

[HOME](#)

各グループのVISION目標と進捗状況

- [東グループ](#) »
- [石坪グループ](#) »
- [清藤グループ](#) »
- [朝倉グループ](#) »
- [軍司グループ](#) »
- [杉山グループ](#) »
- [早崎グループ](#) »
- [栗飯原グループ](#) »
- [橋本グループ](#) »
- [事業性検討グループ](#) »
- [ナレッジマネジメントグループ](#) »
- [広報グループ](#) »
- [CR／プロジェクト管理グループ](#) »
- [総務グループ](#) »

[HOME](#)

東グループ

重点注力戦略 [1-1](#) [2-3](#) [3-1](#)

年間行動方針



戦略1 医療・官庁・コストの専門家としての知見を深め、他に代えがたい能力を会得する。中期的には、各分野での業界1位を目指す。

戦略2 メンバー全員で、他を圧倒する提案書を作成し、新規受託を獲得する。

戦略3 各メンバーの業務量超過予測を事前にグループで共有し、グループ内でもお互いにバックアップする関係を築く。

戦略4 日本進出クライアント業務への積極的な支援を行う。

戦略5 キャリアプランを見据えた業務アサインの適正化を図る。

戦略6 多様な働き方を実践。

戦略7 建設計と外部アライアンスとの関係強化によるCR情報を拡充する。



最終更新日：2020年02月22日 最終更新者名：

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.プロポーザルへの積極的な参加。	着手中												
2.新規顧客へのCR訪問の実施。	着手中												
3.プロポーザル執筆者の拡大。	着手中												
4.複数メンバーのアサイン。	着手中												
5.業務アサインの適正化。	着手中												
6.在宅勤務の拡大。	着手中												
7.建設計と外部アライアンスの強化。	着手中												

石坪グループ

重点注力戦略 1-1 2-2

年間行動方針



戦略1 事業ドメインの拡大に向けて、AM・PM領域への理解を深めるために関連資格(宅地取引士、認定ファシリティマネジャー)の取得を奨励する。

戦略2 LCM視点での顧客発掘のため、レポートингのみで終了した顧客を抽出、改修CM業務開拓の営業対象とする。

戦略3 業務効率化のため、iPadやTeleOfficeなどの基本ツールの未習得者ゼロを目指す。発注仕様書などの成果品をGフォルダに分類・集約し、効率化とともに質の平準化を図る。

戦略4 メンバーの自己啓発の一環としての語学研修やイベントなどへの参画を奨励、支援する。

戦略5 技術伝承とリスク低減、世代間の相乗効果を期待し、ベテランと若手のペアによる業務推進体制を目指す。

戦略6 多様な働き方に配慮し、サテライトオフィス・在宅勤務など現在利用可能な「場所の自由化制度」の活用を奨励する。

戦略7 現在策定中のCR行動指針の実践、CRとの協同。



最終更新日：2020年03月01日 最終更新者名：石坪 章

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.宅地建物取引士、認定ファシリティマネジャー資格取	60%以上	着手											
2.保全計画等、レポートングのみで終了した顧客の抽	着手中			着手				着手					
3.IT関連基本ツール未習得者撲滅。	60%以上		着手										
4.発注仕様書、図面等の用途・業務内容ごとの分類と集	着手中			着手									
5.語学研修など自己啓発活動の奨励と支援。	着手中				着手								
6.業務におけるベテランと若手のペアによる業務推進体	60%以上					着手							
7.個人の事情に配慮し、現在利用可能な「場所の自由化	60%以上						着手						

