

経営
あの手この手

keiei anotekonote
 中小企業経営をサポートする目標達成ツール

大谷翔平選手も活用した 目標達成のためのワークシート

現状のコロナ禍で大変厳しい経営を強いられている中小企業等の経営者の皆様方は、今をどう乗り切り、そして、今後の事業展開をどのようにしたら良いものを大いにお悩みのことと思います。そこで今回は、米大リーグで活躍中の大谷翔平選手が、花巻東高校時代に目標達成のために用いていたと注目を集める「目標達成のためのワークシート」をご紹介します。



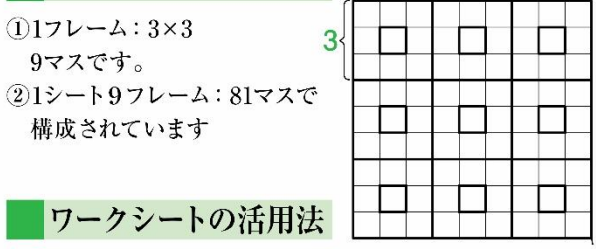
※このワークシートは、株式会社クローバ経営研究所の代表故村松寧雄氏が考案されたものです。

目標達成のためのワークシート

このワークシートは、1フレームが3×3の9のマスを構成されているものを9フレーム使用して目標達成のための行動計画書にまとめ上げる内容になっております。このワークシートの作成により目標達成のためには何を実施すべきかが理論的に具体的に整理でき、且つ、目標達成のために実施すべき行動が明確になってまいります。

- このシートを活用することで
1. 目標が具体的で誰にでも明確に理解できます。
 2. 目標を達成するために必要な要素が確定できます。
 3. 目標に対し積極的に関わる意思表示がなされます。

ワークシート全体図



ワークシートの活用法

- ①センターフレームの中心に目標を記入します。
- ②目標に接する8つのマス(A~H)に、目標を達成するために必要な一次要素を記入します。
- ③一次要素(A~H)をセンターフレームに接する外側の8つのフレームの中心に記入します。
- ④A~Hの一次要素を確実に実行するための二次要素(a-1~h-8)を、一次要素に接する8つのマスに記入します。
- ⑤全てのマスを埋める必要はありません。

a-1	a-2	a-3	b-1	b-2	b-3	c-1	c-2	c-3
a-4	A	a-5	b-4	B	b-5	c-4	C	c-5
a-6	a-7	a-8	b-6	b-7	b-8	c-6	c-7	c-8
d-1	d-2	d-3	A	B	C	e-1	e-2	e-3
d-4	D	d-5	D	目標	E	E	E	e-5
d-6	d-7	d-8	F	G	H	e-6	e-7	e-8
f-1	f-2	f-3	g-1	g-2	g-3	h-1	h-2	h-3
f-4	F	f-5	g-4	G	g-5	h-4	H	h-5
f-6	f-7	f-8	g-6	g-7	g-8	h-6	h-7	h-8

ワークシートの記入例

小売業A社の設定目標を、達成するために作成したワークシート

- 1 設定した目標をセンターフレームの中心に記入します。(図-1)
- 2 目標を達成するために必要な1次要素(行動、方法等)を記入します。(図-2)
- 3 次に、目標達成に必要な1次要素を実施するための2次要素(行動、方法等)を記入します。(図-3)
- 4 2次要素の記入が終了した時点で、目標達成のためのワークシートは完成です。

- 目標の設定は、会社全体のものでも、部門ごとでもかまいません。また、従業員を参加させ作成するのも目標達成の一体化という点では良いのではないのでしょうか。

図-1

月間
売上高
1,000万円

図-2

購入点数の増加	既存顧客の流出防止	来店回数を上げる
独自・限定商品開発	月間売上高1,000万円	購入単価を上げる
営業コンセプトの確立	スタッフ接客対応のレベルアップ	新規顧客の増加

	購入点数の増加		既存顧客の流出防止			来店回数を上げる	
		購入点数の増加	既存顧客の流出防止	来店回数を上げる			
	独自・限定商品開発	独自・限定商品開発	月間売上高1,000万円	購入単価を上げる		購入単価を上げる	
		営業コンセプトの確立	スタッフ接客対応のレベルアップ	新規顧客の増加			
	営業コンセプトの確立		スタッフ接客対応のレベルアップ			新規顧客の増加	



図-3

既存顧客の満足度アップ	ご紹介プロモーションの展開	メンバー登録・特別サービス
ホームページの開設	新規顧客の増加	店舗内外装・レイアウトの変更
宣伝の媒体・回数の見直し増加	ニュースレター等の定期発信	ターゲット顧客層の見直し

大谷翔平選手は、花巻東高校の一年生の時、野球部の監督から与えられた「ワークシート」に将来の目標として「ドラ1 8球団」と記入し、そして、それを見事に実現しました。中小企業の経営環境は大変厳しい状況と思いますが、この「ワークシート」を経営ツールの一つに加えてみては如何でしょうか。