

| 項目                          |  |  | 中期目標   |  |  |                                 |
|-----------------------------|--|--|--|--|--|---------------------------------|
| 大項目                         | 中項目  | 小項目  | 給与チーム  | 経理チーム  | サポートチーム  | 新卒採用PJ(以後:新卒)<br>DX ITPJ(以後:IT) |
| コーポレート<br>ブランディング           | -  | 女性が活躍する組織<br>三位一体<br>高付加価値<br>よりそい                                 | -  | -  | コーポレートイメージのアウトプット（社内外）<br>各種表彰制度（選定、応募、要件成就のための体制等の改善の提案・実施） | -                               |
|                             | -  | DX（HP、SNS、動画の活用）   | -  | -  | DX（SNS、動画の活用）観点からのアップロードシステムの構築と認知度アップを行う。                   | -                               |
| 理念浸透                        | -  | 自律した個人がチームで力を発揮する。<br>定期的に「こころ」「ちから」「きほん」「3つのF」を思い出し、口にして、考動するしかけ。 | -  | -  | 定期的に「こころ」「ちから」「きほん」「3つのF」を思い出し、口にして、考動するしかけ。クレドを読み解くの工夫。     | -                               |
|                             | -  | 安心安全な場づくり<br><b>縦・横・斜めを意識した組織運営。</b> 伝達や議論が、適時的確に行えるフラットな組織体制を強化。  | -  | -  | 縦・横・斜めを意識した組織運営。伝達や議論が、適時的確に行えるフラットな組織体制を強化。                 | -                               |
|                             | -  | 高収益型事業構造高賃金体質<br>KPI2.5と経常利益20%、そして業界平均以上の報酬レベルを同時に達成する組織を目指す      | -  | -  | -  | -                               |
| KPI                         | 経常利益・経常利益率   | 20%（当面は前年比1%程度）  | -  | -  | コストを抑えて最大限の効果を上げるための取り組み                                     | (IT)コストを抑えて最大限の効果を上げるための取り組み    |
|                             | U60  | U60のお客さまを減らす   | 原因の検証と対策実施   | 原因の検証と対策実施   |  |                                 |
|                             | 売上人件費係数  | 中期目標 2.5   | <b>個人目標、チーム目標の達成</b>   | <b>個人目標、チーム目標の達成</b>   | KPIが無い中で、どのように効果的に業務をすすめるか検討。                                | -                               |
|                             | 財務指標   | CF 固定費6ヶ月分<br>純資産 一人当たり5百万円  | -  | -  | -  | -                               |
| サービス・商品<br>(既存、新取り組み、新サービス) | 提供体制<br>(サービス内容、価格、量、クオリティー、販売促進)                      | UP*2プロジェクトを進めるための体制強化  |  |  | 外部へのサービス提供はできないか？儲けるサービスとして。<br>フロントエンドとして。                  | -                               |
|                             | サービス内容   | DXが浸透しても事業継続するためのサービスの進化、新サービス、新取り組みの検討                            | <b>複雑な給与計算こそ取込む</b>  | <b>決算+αの付加価値を提供する。</b><br>・未来会計に取り組む会社の増加<br>・経理業務フロー改善支援<br>・経理業務IT化支援<br>・管理会計（区分別粗利、予実管理）<br>・保険の最適化支援<br>・OS 士業がやらない記帳代行等をIT化しながら取り組む。 | それは、いまのやり方が最適か？<br>それは人間がやるべきか？<br>それはサボチがやるべきか？             | -                               |
|                             | 新取り組み  |  | <b>新デバイス、新ソフト、新アプリの情報収集、情報提供</b>   | <b>新デバイス、新ソフト、新アプリの情報収集、情報提供⇒集中と選択必要</b>   | -  | (IT)新デバイス、新ソフト、新アプリの情報収集、情報提供   |
|                             | 現市場新商品に対して<br>バリューチェーンの中から取り組む。<br>一粒で何度も。<br>フロントエンド。 |  | <b>助成金で売上1000万円を目指す</b><br>→そこからの給与OSや社労士顧問契約、経理OSへの広がりも意識したい。                         | 経営サポートの深化<br>目新しいことではなく、お客さまが望むプラスαの提供。具体的事項は既存サービスに記載。  | -  | -                               |