清藤グループ

重点注力戦略 4-1 4-2

年間行動方針



目標 Vision2021の戦略4に沿った「グローバルな事業展開と人材確保」へのアクションを具体的に進める。

戦略1 グループの得意分野である「生産」「研究」「物流」「国際プロジェクト」を軸に他のCM会社を圧倒する提案力を強化する。

戦略2 グローバルプロジェクト体制（インバウンド+ASEAN）の強化を図る。

戦略3 医薬品・化粧品・研究所・物流施設のマネジメント技術のアップデートを行う。

戦略4 LCM（改修、遵法性、BCP）領域の業務からの新規顧客開拓を行う。

戦略5 東京、大阪のコミュニケーションを密にし、グループ全体の一体感のある運営を図る。

戦略6 各担当の時間デザインにおいて深夜残業、休日出勤が前提となるないようグループ運営でフォローする。

戦略7 「マネジメントサービス品質の向上」+「効率的に利益を生み出すビジネスモデル構築」を目指す。



最終更新日：2020年02月28日 最終更新者名：清藤

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.外資系インバウンドプロジェクトのチーム構成、ビジネスモデルの構築	着手												
2.海外プロジェクト（ASEAN地域ほか）の人員増強（技術の伝承）	着手												
3.医薬品・化粧品・研究所・物流施設のマネジメント技術のアップデート	着手												
4.LCM（改修、遵法性、BCP）領域の業務からの新規顧客開拓	着手												

朝倉グループ

重点注力戦略 [1-2](#) [2-1](#) [2-2](#) [3-1](#)

年間行動方針



- 戦略1** 現業の周囲にあるクライアントサポート領域（FFE、アート、グラフィック、コンセプト立案、引越等）における業務に積極的に取り組む。
- 戦略2** Gメンバー個々および相互の実績、経験、知見を知り、個々の更なる自己開発と各担当プロジェクトへの活用・展開を図る。
- 戦略3** IT機器・ツール・アプリの活用により、タイムリーな「報・連・相」「情報連携」を徹底し、業務のムリ、ムダをなくし、業務効率の向上を図る。
- 戦略4** 「言語と文化の相対性を理解し行動できる」グローバル精神を持ち、多様性への理解を深める。
- 戦略5** プロジェクト中心で、適材適所な、個々のキャリアプランを意識した業務アサインにより、個と組織の相乗効果による強固な組織基盤を構築する。
- 戦略6** Gメンバー個々の自由と責任の相互理解の元で、個々の「働き方」を尊重し、社外ワークプレイス活用、在宅勤務、ノー残業Dayを励行する。
- 戦略7** 現業のパフォーマンスが営業力や発信力に繋がることを再認識し、日々の業務品質をレベルアップし、クライアントから高い評価、信頼を得ることに注力する。



最終更新日：2020年06月20日 最終更新者名：

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.マネジメントサポート領域拡大への取り組み	着手中												
		大樹生命店舗RN関連他PRU単位で取り組み（LAN・TEL設備・引越対応） 神奈川大学関連他PRU単位で取り組み（FFE、アート、グラフィック他）											
2.事業企画プロデュース業務のためのアライアンス構築	着手中												
		神奈川大学関連他PRU単位で取り組み（MM地区にぎわい施設企画他）											
3.グループ内での技術情報会議	未実施												
		グループ会におけるPRU関連の技術情報共有（毎月1回）											
4.個人ポートフォリオの作成	未実施												
		個人ポートフォリオの作成 グループ会での供用・展開（毎月1回）											
5.IoT活用による「報・連・相」「情報連携」の徹底	着手中												
		JMメンテナンスの徹底（毎月） タイムリーな相互情報連携の徹底											
6.グローバル精神の醸成と多様性への理解の深化	未実施												
		グループ会等での勉強会（毎月1回）											
7.現業の枠に囚われない柔軟な業務アサインの推進	着手中												
		新規PRUを中心とする業務アサインのフラット化推進											
8.多様な働き方の実践	着手中												
		T-Web入力の徹底（毎週） テレワーク・在宅勤務の積極的な活用											
9.日常業務の品質向上	着手中												
		日々の業務品質向上のための取り組み											

軍司グループ

重点注力戦略 1-1 3-1 5-1

年間行動方針



戦略1 サテライトオフィス、WeWorkを積極的に利用して他業種との交流を図り、新規事業開拓を目指す

戦略2 施工計画、工程表作成、概算コスト算出のシステムを構築する。

戦略3 各種会議は、課題を事前に確認し、意見を持って参加し、時間短縮を図る。単純作業のアウトソーシング、外部アライアンス強化を図る。Web会議やWebチャットツールを積極的に利用し、効率化を図る。

