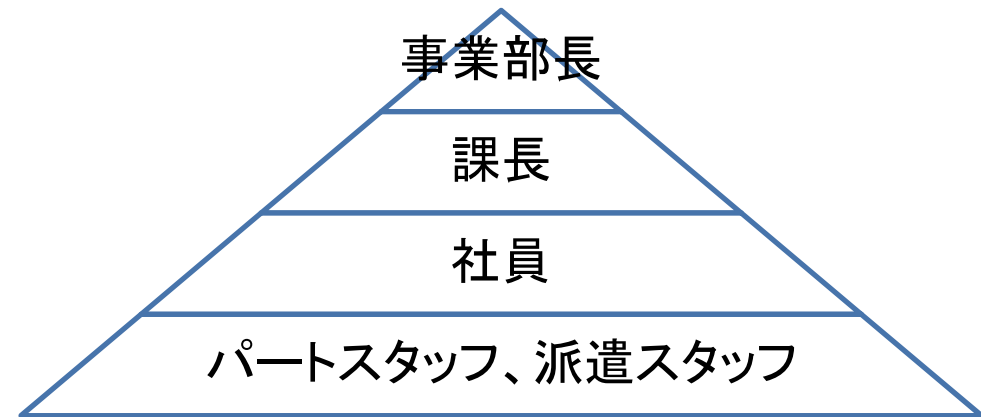
# では、組織図とは？ 組織図の種類と特徴

## 組織の種類

**ヒエラルキー型:**ピラミッド型組織。  
トップダウンになることが多い。

**マトリクス型:**営業、制作などの機能が縦軸、地域、サービスなどの事業が横軸に来る組織。縦軸と横軸に上司がいるのでコンフリクトが発生し易い。でかい組織むけ？

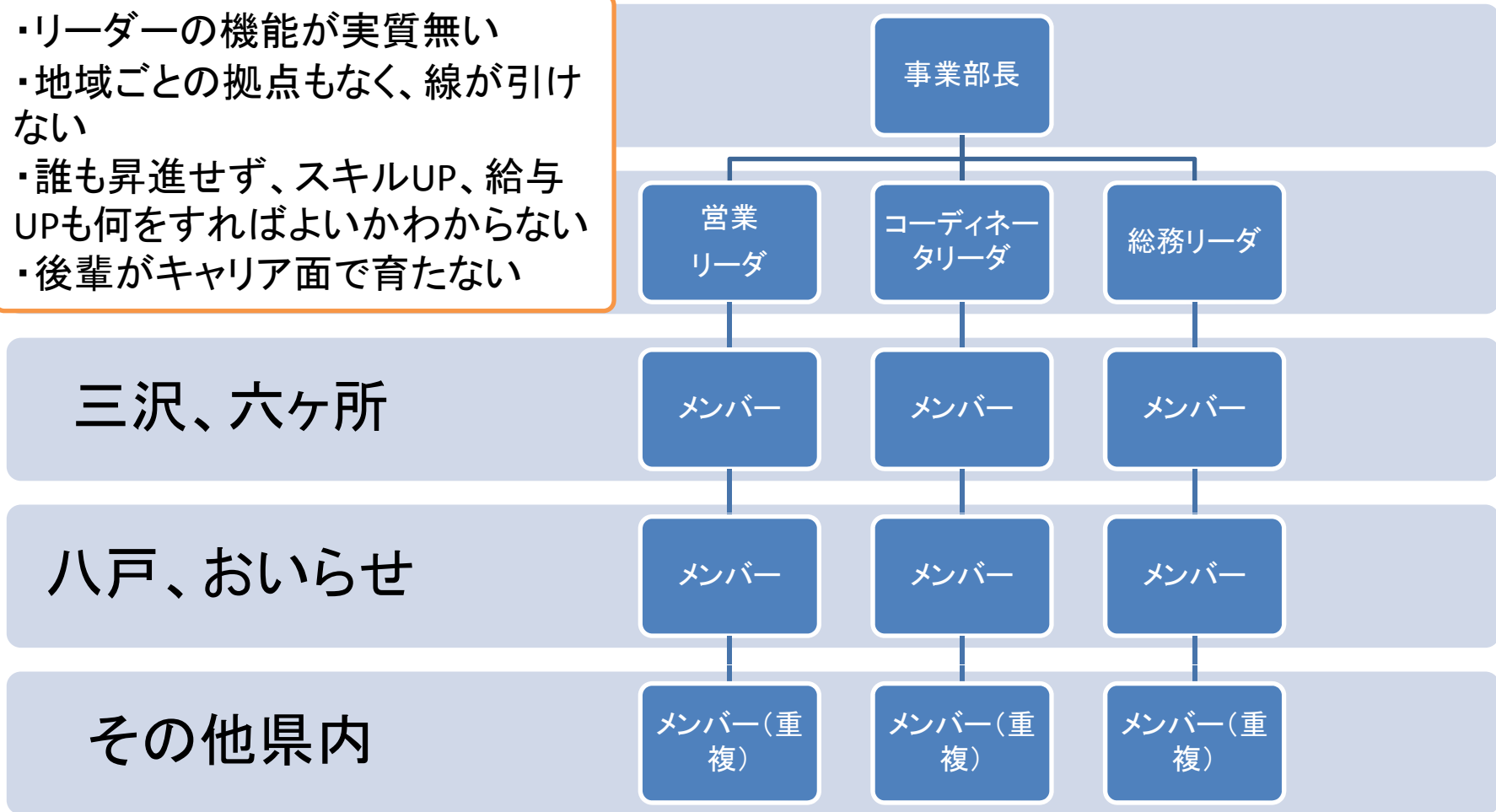
**プロジェクト型:**機能別にチーム分けした後、プロジェクトによって適任者が集まり形成する組織。チームで専門性を高められるが、スケジュールや会計管理が難しい