|                             | DXコンサルを浸透させるための各種取り組み。(サービスラインナップ、価格表、リーガルチェック、販売促進)   |  | <b>DXコンサル（販促、取り組み）への積極関与</b><br>→山岸さんを上手く活用し、勤怠管理システムやクラウドサービス等の導入希望のあるクライアントの課題解決を図る。 | <b>DXコンサル（販促、取り組み）への積極関与</b>   | -  | (IT)DXコンサルをスタートさせるための各種取り組み     |
|                             | 納品物の精度   |  | -  | <b>社長の成績表、十段活用、CLLAP等の活用</b>   | -  | -                               |
|                             | お客さまとの関係性強化  |  | -  | 法人をやりながら、資産税にもっていく・話しを聞けるように、勉強している →まだそこまでの関係になれていない。   | -  | -                               |
|                             | 今日も元気に明日も元気にを意識した提案、取り組み                               |  | -  | -  | -  | -                               |
|                             | お客さまのお客さまを考えた、提案                                       |  | 各種外部情報や、サマリーの提供などの検討   | -  | -  | -                               |
|                             | 価格   | UP*2の浸透  |  | -  | -  | -                               |
| クオリティー                      | お客さま＝信頼を、一層得る  |  | 基本を大切に<br>お客さまを常に気にかける<br>Part 6個別方針を守る  | <b>マニュアル・チェックリストを社内浸透させ、サービスの標準化を図る</b>  | 価格表の最新を定期的にアップデートしていく  | -                               |

| 項目                        |  |   | 中期目標   |   |   |   |   |
|---------------------------|--|---|--|---|---|---|---|
| 大項目                       | 中項目                                      | 小項目   | 給与チーム  | 経理チーム   | サポートチーム   | 新卒採用PJ(以後:新卒)<br>DX ITPJ(以後:IT)         |   |
| サービス・商品<br>(既存、新取組、新サービス) | 販売促進                                     | ペルソナに合致した訴求                                     | ペルソナに合致した訴求  | ペルソナに合致した訴求   | ペルソナへの最適アプローチの検討  | -                                       |   |
|                           |  | 販促ツールと内容の見直し                                    | 事例紹介、特徴紹介の更新<br>SNS、動画の活用<br>フロントエンドからのプロモート構築<br>会社案内の検討(追加資料?)   | 事例紹介、特徴紹介の更新<br>SNS、動画の活用<br>フロントエンドからのプロモート構築<br>会社案内の検討(追加資料?)  | 事例紹介、特徴紹介の更新<br>SNS、動画の活用<br>フロントエンドからのプロモート構築<br>会社案内の検討(追加資料?)  | -                                       |   |
|                           |  | ワンストップサービスを認知させる訴求                              | ワンストップサービスを認知させる訴求   | ワンストップサービスを認知させる訴求  | ワンストップサービスを認知させる訴求  | -                                       |   |
|                           |  | フロントエンドを強調した訴求                                  | <b>フロントエンドサービスを推進する。</b>   | フロントエンドサービスを推進する。   | フロントエンドを強調した訴求。   | (IT)フロントエンドサービスを推進する。                   |   |
|                           |  | 40名、20年。規模や実績を前面に                               | 40名、20年、規模や実績を前面に  | 40名、20年、規模や実績を前面に   | 40名、20年規模や実績を前面に  | -                                       |   |
|                           |  | 現Sからの紹介推進                                       | 現Sからの紹介推進  | 現Sからの紹介推進   | 現Sからの紹介推進   | -                                       |   |