戦略4 世界各国の文化を吸収するため、外資系等の企業と友好を図る。外国の方との交流を深め、日本と海外の文化の違いを学ぶ。

戦略5 他グループまたは、人との垣根を超えた交流を図る。グループ内のフラット化を図るため、コミュニケーションを活発に行える環境をつくる。

戦略6 在宅勤務、フレックスタイム、サテライトオフィス、シェアオフィス、WeWork等を利用し、業務の効率化を図る。

戦略7 WeWork等を利用して他業種との交流を図り、認知度を深める。



最終更新日：2020年02月10日 最終更新者名：

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.サテライトオフィス、WeWorkを積極的に利用して、新規事業開拓を目指す。	着手中	6月までにサテライトオフィスを全員使用してみる。											
2.施工計画、工程表作成、概算コスト算出のシステムを構築する。	着手中	運用し状況											
3.単純作業のアウトソーシング、外部アライアンス強化。Web会議やWebチャットツール利用。	着手中	業務の効率化をさらに模索する。											
4.外国の方との交流を深め、日本と海外の文化の違いを学ぶ。	着手中	交流の場に積極的に参加する。											
5.グループ内フラット化を図るため、コミュニケーションを活発に行えるような環境をつくる。	着手中	昨年に引き続き、異なる内容を実行する。											
6.在宅勤務、フレックスタイムを利用する。	60%以上	6月までに全員利用する。											
7.WeWork等を利用して他業種との交流を図り、認知度を深める。	着手中	交流会に参加する。											

杉山グループ



年間行動方針

戦略1 「技術コンサルティングサービス」として、高い専門性を抽出・顕在化させ、「新たなサービス」及び市場の創出へつなげる。

戦略2 「CM価値の削り出し」、プロジェクト価値をクライアントと共有していく。サービスの本質を追求し、メンバーの共有意識によって価値創造に取り組む。

戦略3 空間、時間、情報の有効活用。コミュニケーションを充実させてチーム力を強化し、業務効率(サービス品質の向上)の基盤強化につなげる。

戦略4 プロジェクトの特性、NCMのリスクが整理できる業務については、個人的な取り組みと会社の取り組みに齟齬のない範囲で参画の可能性を探る。

戦略5 「個人と組織の関係性」「人材育成」などどのようにあるべきか、継続的に議論を展開し、「組織の理想像」を追求する。

戦略6 同類ビジネスパーソンのライフスタイルを参照しながら、会社規定を正しく理解し、ワークライフバランスの実現に向けて、環境づくりに取り組む。

戦略7 常にフレッシュな情報を取り入れて、技術的エビデンスを拡充させるとともに、社内外のナレッジ共有を堅持して陳腐化要因を排除する。



最終更新日：2020年02月03日 最終更新者名：

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.10年後のオフィスプロジェクトに求められるビジネスモデルを考える。	進行完了												
2.業務効率向上に向けたグループディスカッション。	進行完了	グループ会											
3.チーム力強化に向けたグループディスカッション。	未実施	グループ会											
4.人材育成のあり方についてグループディスカッション。進行完了		グループ会											
5.ワークライフバランスの実現に向けたグループディスカッション。	未実施	グループ会	まとめレポート										
6.ナレッジ共有の方策についてグループディスカッション。	未実施	グループ会	まとめレポート										
		<											>

早崎グループ

重点注力戦略 [1-1](#) [2-2](#) [3-1](#)

年間行動方針



目標 VISION2021における飛躍の年：「つなぐ。今あるものをまだない明日へ」・「挑戦・創造・共感」の2年目！

I. 技能・経験・特徴を活かし「ハケ岳型人格」の成長・熟成・覚醒による「更なるNCMの基盤強化」

① CMr.としての必要なスキル <オールマイティースキル>

② 会社代表として他社が追従できない技術スキル <プロフェッショナルスキル>

II. 個人/グループ 「IW [Have a Vision & Work hard]」・「領域/地区/部署を超えた業務範囲/手法へ挑戦」

戦略1 「最高のCMサービス:プロフェッショナルコンサルタント」を目指して、「新規業務領域拡大へ継続挑戦！」

戦略2 「マネジメント能力の強化」 ⇒ 「コミュニケーション能力」 + 「5つのマネジメント能力」 ※①プロジェクト計画/運営/推進②スケジュール③コスト④品質⑤リスク

