

<p>経営品質に対する取組</p>	<p>○目指すべき理想的な姿 経営者が組織の人たち全員とともに目指したいと思っている組織の「理想的な姿」はどのようなものか、以下の点に考慮しながら記載してください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 目指している状態（社員、顧客・市場、社会に提供したい価値） ・ 実現度を確保する定量目標（指標・目標値） ・ 達成時期 <p>※経営理念や経営目的、経営方針、中期的な目標などを具体的な達成時期を含めてください。</p> <p><例></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ お客様の生活に『喜び』と『感動』を与え続けること。 ・ 利益追求のみにとらわれず、地域とともに栄える企業となること。 ・ 伝統を重んじながらも常に新しいことにチャレンジしていく姿勢を忘れない、『伝統』と『革新』の共存を目指す。 ・ 経営理念：「すべてはお客様のために」を合い言葉に、いかにお客様の期待に応えていくのか、常に頭において行動すること。 ・ 3年後の目指すべき姿： リピーターの既存顧客から、常に求められる期待に応える。 ・ 5年後の目指すべき姿： 既存顧客からだけでなく、新規顧客の新たな期待にも応え続ける。 <p>○提供する製品・サービスと対象とする顧客・市場、競争関係</p> <p><例></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 提供する商品はケーキ類であり、顧客ターゲットは女性で、市場ニーズとしては、女性は全世代でケーキ類にかかる費用が増加傾向にある。 <p>市場規模データ H28 ○○千円 H29 ○○千円 H30 ○○千円（見込み）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 競合相手は、全国展開している洋菓子チェーンA、また、関東を中心に展開する洋菓子チェーンBがある。 ・ 競争関係の今後の変化予想として、ケーキ類は1人当たりの支払う代金が増加傾向にあり、値段だけでなく、使用している材料やコンセプトなど、付加価値の高い商品が売れていくことが伺える。また、付加価値についても、健康志向が重要視される傾向にある。 <p>○自身の経営資源、強み ※経営資源（組織が保有している資源）：人材、技術、設備、資産、知的財産、ビジネスパートナーなど</p> <p><例></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 長年の従業員との信頼関係により、パート従業員であっても高い意識を持っており、当社の大きな財産となっている。 ・ 従業員による改善会議を毎月行っており、どんな小さなことでもお客様の声や従業員自らの気付きによる改善事項を発表し合い、「改善」に寄与している。 「チャレンジ精神」 ・ 自社の得意分野だけでなく、新分野を含めて従業員から案を出し合い、チャレンジすることが企業風土となっており、自社の強みである多種多様な新商品の開発に寄与している。 「パートナー」 ・ 各商品は、それぞれこだわりのある材料から作られるものであり、それを実現するためには、そういった品質をもった材料を提供していただけるパートナーの存在が重要であるが、当社では長年取引を行っている契約農家が20軒以上存在し、こういった品質をもった材料の確保が可能となっている。
-------------------	---

○職場環境向上への取組

現状課題の解決及び将来ビジョン達成に向けた人材育成への取組について記載してください。

<例>

・働きやすい職場環境を整えるため、毎月パート職員を含む従業員とのミーティングを行い、改善に向けた取り組みを、例えば就業時間についてフレックスタイム制を始めたり、子供の授業参観や学校行事参加のための休暇を制度化したり、環境の改善を実施した。

○企業の社会的責任（CSR）に対する取組

<例>

・環境に配慮し、仕入れた材料については、すべて使用することとしており、廃棄物を出さない。具体的には、加工する方法を工夫し、すべて商品化している。

・業界活性化のため、野外フェスを開催し、自社の商品のみならず、同業他社の商品も含めて低価格で提供し、地域全体での売上向上を目指している。

・同業他社とともに品質向上に向けた定期的な勉強会を行っており、いずれは異業種にも参加していただき、新たな連携が生まれることで、地域が一体となって発展していくことを目指す。

○上記を含めた戦略的課題

現状認識と環境変化を踏まえ、目指すべき理想的な姿の実現に向けた取組について、記載してください。

<例>

・目指すべき理想的な姿に向かい、経営理念である「すべてはお客様のために」を実現するため、以下の戦略課題とそれに対する目標は以下のとおり。

①商品の高品質を徹底して確保していくことが顧客の期待に応える重要項目の1つと考え、毎日その日の「気付き」について、チームで情報共有し次回に生かせるようにする。

②顧客の期待に応え続けるためには、新たな商品を生み出していくことが求められ、「健康志向」が重要なキーワードであるため、こだわりの材料や無添加である新商品を毎年提供していく。

③新規顧客へ訴求していくためには、ブランド力の向上が必要であり、健康志向に応える商品をシリーズ化し、マスコミやSNS等を使い、ブランド力を高めていく。