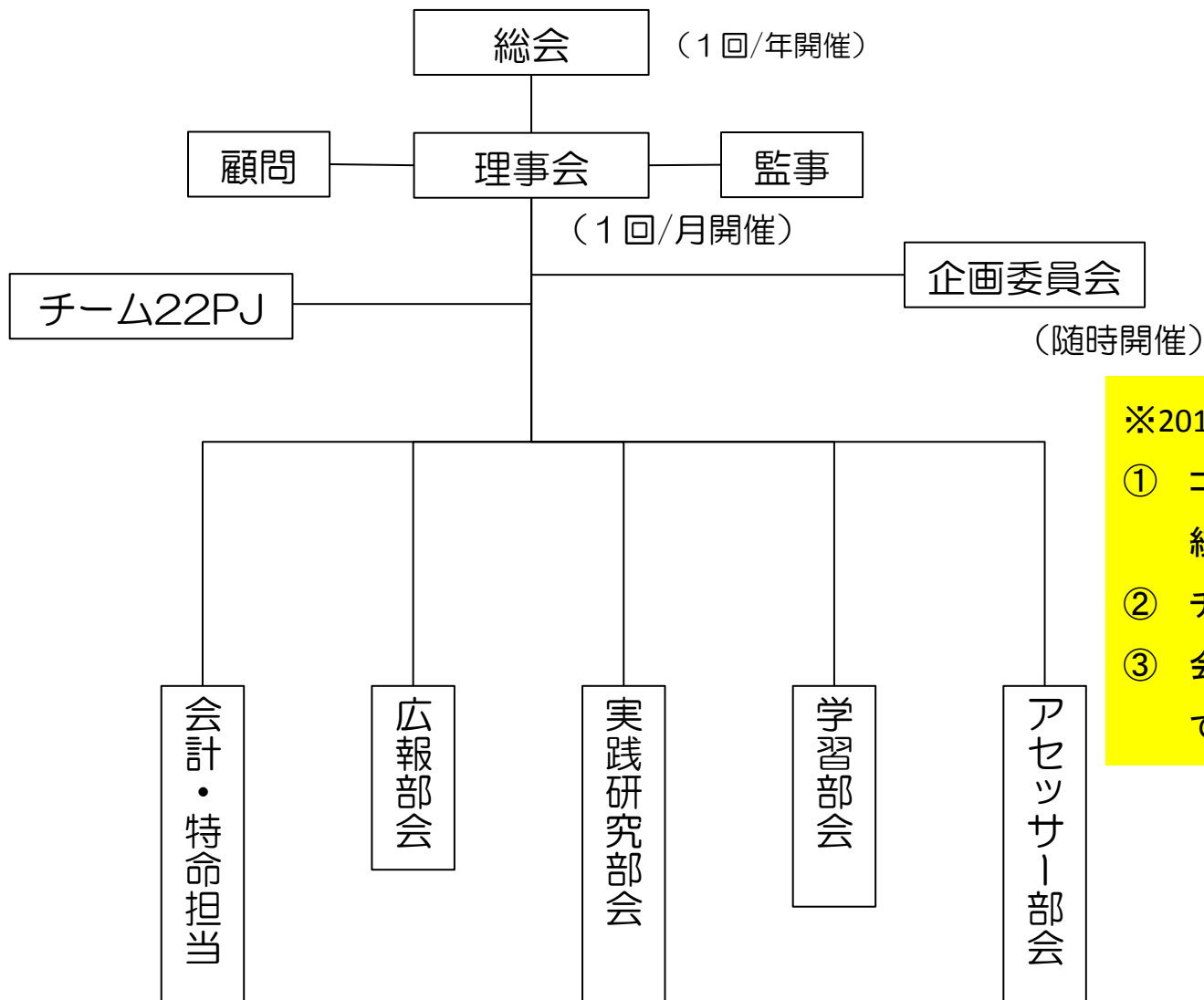


2014年度JQAA組織体制案



※2013年度からの変更点

- ① コンテンツ開発部会を学習部会に統合
- ② チーム22PJを新設
- ③ 会計・特命担当を独立した組織として新設

各組織概要（1）

名称	構成員	内容
総会	理事・運営委員	年1回の開催。①運営委員の除名②理事及び監事の専任または解任③事業報告及び収支計算書並びに正味財産増減書の承認④定款の変更⑤会の解散及び残余財産の処分⑥その他、理事会において必要と認められた事項⑦その他、法令に準ずる事項
理事会	理事	原則月1回。①JQAAの業務執行の決定②理事の職務執行の監督③理事長及び副理事長の選定及び解職④理事・運営委員より企画提案されたコンテンツの採用の可否
監事		①理事の職務執行の監査 ②監査報告書の作成
企画委員会	理事長、副理事長、部会リーダー	理事会の諮問機関（随時） ①理事・運営委員より企画提案されたコンテンツ、理事会提案前の部会横断的課題、JQAA運営に関する企画立案等の協議
チーム22 PJ	理事・運営委員	①アセッサージャーナル22号の企画・作成
顧問		理事会の求めによる助言

各組織概要（2）

名称	構成員	内容
アッセッサー部会	理事、運営委員	①JQACから移管されたアッセッサーフォローセミナーの運営。②経営に役立つ研究（アセスメント、マーケティング）
学習部会	理事、運営委員	①経営革新に役立つJQAAセミナー・講演の企画・開催 ②JQAAセミナー・講演向けオリジナルコンテンツの開発
実践研究部会	理事、運営委員	5～6名の参加を単位とした経営革新事例に基づく研究会の開催・運営
広報部会	理事、運営委員	①JQAA広報に資するJQAA通信等媒体を通じた情報発信 ②各部会の開催イベントへの集客につながるマーケティング ③運営委員拡大のための活動 ④顧客ならびに運営委員の情報管理
会計・特命担当	理事	①会計管理 ②理事長指示に基づく特命事項の取り組み