戦略3 「ルーチン業務の効率化<ソフト開発>」・「業務のアウトソーシング化」・「業務連携できるアライアンス先の選定」



最終更新日：2020年02月18日 最終更新者名：

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.CM⇒LCMのマルチスキル習得（未経験・未開拓JOBへの挑戦）。	着手中	今年度も継続											
2.タッチダウンオフィス・在宅勤務・フレックス等の積極利用による「働き方改革」実践。	着手中												
3.グループ内SNS (Google+) 活用による技術ネットワーク展開。	着手中												
4.グループ別の特徴・得意技・経験値に即し、積極的なアーカイブ収集・展開・周知。	着手中	今年度も継続											
5.安定した業務受託確立のために、顧問契約・年間契約プロジェクト件数の拡充。	着手中	今年度も継続											
6.日々のCR活動・意識から新たな市場開拓・フロントローディング型営業・情報収集による受託貢献。	着手中	今年度も継続											
7.LCMグループのルーチン業務のソフト化・アウトソーシング化によって、頭脳集団へ移行。	着手中												

粟飯原グループ

重点注力戦略 [2-1](#) [2-2](#) [2-3](#)

年間行動方針



戦略1 日常業務の延長線上に、新たな業務へのヒントが隠されている。顧客のCSVを支援する新規領域を模索するとともに、日建設計グループでの連携も視野に入れる。

戦略2 サービスの定義について再考する。技術の向上を目指すとともに、「エンジニア」から「コンサルタント(クライアント思考)」へと意識を変革する。

戦略3 生産性・原価率について常に意識する。ナレッジ共有、業務インフラ整備を実施するとともに、会議体の合理化やICT活用などを実践する。

戦略4 戰略的に次世代の人材を育成する。海外プロジェクトや国内の外資クライアントプロジェクト得意とする人材を確保する。

戦略5 自律性を有する組織とする。気軽にコミュニケーションが図れる環境を整備するとともに、個々のプロフェショナルとしての規律を尊重する。

戦略6 ウエルビーイングなワークライフスタイルを促進する。多様な働き方を認めるとともに、バランスとメリハリのある働き方を皆で実践する。

戦略7 設備グループについてもっと知ってもらう。社内外に向けて、グループもしくは個々の取り組みについてアピールする方策を講じる。



40%

最終更新日：2020年02月05日 最終更新者名：

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.業務インフラの整備(必要シミュレーションソフト・書籍等の整備)。	着手中	必要アイテムについて精査中											
2.中長期修繕計画について日建設計との連携強化(共通化・自動化)。	着手中	定期的に打ち合わせを実施。マクロ化・データベース化											
3.設備系ナレッジの整備及びグループ内でのシェアリング。	着手中	戦略的な計画の策定											
4.設備系講習会・見学会の充足(大阪EMGとの共同開催も視野に入る)。	着手中	施対象JOBなどについて精査を実施											
5.ベテランからのオンザジョブによる技術の伝承(2人体制のアサイン等)。	着手中												
6.日建設計グループを縦断した、設備・電気系学生イベントの実施。	着手中												

橋本グループ

重点注力戦略 橋 2-3 6-5

年間行動方針



戦略1 自己研鑽や外部とのコラボレーションでチャンネルを増やし、会社に貢献する。

戦略2 各個人で作成している資料を共有化する。また、共通図書を整備する。業務に必要な計算ソフトや測定器等も整備する。

戦略3

戦略4 -

戦略5 -

戦略6 グループ会でお茶とお菓子を出す(ディレクター自腹)。他グループからの参加も自由とする。他グループからも参加自由で「プレゼンテーションカラオケ」を実施する。

戦略7 -



最終更新日：2020年02月18日 最終更新者名：橋本

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.設備関連ビジネスアライアンスの整理と発展。	60%以上	実状を把握し整理		今後の方針を検討			発展的・戦略的に協働する提携先を提案						
2.各個人で作成している資料の共有化。	60%以上	業務効率化のために使いやすい形で共有											
3.共通図書の整備。	進行完了	書を管理、予算申請											
4.業務に必要な計算ソフトや測定機器を整備する。	着手中		予算申請	購入			活用と展開						
5.グループ会のオープン化とお茶・お菓子提供。	進行完了	毎月継続して実施											
6.「プレゼンテーションカラオケ」の実施。	着手中												

