

社長・経営幹部・人事・経営企画の皆様へ

目標管理（MBO）を成功させ、経営成果創出へ導く



目標達成支援コンサルティングのご案内

～ サクセスストーリーを構想し、確実に実行することで目標達成へと導きます ～

＝ 業績と人材を育てるコンサルティング会社 ＝

株式会社日本経営システム研究所

（公益社団法人 全日本能率連盟加盟）

MBO成功の阻害要因 (なぜMBOがうまく機能しないのか)

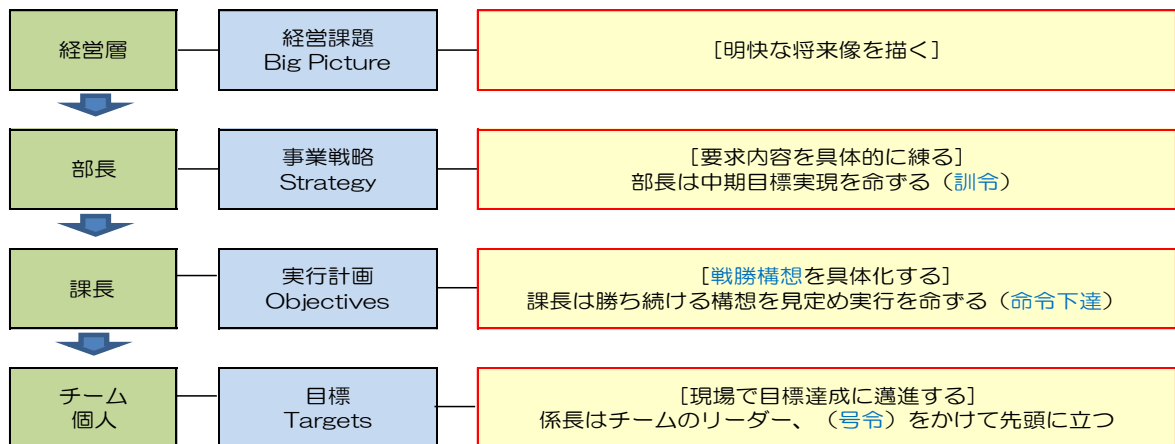
- 目標が手段（業務の遂行そのもの）やスローガン（抽象的）になっており、経営成果につながりにくい。
- 目標を与えっぱなしで、部下任せになっている（達成に必要な動きができていないか、上司も把握していない）。
- 達成に向けてのストーリーが構想されていなく、場当たりの対応となり結果につながらない。



MBOの本来の目的である、経営計画達成と社員の育成を実現させる組織体制作りを支援します！

■ 成功ポイント①： 経営計画との連動性が高い目標を設定する

目標展開の全体像



目標は全社計画を全員で分担するように落とし込む！

⇒ 全員の目標達成 ≥ 会社の目標達成となる構造をつくることからスタートする

■ 成功ポイント②： 具体的で測定可能な評価基準を設定する

ふさわしい目標と評価基準の条件

- ① Specific（**具体的**であること） ⇒ 達成・未達成は感覚的でなく、客観的にわかること。
- ② Measurable（**測定可能**であること） ⇒ 成果の達成度合いが測定できること。
- ③ Achievable（**達成可能**であること） ⇒ 努力や工夫次第で達成することが可能であること。
- ④ Realistic（**現実的**であること） ⇒ その人にとって妥当であり相応しいレベルの目標であること、また経営計画との連動性があるもの。
- ⑤ Time Bound（**期限が決まっている**こと） ⇒ 達成期限が明確であること。

望ましい目標の姿

- ① 何のためにその業務をやるのか、その目的達成を目標とするもの。
- ② 今まで通りのやり方、同様の努力程度では達成できないもの（**チャレンジングなもの**）。
- ③ 新たな工夫、今までなかった改善や効率化が達成に必要とされるもの（**成長を要する**）。