# Jサポート現状組織

## ・マトリクス型組織

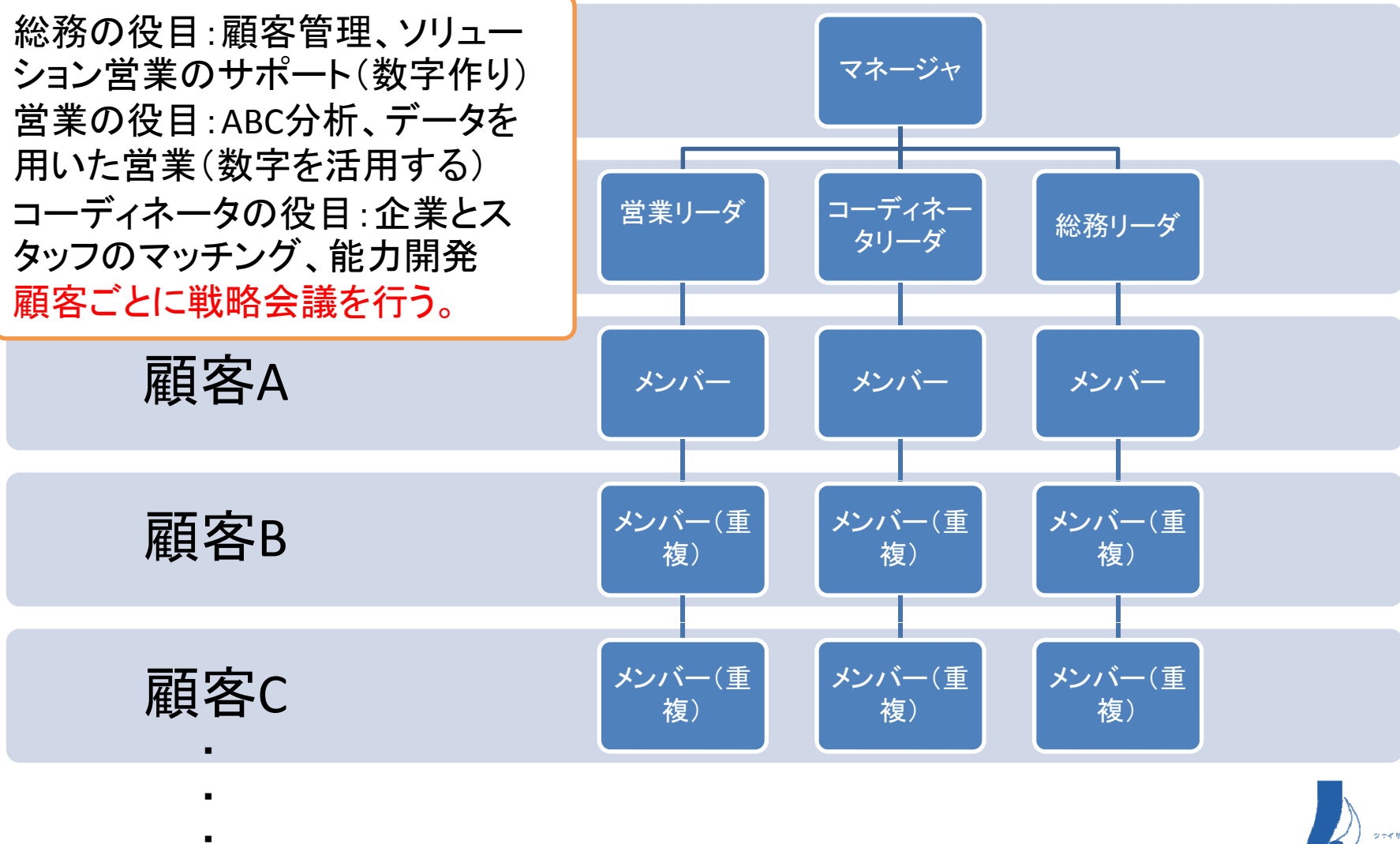
- ・リーダーの機能が実質無い
- ・地域ごとの拠点もなく、線が引けない
- ・誰も昇進せず、スキルUP、給与UPも何をすればよいかわからない
- ・後輩がキャリア面で育たない



