

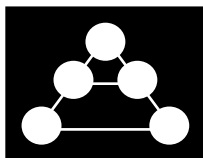


目的達成手法 コンパクトガイド

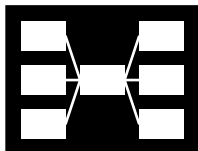
一部のみ表示

構成

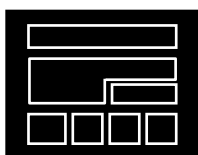
目的・ねらいの設定手法



問題点関連図手法



5W2H手法



目的達成手法コンパクトガイドの構成…………… 2

1. 目的・ねらいの設定手法コンパクトガイド…………… 3

- ▶ 目的・ねらい記述書サンプル…………… 7
- ▶ 丸い三角形作成要領…………… 8
- ▶ 丸い三角形サンプル…………… 9

2. 問題点関連図手法コンパクトガイド…………… 10

- ▶ 問題点関連図サンプル 台所の整理整頓右方展開…………… 12
- ▶ " 受注入力の改善右方展開…………… 13
- ▶ " 台所の整理整頓左方展開…………… 14
- ▶ " 受注入力の改善左方展開…………… 15

3. 5W2H手法コンパクトガイド…………… 16

- ▶ 5W2Hサンプル 企画提案型…………… 17
- ▶ " 改善型…………… 18

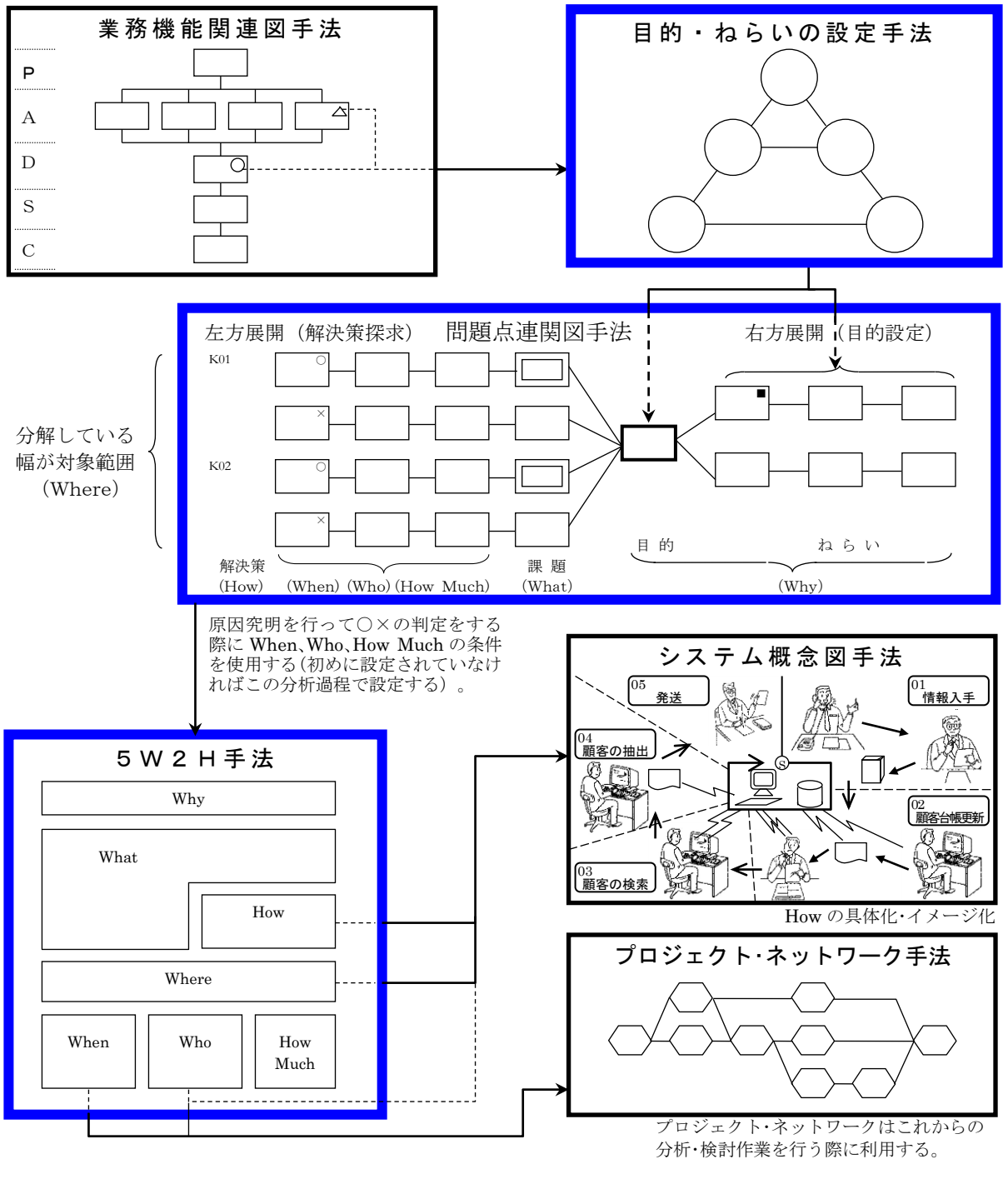
システム企画研修株式会社

mind-pc@newspt.co.jp
<http://www.newspt.co.jp/>

目的達成手法コンパクトガイドの構成

- ▶ 当コンパクトガイドに収録しているのは、システム検討・業務改善・問題解決に極めて有効な以下のMIND-S A 3手法のエッセンスです。
- ▶ 3手法以外および3手法の詳細解説を知りたい方は、「MIND-S A基本手法ハンドブック」をご参照ください。
- ▶ 問合せ先：システム企画研修㈱MIND-S A担当 電話：080-1169-3667 mind-pc@newspt.co.jp

MIND-S A基本手法の全体関連図



1. 目的・ねらいの設定手法 コンパクトガイド

目的・ねらいとは何か

- 何かをしようとする時に、実現しようとする成果の目標（成果目標）です。
- すること自体ではなく、それによって何を得ようとするか、です。
- 成果の目標ですから、それに価値がなければなりません。
