

松本会計通信

2008年12月8日(月)

〒330-0061 埼玉県さいたま市浦和区常盤9-17-1

松本税理士事務所 TEL 048-825-5531 FAX 048-832-4584
Email matsumoto-y@tkcnf.or.jp

行動の目標設定に

数値より現場主義！ すなわち行動様式の改善！！

経営計画や事業計画書は目標数値の達成のために策定されますが、それがそのまま目標課題としてノルマ化されているケースを良く見かけます。しかしそれでは、社員の経営参加能力が相当に高い会社でなければ余り効果を期待できないでしょう。


なぜなら、経営数値を理解し、それを自己や部門の行動に置き換えることが出来る人は、中小企業においては、社長か幹部の一部の人に限られるからです。

どうすればよいのか？

策定された行動計画を数値から“行動様式”に変換して、各人に課題として配分する必要があります。その“目標数値の達成のために日々の行動の何を改良・改善したら良いのか”個人個人の行動様式の改善を

見えるように、各人と共同策定（サポート）し、各自が会社に対して行動パターンの改善や行動の回数改善などの目標を示すように導くプロセスの中にこそ、参加型のそして各自の成長が醸成されます。つまり、『成果を追わず、行動を追う』ということです。

目標達成に向かう「整理された行動」を抽出し、全体的にベクトルを合わせる。そのための数値分析であって、あくまでも行動改善が焦点ということが肝要で、数値は結果的についてくるものと位置付けます。



数値設定は羅針盤、
エンジンは働き方の
改善がポイント