|                           |  | 両サービスをご利用いただくための対策<br>→両チームの業務内容や業務特徴等についての相互理解 | 両サービスをご利用いただくための対策<br>両チームの業務内容や業務特徴等についての相互理解   | 両サービスをご利用いただくための対策<br>両チームの業務内容や業務特徴等についての相互理解  | 両サービスをご利用いただくための対策  | -                                       |   |
|                           |  | お客さまとの定期的なコミュニケーション、<br>情報提供                    | プラグマレター<br>その他、魅力的な顧客コミュニケーションの<br>検討と実施   | プラグマレター<br>その他、魅力的な顧客コミュニケーションの<br>検討と実施  | グリーティングカード/プラグマレター<br>その他、魅力的な顧客コミュニケーションの<br>検討と実施   | -                                       |   |
| 業務効率<br>(業務分担、業務遂行)       | 業務効率<br>(業務分担、業務遂行)                      | 目的に合っているか スピード 正確さ 適材適所                         | -  | -   | -   | -                                       |   |
|                           |  | 業務分担  | それぞれのプロフェッショナルを活かした分<br>担とボリューム  | 効率と効果を常に考えるためにどうするか。  | 効率と効果を常に考えるためにどうするか。<br>時間を空ける効率化・業務改善、集客が上手<br>くかみ合っていくこと。   | -                                       |   |
|                           |  | お客さまとのやり取り<br>入力<br>加工<br>アウトプット<br>お客さまへの提供    | -  | 利益率U60%のお客さまの業務フローのテコ<br>入れ継続   | <b>各業務プロセスの業務フローを見直し、ボト<br/>ルネックを改善する(例)月次決算、年次決<br/>算、営業～導入、月次決算、手入力の削減、<br/>ナレッジ共有、情報の確認もれを防ぐ、資料<br/>読み込み力アップ</b> | -                                       |   |
|                           |  | デジタル化(自動化)                                      | 徹底的なペーパーレス   | 具体的な目標を定めて徹底的なペーパーレス<br>に取り組む   | 具体的な目標を定めて徹底的なペーパーレス<br>に取り組む   | 具体的な目標を定めて徹底的なペーパーレス<br>に取り組む           | - |
|                           |  | 転記的な手入力撲滅                                       | 具体的な目標を定めて徹底的な転記の手入力<br>撲滅に取り組む  | 具体的な目標を定めて徹底的な転記の手入力<br>撲滅に取り組む<br>⇒データ收受・データ取り込みの時の証憑<br>チェック再検討、証憑チェック時にチェック<br>していた事項の移行   | 具体的な目標を定めて徹底的な転記の手入力<br>撲滅に取り組む   | -                                       |   |
|                           |  | 最適なITデバイスの導入、アップデート                             | 最適なITデバイスの導入、アップデート  | 最適なITデバイスの導入、アップデート   | 最適なITデバイスの導入、アップデート   | 最適なITデバイスの導入サポート、アップ<br>デート             |   |
|                           |  | 社内コミュニケーション                                     | -  | -   | 朝会もっと活用できないか<br>もっと踏み込んで聞き出す、突っ込む   | オフィシャルもそうでない面も、円滑なコ<br>ミュニケーションができています。 | - |
|                           |  | 勤怠管理・残業管理                                       | -  | 繁忙期に突出して残業が多にならないよう、<br>OS利用を加速する。  | 心身ともに健康で業務が行える状態を保つ。<br>繁忙期の残業上限目安を決めるなど。   | -                                       |   |
|                           |  | 顧客情報管理  | -  | -   | -   | -                                       |   |
|                           |  | 請求業務  | -  | -   | -   | 通常業務化                                   | - |
| 業務遂行                      | 最適な進捗管理(内容とスケジュール)、見<br>える化→統一ルールやツールの検討 | 統一ルールやツールの検討                                    | 統一ルールやツールの検討   | -   | (IT)統一ルールやツールの検討  |   |   |