要求内容と基準を客観的に示し、貢献格差が明確に測定できるようにする！

⇒ 「やらないわけにはいかない」という意識を芽生えさせ、達成志向を高める

成功ポイント③： 達成に必要なストーリーを逆算で構想する

月次目標と達成施策を設定する

目標項目・達成基準	月次	4月	5月	6月	7月	8月	9月
1 新規取引先開拓10社 (各社売上1,000万円以上)	月次目標 (数値・状態)	・有力候補先20社の意思決定者との面会までこぎつける	・有力候補先10社の意思決定者から、5社以上の引き合い獲得	・有力候補先3社以上からの受注獲得 ・有力候補先残り3社からの引き合い獲得	・有力候補先3社からの受注獲得 ・有力候補先残り2社からの引き合い獲得	有力、順有力取引先2社からの受注獲得	有力、順有力取引先2社からの受注獲得
	月次活動計画何を(どこに)どうする(何する)	・候補先30社への個別提案書作成と担当者への提案実施	・有力候補先20社の意思決定者からの詳細ヒアリング実施、プレゼン資料作成、プレゼン実施	未引き合い候補先の原因究明と再プレゼン案構想、実施 ・他の候補先20社から順有力候補先への再提案構想(10社)	未引き合い候補先の原因究明と再プレゼン案構想、実施 ・順有力候補先への意思決定者へのプレゼン実施(10社)	・各社プレゼン後の継続フォロー実施(受注への障害内容を確認し、対応策検討) ・追加サービスの検討	受注への障害に対する対策の実施

期末に達成に導くためのストーリー・マイルストーン目標を逆算して構想します！
⇒ やみくもに実行するのではなく、結果の出し方を考えるプロセスを身に付ける

成功ポイント④： 計画通りか？都度状況を確認し、速やかに対処する

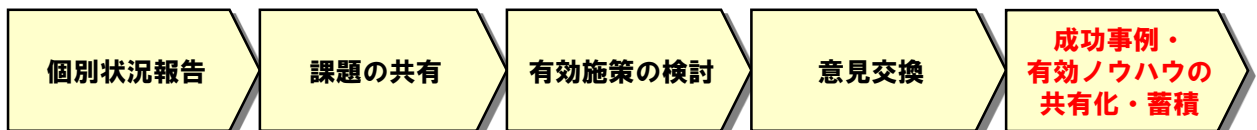
月次結果を確認し、翌月の対策を練り直す

1 新規取引先開拓10社 (各社売上1,000万円以上)	月次実績 (数値・状態)	・候補先25への提案実施、17社の意思決定者への面会獲得	・10社へのプレゼン実施 ・残り10社へのプレゼン獲得	・有力候補先2社から受注獲得 ・有力候補先5社から再提案依頼	・有力候補先10社、その他10社へのプレゼン実施 ・受注には至らず	・意思決定者への徹底したフォローにより5社受注(累計7社)	・提供内容見直しによる最終フォローの実施により5社受注(累計12社)
	実績自己申告	C	B	C	D	A	S
	上司評価	C	B	C	D	A	S
次月の取り組み (リカバリー策)	・未提案先へ10日までの提案実施 ・未獲得企業の原因分析と再提案実施	・残り10社へのプレゼン実施 ・その他候補先へのアプローチ開始(10社)	・5社への提案内容見直しと再提案実施 ・その他アプローチ先10社への提案実施	・各社ごとの課題を整理し、解決策の展開	・有提案先を絞り込み、追加サービス提示にて最終提案実施	・未受注有力候補先企業への継続提案、フォローの実施	

状況を的確に押え、手遅れになる前に、常にリカバリー策を講じて先手を打つ！
⇒ 「こうすればうまくいくはず」から、「どうすればうまくいくか」という思考スタイルへ切り替える