# Jサポート2010年度・新組織案

## マトリクス+プロジェクト型組織

総務の役目: 顧客管理、ソリューション営業のサポート(数字作り)  
営業の役目: ABC分析、データを用いた営業(数字を活用する)  
コーディネータの役目: 企業とスタッフのマッチング、能力開発  
顧客ごとに戦略会議を行う。



# ビジネスステップ案

役職別	達成指標					
代表取締役	会社設立	経営計画管理	経営計画作成	経営管理		
役員	経営目標達成	事業計画管理	事業計画作成	PL&BS管理		
次部長	事業計画達成	事業運営管理	市場調査	部署売上管理	環境整備	
マネージャー	部署目標達成	運営指導	競合調査	横軸売上分析	マナー研修	
リーダー	チーム目標達成	単独運営	社内セミナー開催	自己数値設定	マナー指導	企業理念理解
スタッフ	自己目標達成	基本運営スキル	社内セミナー補佐	自己数値管理	ビジネスマナー	企業理念理解

---

## 給与規定

- 給与＋役職で評価＝役職、昇進、昇進意欲、部下が必要。
- 給与＋スキルランクで評価＝向上心、問題意識、モチベーションが必要。  
人数が増えた時点で役職を全うするスキルを有する。リーダー級など、名刺には載せないがスキル給を役職手当として付ける。組織が大きくなるまでの体制。

# みんなを決めたいこと (〇〇) の部分。P2を見ながら

財務の視点  
(数字や会計。  
目標に近い)  
みんなで確認

顧客数と層の拡大

顧客価値の向上

顧客の視点  
(ゴールに近い)  
みんなで意識

低価格、付加価値

高機能・Jサポ依存

高品質(ブランドと安心)

顧客の目線を持って

業務プロセスの視点  
(具体的実行)  
みんなで実行

生産方法  
•教室との連携  
•〇〇  
•〇〇

新商品、新提供方法  
•英語、PC関連サービス  
•〇〇  
•〇〇

サービスの質  
•〇〇  
•〇〇  
•〇〇

意欲的労働力(モチベーションの維持・向上)

学習と成長の視点  
(組織創り)  
従業員代表  
取締役会

社風  
•家族的、助け合い  
•個性とチームワーク重視  
•採用基準確立

技術  
•設備の充実  
•教育の仕組み確率  
•講習会、セミナー参加

制度  
•社員持株制度  
•各種手当  
•委員会、プロジェクト制度

---

SWOTを元にサービスの内容を詰めたいのですが

- まず、大目標を9個にバラバラ化し、それを業務レベルに落としこめるまでとことんバラバラ化します。
- たとえば、目的が「食を通して社内コミュニケーションと健康へ寄与する」社員食堂だった場合、食材に何をを使うか、1食の負担は？提供時間が何分で、そのための設備は？という業務レベルまで細分化し、実行します。

3、必要要素を、  
9個つなげてみる

1

強み;くず野菜もらえる  
弱み;人手に余裕無し  
機会;社員増、生徒増  
脅威;農家減少

スクランブル法による、コンセプト  
作り練習。目的：社員食堂で社内コ  
ミュニケーション+社員を健康に

2

どんな人物像に提供したいか？

主婦の社員、若い社員、たまに家族  
生徒さん

どのようなシーンで使うか？

お昼休みに話ししながら  
弁当面倒な時に月4回位  
毎日社員食堂で食べる

4、キャッチコピー、  
(コンセプト)を入れる

5 試しにここと上をバラバラ化

どのようなニーズとウォ  
ンツを満たすか？

健康、ヘルシー、低カロ  
リー志向  
旬のもの食べられる  
話題性が営業トークに！

---

# 試しにバラバラ化

要素1:

要素2;

要素3;

# みんなでSWOT (宿題)

雇用環境47位  
(求人倍率、平均賃金、最低賃金)

特に女性の所得は低い  
男性平均:184,449円  
女性平均:136,056円

三沢市は人口流入出が多い(6000世帯2万人弱が転勤族)