| GROWTH                    | 成長する(知る、学ぶ、習得する)                         | ファンがいる人=魅力的な人<br><br>人間力×仕事力                    | ○日常的に生じる労務相談に、より高い質で<br>対応できるよう各メンバーの成長を促す<br>○一人で対応できる案件が増えたことを日々<br>実感<br>○プラグマの強みを社内共有し、経験として<br>蓄積していく<br>【対策】勉強会、労務相談ケーススタディーの更<br>なる充実。ロープレ大会の実施など<br>○世の中にアンテナをはり、新たなITや便利<br>ツールを常に研究する<br>○健康経営を今以上に意識したマネジメント<br>の実施 | ○月次決算道場(社内・社外)継続<br>○経験する・させる<br>新規案件目標、未経験取り組み目標<br>○自分の意見をもってから相談する<br>○スピードと正確性の両立<br>○体が資本。資本の充実はBS同様一朝一夕で<br>はできない。残業目安。働きたい人も多すぎ<br>ないように | それぞれの分野でのスキルアップ   | -                                       |   |

| 項目                                     |   |   | 中期目標                                       |  |   |   |
|--|---|---|--|--|---|---|
| 大項目                                    | 中項目   | 小項目   | 給与チーム                                      | 経理チーム                                      | サポートチーム   | 新卒採用PJ(以後:新卒)<br>DX ITPJ(以後:IT)   |
| GROWTH                                 | PP制度  | 認め合い褒め合う風土の深耕   | -  | -  | PP件数を多く、より活性化するための方策検討。リマインドの工夫(毎週)。PP的投稿制度のさらなる活用検討。 | -   |
|  | 人間力   | 7つの習慣を重要な指針とする  | (各リーマネ課題)各自の習慣化と全スタッフへの指導                  | (各リーマネ課題)各自の習慣化と全スタッフへの指導                  | (各リーマネ課題)各自の習慣化と全スタッフへの指導                             | -   |
|  |   | 環境整備に関する方針記載事項を誰もが実施できている状態に  | 環境整備に関する方針記載事項を誰もが実施できている状態に。              | 環境整備に関する方針記載事項を誰もが実施できている状態に。              | 環境整備に関する方針記載事項を誰もが実施できている状態に。                         | (新卒)環境整備に関する方針記載事項を誰もが実施できている状態に。   |
|  |   | それぞれの人間的な魅力を紹介、共有する機会を増やす   | -  | -  | それぞれの人間的な魅力を紹介、共有する機会を増やす                             | -   |
|  | しごと   | 基礎<br>・お客さまとのコミュニケーションに関する方針記載事項を誰もが実施できている状態に<br>・業務フロー構築スキル(プロジェクトマネージャー)<br>・報連相に関する方針記載事項を誰もが実施できている状態に | お客さまとのコミュニケーションに関する方針記載事項を誰もが実施できている状態に。   | お客さまとのコミュニケーションに関する方針記載事項を誰もが実施できている状態に。   | 定期的な社内キャンペーンや呼びかけの検討                                  | -   |
|  |   |   | 切込み隊長の二代目育成!                               | -  | -   | -   |
|  |   | 報連相に関する方針記載事項を誰もが実施できている状態に。  | 報連相に関する方針記載事項を誰もが実施できている状態に。               | 定期的な社内キャンペーンや呼びかけの検討                       | -   |   |
|  |   | 専門<br>・キャリアマップとフィードバックシート(名称再検討)で、明確に課題設定・目標設定する  | キャリアマップとフィードバックシート(名称再検討)で、明確に課題設定・目標設定する。 | キャリアマップとフィードバックシート(名称再検討)で、明確に課題設定・目標設定する。 | キャリアマップとフィードバックシート(名称再検討)で、明確に課題設定・目標設定する。            | -   |
|  |   | 資格取得(受験)を推奨、支援する<br>・各種勉強会の実施、参加  | -  | -  | -   | -   |
|  |   | 各種勉強会の実施、参加   | 各種勉強会の実施、参加                                | 各種勉強会の実施、参加                                | 各種勉強会の実施、参加<br>本業を実感する                                | (新卒)各種勉強会の実施、参加<br>最新情報、最新動向  |
| ケーススタディーやロープレなど実践型の取り組み<br>業界情報やケースの共有 | ケーススタディーやロープレなど実践型の取り組み   | ケーススタディーやロープレなど実践型の取り組み   | ケーススタディーやロープレなど実践型の取り組み                    | -  | (新卒)ケーススタディーやロープレなど実践型の取り組み                           |   |
|  | 業界情報やケースの共有   | 業界情報やケースの共有   | 業界情報やケースの共有                                | 業界情報やケースの共有                                | -   |   |