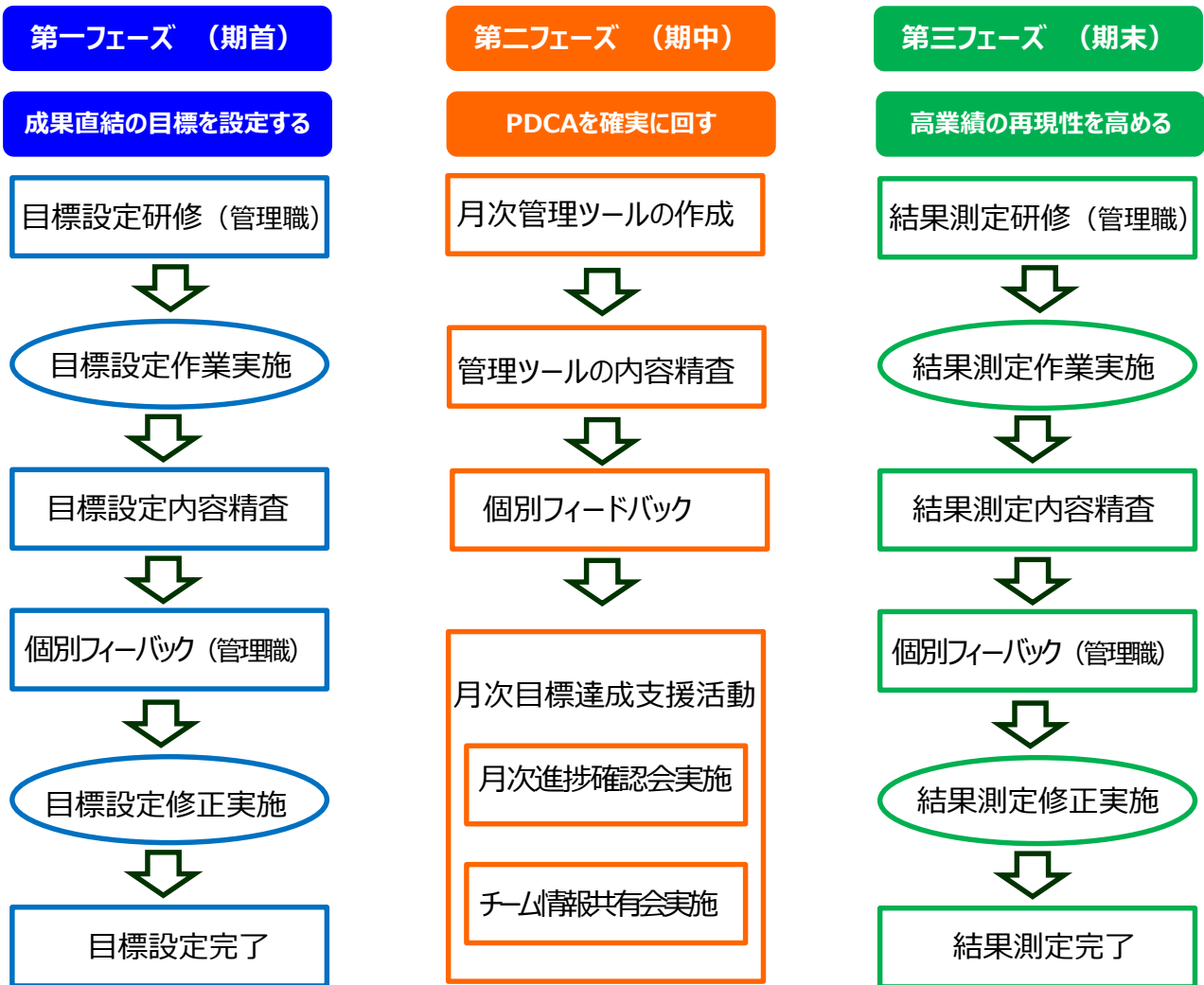
成功ポイント⑤： 組織・チームで知恵を出し合う

グループ情報共有会の流れ



自分ひとりで考え込まず、衆知を結集すれば道は開ける！
⇒ 三人集えば文殊の知恵。社内ノウハウの蓄積は競争力獲得への第一歩！

■ コンサルティングの流れ → 人を育てながら業績向上の流れをつくります



- まずは、ご相談ください。御社と打ち合わせ後に提案書を提出します。



■ お問い合わせ

株式会社日本経営システム研究所 担当： 社長室
 〒104-0031 東京都中央区京橋2-12-9 55-1京橋ビル
 TEL 03-3563-3075 / FAX 03-3563-3076 / e-mail info@management-system.co.jp
<http://www.management-system.co.jp>

※ ご提供頂いた御社の個人情報は、弊社の個人情報保護方針に基づき厳重に管理いたします。