HOME / 各グループのVISION目標と進捗状況

事業性検討グループ

重点注力戦略 1-1 1-2 7-1

年間行動方針



戦略1 事業ドメインの拡大に向け、事業性検討業務の社内外周知を徹底する。PM業務・仲介業務のアライアンス先の提携を強化する。

戦略2 事業性検討業務の知識・ノウハウの水平展開を実施し、組織的なナレッジとして共有を図る。

戦略3 事業収支系ツールの整備やマーケット情報の取り纏めを行い、業務効率化と業務の質向上を実践する。

戦略4 自己啓発のための環境作りを行い、語学スキル向上を支援する。

戦略5 マネジメントコンサルティングファームに相応しい、個々のキャリアプランに沿った業務アサインを実践する。

戦略6 テレワークや在宅勤務、フレックスなど、多様なワークスタイルの実践を積極的に支援する。

戦略7 PMや仲介業務を切り口とし、新たなCR戦略の構築に寄与する。



最終更新日：2020年02月28日 最終更新者名：

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.事業性検討Gの業務サービスについての広報活動の推進	着手中			営業ツール、パンフレット作成				顧客への営業/広報					
2.PM業務、仲介業務に関する外部アライアンス強化	60%以上	信託3社、包括AD締結先とのアライアンス強化											
3.PM業務、仲介業務の業務内容・知識・ノウハウの社内水平展開	着手中			社内研修の開催									
4.CRグループとの連携による事業性検討を切り口とした新規・既存顧客の開拓	未実施				官業戦略の立案	社内体制の整備			CR活動				
5.新規ビジネスモデルに関するグループディスカッション	未実施									グループディスカッション			
6.働き方改革に関するグループディスカッションと実践	着手中			グループディスカussion									

HOME

HOME / 各グループのVISION目標と進捗状況

ナレッジマネジメントグループ

重点注力戦略 [2-1](#) [2-2](#) [2-3](#)

年間行動方針

戦略1 ナレッジシェアを活用し、NCMのコア・コンピタンス業務を強化・補強することにより、間接的に新規事業などの価値創造に向けた活動への経営資源確保に貢献する。

戦略2 時代の変化に即した技術力を維持すべく、CM技法(CM教本)やCMツールを整備し、役職員と知を繋ぐ親和的なインターフェイスを構築する。それに伴い、比較的業務経験の浅い人材に向けての教育プログラムを実践する。

戦略3 定型業務のマニュアル化・自動化を推進するために、業務支援プログラムを開発する。業務効率化に寄与すると共に、高付加価値業務や役職員のウエルネスに費す時間の確保を支援する。

戦略4 -**戦略5** -**戦略6** -**戦略7** -

最終更新日：2020年02月27日 最終更新者名：

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.CM教本の作成。	着手中	着手											
		第1弾執筆依頼											
		第2弾執筆依頼											
		年度内発刊を予定											
2.外部講師による講演会の開催。	着手中	着手											
3.業務支援プログラムの開発。	着手中	着手											
4.業務提案書・プロジェクト定例資料の好事例作成 技術の共有。	着手中	着手											
5.プロジェクトフォルダ内データの分類・検索方法の 向上。	着手中	着手											
6.見積依頼書作成の体系化。	着手中	着手											
7.電子捺印の導入。	着手中	着手、5とともに外部技術を選定中											

HOME

広報グループ

重点注力戦略 6-1 6-4 6-5 7-2

年間行動方針



- 目標** 「外部に向けた広報」と「内部に向けた広報」の両面から、「見える結果」を残す。
- 戦略1** HPの更なる向上（わかりやすさ）、更新（新規情報、実績アップデート）
- 戦略2** 業界（専門領域）メディアへの情報発信を促進
- 戦略3** 日建設計グループとしての広報展開（120周年企画など）との連携
- 戦略4** 新NCM AWARDを企画し、更なるパワーアップ
- 戦略5** CSR、社会貢献活動の情報発信を強化
- 戦略6**
- 戦略7**



