

2021.5.2022

長野県のITシステム様に対して、しっかりとムを支えるコスモテックと自社の地盤を固めるク(本社川長野市)は、ことが求められてい長野県下に4カ所の事業所を持ち、システム開発、情報ネットワークシステムの保守、運用、構築、OA機器販売などを展開している。長野県下のJAグループを主な顧客とし、JA長野県グループの情報処理サービスをを行う長野県協同電算を親会社に持つ。

辰野巨・管理部長が昨年、日本生産性本部の経営コンサルタント養成講座中小企業診断士コースを受講したことが、同本部の研修・コンサルティングを受

コスモテック

けるきっかけになった。同コースで指導を受けた鈴木康雄・同本部長の助言を得て、同

部主席経営コンサルタントの助言を得て、同

鈴木康雄・コスモテック代表取締役社長は、「JAの経営は厳しく、当然ながら協同電算もコスト削減を求められており、当社も大きな影響を受けている。JAと協同電算と管理職に必要な役割や

成功体験積み重ねることが重要

鈴木康雄・日本生産性本部主席経営コンサルタントの話

中堅・中小企業の経営改革においては、①経営計画やビジョンの策定・推進支援、②経営計画やビジョンの実現に貢献した人が評価される人事制度の策定・導入・運用支援、③課題解決に向けた行動計画(アクションプラン)の策定・推進支援、の順番で進めることが原則だ。

しかし、経営資源はそれなりにあるが、マネジメントに課題があり、業績も良くない組織があった場合、経営計画は策定せず、業績向



ううえで、役員面談に臨んだ。事前課題として、自社の分析と、自社の業績向上への課題、人財育成の課題、改善・親会社の新データセン

ター建設に伴い、新たなサービス提案を検討するプロジェクト、②親会社から請け負って運用業務の拡大策を検討するプロジェクト、③県下のJPDCAを回しながらAに対する、既

プロジェクトチームフル稼働

革新の課題などを記述し、その上で自分が管理職に任用されたら何を期待しているかを、プロジェクトの三つが進行して

今年4月から始まっている。上



経営診断の結果を受けて、各プロジェクトにおいて、現状の課題をさらに浮



経営診断の結果を受けて、各プロジェクトにおいて、現状の課題をさらに浮

果、従業員の能力も意欲も高くなる。その際には、どうすればハードルを越えられるかをともに考える人が必要であり、どういう行動が結果につながるかの支援も必要だ。

は、まずは、結果に結びつく行動目標をつくりを支援する。次に、行動目標遂行の阻害要因をなくすことを支援して行動変容につなげる。新しい行動によって、新しい結果が生まれ、それではじめて従業員の意識が変わる。

中堅企業・中小企業においては、小さな成功体験を積み重ねることが重要だ。成功体験が積み重なることで、知識も経験も増え、その結果、従業員



その手順として

果、従業員

革が成功しつつあるモデルケースといえる。

強み&弱み 指摘満載の経営診断報告書

鈴木康雄・コスモテック代表取締役社長の話

経営診断の実成し、変革を進めていきたい。

報告書の内容が素晴らしいので、管理職を通じて、全社員に対して、報告書の内容のフィードバック活動に大いに期待している。