2014年度各部会活動計画

アセッサー部会 2014年度計画

「部会方針：アセッサー個々人の資質向上を求め活動する」

■ アドバンスド・アセスメント・プログラムⅡ

《目標》 アセッサー個人の実践力を高め、アセスメント品質向上を図る。

《計画》 13年度AAPを短縮改善し5回/コースとする。アセッサー学習聴講者を新たに募集し、顧問の講義と演習形式のセミナーを開催する。

《開催》 9月スタート～1月終了：募集6月より

■ アドバンスド・アセスメント・プログラムⅢ（マーケティング）の準備

《目標》 アセスメントに必要なマーケティング能力を磨く。

《計画》 企業の強みとなるビジネスモデルを認識するための、現場型マーケティングの実際を5回にわたり学ぶ。→アセッサー、革新推進者を対象に下期開講を目指します。

■ 経験から学ぶJQA入門コース

《目標》 経営革新を始めた方々を対象として経営品質の理解を得て導入へとお誘いし、かつ経験者の実践力を産業界への貢献に転嫁させる。

《計画》 13年度に作成したコンテンツで14年度冒頭から公演開催を行う。経営者やアセッサーを対象に、セミナー形式の共学の場を提供。

《開催》 上期：5月開催 下期：12月開催(予定) 1ヵ月前から募集

■ 部会方針

- ①「社員重視のマネジメント」講座の確実な立ち上げ
- ② JQAA研究会の着実な運営

■ 目標

- ①紹介セミナー：同一内容を複数回集中開催、計80名
 - 本コース：2クラス×各4回+2ヶ月後フォロー、計20名
 - 応用コース：企画開発
- ②研究会：5回開催、（一般25名+理事・運営委員10名）/回

■ 計画

開催予定

- ①紹介セミナー：18:30-21:00 6・7月4回、8・9月2回
 - 本コースⅠ：13:00-17:00 7/16開講、4回+2ヶ月後フォロー
 - 本コースⅡ：13:00-17:00 10/7開講、4回+2ヶ月後フォロー
 - 応用セミナー：上期中に内容を固め企画答申
- ②研究会：6月、7月、9月、11月、1月

注) 実践研究部会の活動計画は、第10期(2014/7月~2015/6月)の活動計画とします。

■ ミッション

経営改革、組織改革に取り組む実務者の「課題解決支援」
(JQA視点で経営改革、組織改革の取り組みを考える!)

■ 部会方針

新たな活動(4つのアクション)による「課題解決支援」
~改革の「気づきの場」を目指して~

- ① 発表前の討議課題送付 (参加者全員の事前検討)
- ② 発表時の討議シナリオ作成 (参加者全員からの意見・提案)
- ③ 発表者の討議メモ持ち帰り (事務局での討議メモ作成と提供)
~「気づき」をその後の改革に活かすために~
- ④ 発表後のフォローアップ (発表者のその後の取り組み支援)

■ 活動計画・目標(第10期)

- ① 開催時期: 2014/7月~2015/6月 8回~10回開催
- ② 参加人員: 6名
- ③ 活動内容: 新たな活動で改革事例をつくる
(Before/After事例をつくる)

■ 部会方針

- ① 顧客ニーズを把握しながら、JQAA全体の広報に努める。
- ② 各部会の提供するコンテンツ（セミナー、出版等）の集客につながるマーケティング活動を展開する。
- ③ 活動の希薄化に陥らないよう、仮説・検証のサイクルを確実にを行い、具体的実践力を高める。

■ 活動計画・目標

- ① 各部会コンテンツに対する集客活動の強化
 - 各部会コンテンツの参加顧客分析を通じた集客手法のレベルアップ→各部会の集客目標、販売目標の達成（各部会と共有）
 - アセッサー予備群（潜在顧客）に対する集客手段の開拓（JQACとの連携）
- ② JQAA認知度向上に資する広報体制の確立
 - Webコンテンツの充実。
 - リニューアルも視野に入れた新Webサイトへの移行検討（計画策定を上半期。開発投資:30万円程度）
- ③ 運営委員メンバーの拡充によるJQAA運営体制の強化
 - 上記活動を通じて、運営委員の純増10名を目標にした発掘
 - 地方協議会との連携

■ ミッション

アセッサージャーナルの企画、編集、発行

■ コンセプト

- ① 理事長直轄のプロジェクト組織。
- ② ジャーナルは、JQAA組織と活動の中心的「**広報機関誌**」
- ③ JQAC主催の顧客価値経営フォーラム開催時期に発行

■ 計画

- ① 発行時期：2015年2月
- ② 発行部数：500部（前年は大口顧客があり1000部）
- ③ 編集方針：「**読みたくなる、買いたくなる！**」
時機を得た特集、JQACと連動した啓発、JQAA活動報告、地域連携、受賞企業紹介等が基本

■ 収支計画

- ① 年度内売上：40万円（@1000円価格据え置き×400冊）
- ② 費用：38万円
（印刷費計25万円、会議・交通費計3万円、原物含謝礼10万円）
- ③ 損益分岐点販売部数＝380冊