最終更新日：2020年02月28日 最終更新者名：清藤

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.業界ナンバー1にふさわしい新HPの完成(7-2)。	60%以上	2019年より継続。更なるアップデート中。											
2.広報グループのパフォーマンス力の強化(7-2)。	60%以上	2019年から継続。広報グループ機能の見える化促進。											
3.エクスターナルブランディングの促進(7-2)。	未実施	2019年から継続。広報グループ企画立案アクションの促進。											

HOME / 各グループのVISION目標と進捗状況

CR／プロジェクト管理グループ

重点注力戦略 2-4 2-5 7-1

年間行動方針



戦略1 年間受託全体目標を達成すべく各現業グループと緊密に連携し、重要既存顧客への付加価値情報提供や新規顧客からの優良案件獲得に尽力する

戦略2 日建設計CR・ソリューション部門、グループ各社との連携を密にし、積極的なCR活動をNCMが牽引する

戦略3 CR戦略会議の方針に基づき、具体的な営業企画活動を行い、会社全体のインテリジェンス力強化に貢献する

戦略4 CR管理・ジョブ管理・契約管理・PRS事務局機能等を一元化したプロジェクト管理体制を新たに構築する

戦略5 新たなプロジェクト管理体制により、更なる現業職員の支援と正確な経営判断指標提供を実施する

戦略6 当グループのクライアントは現業職員と認識し、堅確で柔軟な対応により高いES(職員満足度)を得る

戦略7 東京・大阪のコミュニケーションを密にし、的確かつ柔軟な役割分担を徹底し、業務平準化と効率的な業務推進に努める



最終更新日：2020年07月30日 最終更新者名：阿部芳久

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.NCM営業ハンドブックの作成準備と完成	進行完了	NCMハンドブック完成											
2.2019年CS結果のとりまとめ、2020年CS調査の実施と分析	着手中	2019年調査結果共有	2020年CS活動開始						CS調査（WEB版）開始				
3.業務報酬基準の作成と周知（NCM単価アンケート実施）	進行完了	NCM単価アンケート実施	業務報酬基準の周知徹底										
4.PRS関連実務の引継、運営体制の効率化	60%以上	引継	効率化推進、スケジューリングの簡素化										
5.ジョブ管理・見積もり・請求書・契約書関連の実務移管の完了	進行完了	引継	コロナ感染下におけるリモート対応実施移管										
6.緊密な社内コミュニケーションの徹底による経営情報管理の精緻化	60%以上	3月見直し	コロナ感染による遅延ジョブの状況				6月見直し			9月見直し			

総務グループ

重点注力戦略 3-1 6-1 6-2

年間行動方針



戦略1 総務メンバーの相互協力により、業務の平準化と知識の共有を図る

戦略2 会社の根幹を守る総務として、剛柔バランスした対応により信頼とES(職員満足度) のさらなる向上を図る

戦略3 各種業務をさらに堅確かつ迅速に対応し、改善が図れる部分へは積極的な探求を行う

戦略4 言った者損を意識から排除し、自主的な改善提案とその改善内容への自主的な対応を実施する

戦略5 経営企画会議と連携し、VISION2021の実現にむけた諸施策を順次、構築・実施する

戦略6 的確な経営指標情報の提供を行う。改善により更なる高いレベルを目指す。

戦略7 働き方改革を念頭に業務の効率化を目指す



最終更新日：2020年07月30日 最終更新者名：阿部芳久

2020年

実行項目	進捗	2020年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.人的補強による社内サービスの向上	60%以上	継続的取組											
2.ジョブ管理関連業務移管のフォロー、二重チェック	60%以上			引継、新体制構築									
3.プロジェクト管理Gと連携し、精緻な経営指標情報	60%以上			継続的取組									
4.VISIONチームと緊密に協働し、大阪オフィスリニ	着手中		事前準備										大規模リニューアルは
5.300名を超えた陣容に対応すべく、人事関連業務	着手中			継続的取組									
6.働き方改革を念頭に業務を効率化、職員の福利厚生	着手中			継続的取組									