| IT                                     | ITリテラシーの習得・向上   | ITリテラシーの習得・向上   | ITリテラシーの習得・向上                              | ITリテラシーの習得・向上                              | (IT)ITリテラシーの習得・向上                                     |   |
| STOCK & SHARE<br>情報・ノウハウの蓄積と活用・共有      | 知識、ノウハウの、保管と共有、マニュアル化等  | マニュアル化について、一層活用できるようにするために、制度化する。(チーム間での情報共有をしつつ)   | マニュアル化について、一層活用できるようにする。(チーム間での情報共有をしつつ)   | マニュアル化について、一層活用できるようにする。(チーム間での情報共有をしつつ)   | マニュアル化について、一層活用できるようにする。(チーム間での情報共有をしつつ)              | -   |
|  | -   | ミス・ひやりはっと   | ミスとひやりはっとを区別した実践                           | ミスとひやりはっとを区別した実践                           | ミスとひやりはっとを区別した実践                                      | -   |
|  | 顧客情報管理  | お客さまに最適なサービスが提供できるように。新規顧客獲得のためのマーケティングに役立つように。   | 顧客情報を活用した販売促進の検討                           | 顧客情報を活用した販売促進の検討                           | 顧客情報を活用した販売促進の検討                                      | (IT)お客さまに最適なサービスが提供できる。新規顧客獲得のためのマーケティングに役立つ。失敗等ノウハウが蓄積できる。顧客情報を活用した販売促進の検討 |
| HR                                     | リーダーシップ   | 自律=各自が自分に対してリーダーシップを発揮する<br>一人ひとりに役割があり、リーダーシップを発揮することが求められる<br>サーバントリーダーシップの実践                             | (リーマネ向き)リーダーシップに関する研究実践                    | (リーマネ向き)リーダーシップに関する研究実践                    | (リーマネ向き)リーダーシップに関する研究実践                               | -   |
|  | 制度  | 報酬制度<br>非年功序列、能力・経験・理念の実践<br>長く勤めてもらうための制度<br>数年ごと、キャリアプランごとの、モデル報酬の提示                                      | -  | -  | -   | -   |
|  |   | 報酬レベル(業界平均以上)<br>参照用統計的データの提示   | -  | -  | -   | -   |
|  |   | キャリアアプラン<br>マネジメント型、専門型、実務型<br>将来にわたって仕事を継続し成長することができるキャリアアプラン  | -  | -  | -   | -   |
|  | マネジメント  | 評価<br>非年功序列、能力・経験・理念の実践<br>定着率向上<br>面談者(マネジャー)や指導者(リーダー)が増加しても、評価等の視点や内容平準化                                 | (リーマネ向き)マネジメントやコミュニケーションスキルの向上             | (リーマネ向き)マネジメントやコミュニケーションスキルの向上、評価者訓練       | (リーマネ向き)マネジメントやコミュニケーションスキルの向上                        | -   |
| コミュニケーション                              | コミュニケーション<br>フィードバックシート(名称再検討)で、明確に課題設定・目標設定する。(仕事、パーソナルのWILL CAN MUST)<br>面談方法の再検討 | -   | -  | -  | -   |   |
|  | 情報共有<br>リーマネのタイムリーなメンバーフォロー<br>リーマネと経営Tとのタイムリーな情報共有                                 | -   | -  | -  | -   |   |
|  | 体制<br>在宅が日常化する中でマネジメント体制。<br>面談者(マネジャー)や指導者(リーダー)が増加しても、面談等の方法や内容平準化                | 在宅勤務がありながら、メンバー間、チーム内のコミュニケーションロスなどをどのように無くしていけるのか、考え、いろいろ試していく。  | 朝会ももっと活用できないか。<br>リーマネ巡回するとか。              | 現在の会議体を活用しきる。                              | -   |   |

| 項目          |  |   | 中期目標  |   |   |   |   |
|-------------|--|---|---|---|---|---|---|
| 大項目         | 中項目  | 小項目   | 給与チーム   | 経理チーム   | サポートチーム   | 新卒採用PJ(以後:新卒)<br>DX ITPJ(以後:IT)             |   |
| HR          | 組織   | リーマネ主導による組織運営   | -   | -   | -   | -   |   |