起業者少ない

人材会社少ない(協会登録13件、41位)  
ちなみに人口は28位

・強み

・機会

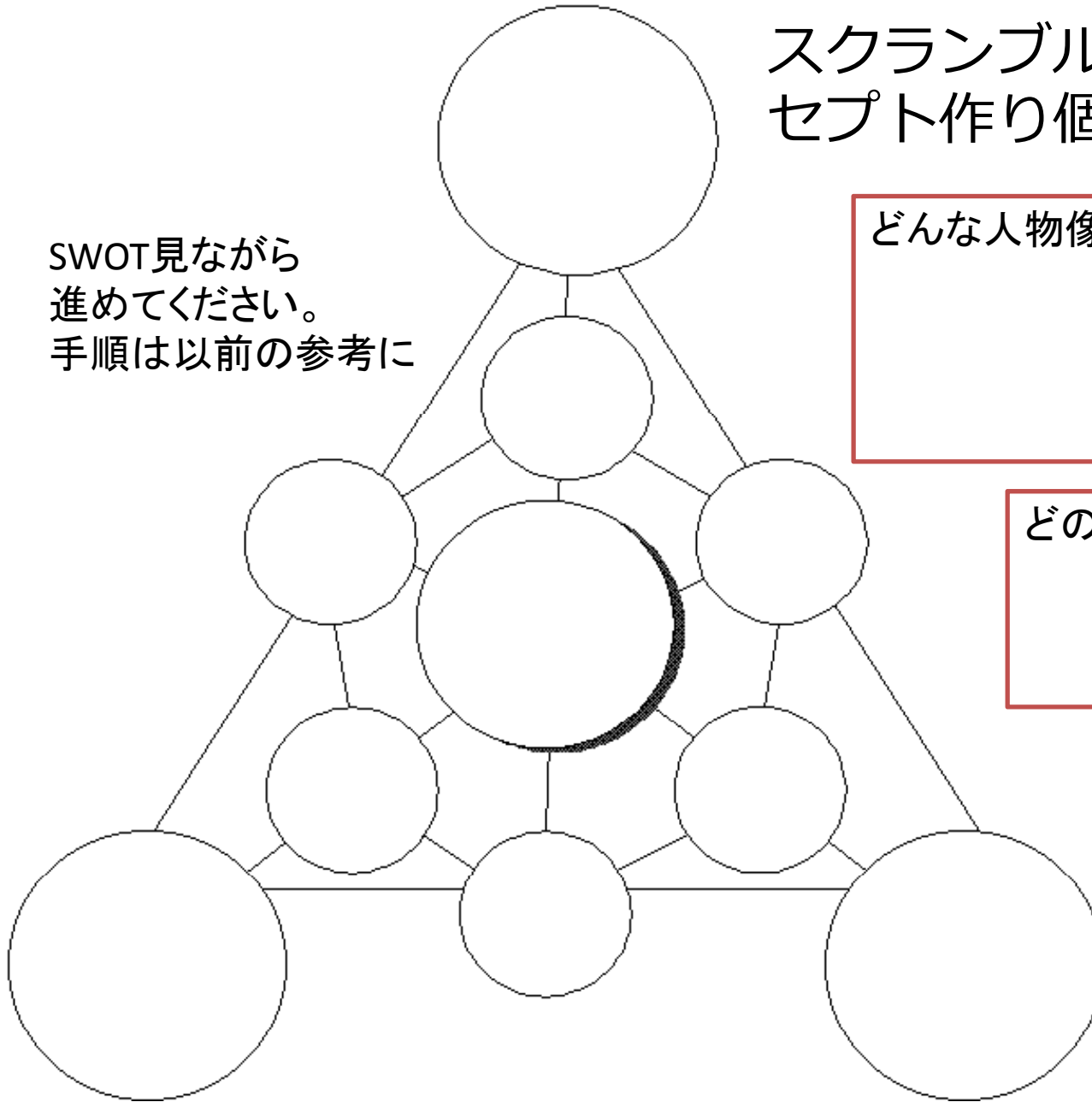
・弱み

・脅威

最重要経営課題は、

## スクランブル法による、コンセプト作り個々作業（宿題）

SWOT見ながら  
進めてください。  
手順は以前の参考に



どんな人物像に提供したいか？

どのようなシーンで使うか？

どのようなニーズとウォンツを満たすか？

---

さあ、バラバラ化（特に重要と思うことは赤線）フリーマインドでも良い。  
既存のもので出来るものと、新規でやるべきことが混在するのもよい。

要素1:

要素2;

要素3;

要素4:

要素5;

要素6;

要素7:

要素8;

要素9;

---

## 宿題提出後の動き

- 9月会議で個別発表、これを会社の方針とすり合わせ、まとめて、2010年頭（10月）に財務報告と会社の方向性を含め、発表します。
- 来年度一年でどこまでやるか決めます。
- 半期と来年同時期に、どこまで出来たか？顧客分析と財務でチェックします。
- もちろん、その際は反省材料にもなります。