

～会計を通じて人に幸せを～

# Hirai's レビュー

2010年5月号 (No. 17)

平井会計事務所 税理士 平井満広  
〒108-0023 東京都港区芝浦4-22-1  
芝浦アイランドエアタワー1704号  
電話:03-3452-7082 Fax:03-6303-3350  
Mail:m\_hirai@hirai-ao.com  
URL:http://www.hirai-ao.com/

## 目標数値や目標期日は細かく設定！具体的な計画のたて方

決算が確定すると、改めて翌期への意欲がわいてきます。「来季こそは目標を達成しよう！」と燃えあがっている経営者の方のために、目標をたてるコツをご紹介します。

### ◆目標と計画はセット

はじめにおさえておきたいのは「目標は計画とセットでたてる」ということです。具体的な行動計画もないのに思いつきで目標をたてても良い結果はあまり出ません。

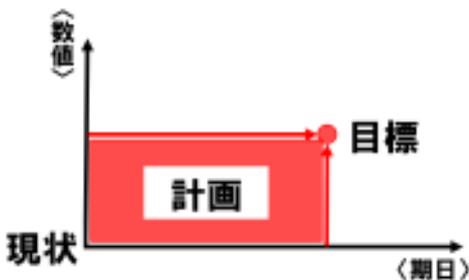


「北海道に行こう！」と思い立った東京在住の方が、北に向かって突然歩き出すくらい無謀な

ことです。確実に北海道に着きたいなら「最寄りの駅から〇〇線に乗って羽田空港へいってそこから△△空港へ…」というような具体的な行動計画をたてるのが大切になります。

### ◆目標は具体的に

では、行動計画を具体的にたてるにはどうしたらよいのでしょうか。悩んだときは、まず目標を具体的に決めてみましょう。仮に「北海道」に行くとしてもどの都市を目指すかを決めないと空港も決まりません。目標地点が札幌ならば新千歳空港へ、函館ならば函館空港へと計画を具体的にたてることができます。さらに、目指す曜日や時間帯を決めると搭乗する便、空港までの電車、所要時間など、計画がどんどん具体的になります。インター



ネットの経路検索を思い浮かべると理解しやすいかもしれません。会社で目標をたてる場合も目標「地」が

目標「値」に変わるだけで、考え方は同じです。売上増を目指すにしても、50%増か20%増か、3年内か1年内か、といったことを、まず決めてみましょう。

### ◆従業員へ説明するときはさらに細かく

会社の目標数値と目標期日が決まってもまだ安心してはいけません。ただ「目標売上は20%増の1.2億円だ！」

目標

1.2億円

どうする？

20%アップ!

現状

1億円

と言うだけでは従業員はあまりピンときません。実際に活動する現場の方々が、具体的な計画をイメージできるように目標の伝え方を工夫する必要があります。例えば目標売上が1.2億円であれば単価800円の商品を15万個販売、のように単価と数量に分解して目標を設定すると

販売量50%アップ!

目標

150,000個

1.2億円

値下げで拡販

800円

現状

100,000個

1億円

価格20%ダウン!

1,000円

それに合わせて計画も具体的に考えることができます。期日についても、〇月に商品を出荷する(=売上をあげる)ためには△月までに注文をとる、△月に注文をとるためには□月までに商談を行う、□月に商談を行うためには×月までに得意先とアポを取る…、というように期間を区切って目標を設定すると同じ様に計画が具体的になります。従業員と話し合いながら進めると、理解が深まる同時に当事者意識も芽生えるのでおススメです。目標を細かく設定して具体的な計画を立てることができれば目標達成への大きな一歩になります。翌期へ向けた意欲が高くなった今がチャンスです！ぜひお試しください。

※このお便りは名刺の交換をさせて頂いた方にお送りさせて頂いております。ご不要の場合はご連絡ください。

☆ ブログもご覧いただけたら幸いです。(平日毎日更新)⇒[http://blog.goo.ne.jp/hirai\\_tax/](http://blog.goo.ne.jp/hirai_tax/)