|             |  | 経営チームの職務の変化<br>中井：実務卒業<br>堀口：未来専念<br>三城：実務卒業・外部とのつながり構築<br>組織の在り方 | -   | -   | -   | -   |   |
|             |  | 会議体   | -   | -   | 効果的な会議体の企画運営  | -   |   |
|             |  | 採用  | 新卒<br>各チーム業務と採用業務の兼ね合いについて。理解を深める。効果的な体制やルール検討            | -   | -   | -   | (新卒)ペルソナ完成。プラグマらしい採用スタイルで、プラグマらしい人材の採用を継続する。<br>有効な新卒採用のための提案をする。内々定から入社まで効果的に過ごす施策の実施。 |
|             | 中途   | -   | -   | さまざまな採用手法の情報収集や実践の継続。                                     | -   |   |   |
| 働き方         | 業務する場所(ABW)<br>(オフィス、家、その他)  | プラグマにマッチしたABWを考える。  | -   | -   | -   | -   |   |
|             |  | 効率的で効果的な在宅業務  | 在宅勤務マネジメントの在り方を考える  | 在宅勤務マネジメントの在り方を考える  | -   | (IT)効果的な在宅デバイスの検討、導入                        |   |
| 安心安全        | BCP  | BCPの策定、運用、アップデート  | -   | -   | BCPの策定、運用、アップデート  | -   |   |
|             |  | 防災等有事の際に事業継続ができるよう体制強化と定期的な訓練を行う                                  | -   | -   | 防災意識、防災スキル、防災備品   | -   |   |
|             | 情報セキュリティ   | プライバシーマーク、情報管理<br>ITの事故防止   | -   | -   | プライバシーマーク、情報管理の徹底方法の検討実施<br>ITの事故防止、VBPO                    | (IT)プライバシーマーク、情報管理の徹底方法の検討実施<br>(IT)ITの事故防止 |   |
| FUN & SOUND | 福利厚生、エンゲージメント、モチベーション  | エンゲージメント、モチベーションアップ   | -   | -   | 効果的な研修の企画運営   | -   |   |
|             | 活性化  | 最適、公平な福利厚生  | -   | -   | 楽しく、エンゲージメント・モチベーションアップにつながるイベントの開催。                        | -   |   |
|             | 健康経営   | 浸透・意識づけ・情報提供・機会提供・個別対応  | -   | -   | 浸透・意識づけ・情報提供・機会提供・個別対応                                      | -   |   |
|             | プライベート   | パーソナル報連相の活性化  | -   | -   | パーソナル報連相の活性化<br>CW★pragma park★的な仕組みの充実、活用                  | -   |   |
| 財務          | CASH   | 固定費6ヶ月分   | -   | -   | -   | -   |   |
|             | 借入   | 最大(実質)設備投資分のみ   | -   | -   | -   | -   |   |
|             |  | 金融機関のファン化、実務の体得   | -   | -   | -   | -   |   |
|             | 純資産  | 一人当たり5百万円   | -   | -   | -   | -   |   |
| SDG s       | SDG sの精神である「誰一人取り残さない」というメッセージにも共通する「一人ひとり」にフォーカスした企業であり続けるために取り組みます | ゴール5.<br>女性が活躍する組織でも記載した通り、女性が自律し、ワーク・ライフ・バランスを実現する組織運営の継続        | -   | -   | ゴール5.<br>女性が活躍する組織でも記載した通り、女性が自律し、ワーク・ライフ・バランスを実現する組織運営の継続。 | -   |   |
|             |  | お客さまに喜んでいただくサービスを提供する、その業務の遂行活動の過程において、取り組みます                     | ゴール13.<br>業務で使用するプラスチック製品の3R(リデュース、リユース、リサイクル)に取り組んでいきます。 | ゴール13.<br>業務で使用するプラスチック製品の3R(リデュース、リユース、リサイクル)に取り組んでいきます。 | ゴール13.<br>業務で使用するプラスチック製品の3R(リデュース、リユース、リサイクル)に取り組んでいきます。   | -   |   |
|             |  | ゴール15.<br>電子化の取り組みを強化しながら、環境負荷削減の取組みを実施します。                       | ゴール15.<br>電子化の取り組みを強化しながら、環境負荷削減の取組みを実施します。               | ゴール15.<br>電子化の取り組みを強化しながら、環境負荷削減の取組みを実施します。               | -   |   |   |
|             | お客さまに提供する、そのサービスや商品の内容を通じて、取り組みます                                    | ゴール8.<br>お客さまの労務管理を最適化する。<br>労基法の遵守や同一労働同一賃金への取り組みを奨励する。          | -   | ゴール8.<br>従業員の労務管理を最適化する。<br>労基法の遵守や同一労働同一賃金への取り組みを奨励する。   | -   |   |   |