- 目指す価値の目標を価値目標と言います。
- ビジネスの場合の一般的価値目標は、「早い」「うまい（質がよい）」「安い」です。
- 同じことをQCD（Quality、Cost、Delivery）とも言います。
- 個人の場合は、健康、長寿、美などが価値目標に加わります（これらは「うまい・Q」の一部であるとも言えます）。
例：「運動をする」時の目的・ねらい：健康、スリムな体型
- 目的・ねらいは、「目的」と「ねらい」に分けて考えます。

目的とは何か

- 「目的」は、直接実現目的とも言い、「何かをする」時にその中で実現しようとする成果目標です。

テーマの例	「目的」の例（実現しようとする成果目標）
「運動する」	スリムになる。健康が強化される。
「行動改善する」	挨拶がスムーズにできるようになる。
「業務改善する」	業務のミスが減る。早くなる。
「システム開発する」	情報検索が自由にできるようになる。

ねらいとは何か

- 「ねらい」は、目的が実現した後で、「〇〇をする」の結果で実現される成果目標です。

テーマの例	「ねらい」の例（期待する成果目標）
「運動する」	（スリムになって）モテる・評価が高まる。 （健康が強化されて）仕事や遊びが充実する、長生きする。
「行動改善する」	（挨拶がスムーズにできるようになって）人間関係が円滑になる、仕事がうまくいくようになる。
「業務改善する」	（業務のミスが減る、早くなることによって）業務実施者の評価が高まる。会社の業績に貢献する。
「システム開発する」	（情報検索が自由にできるようになって）営業活動の方針が的確に決定できるようになる。

目的・ねらいの設定方法

- 目的・ねらいの検討は、「ねらい」から始めます。
- これまでの例示でお分かりのように、「ねらい」の方に「〇〇する」の最終目標があるのですから、まず「ねらい」を検討するのです。

ねらいの設定方法

①まず改善しようとする場（対象領域）を確認します。

対象	問いかけ	例
ビジネスの場合	「どの業務を改善しようとするのか」	営業業務の中のセールス活動、 営業企画業務、 営業支援業務、 営業業務全般のどれか、 等
	「どのビジネス（事業）を改善しようとするのか」	新しく取り組むクラウドビジネス、 既存市場の担当事業、 等
個人の場合や 行動改善の場合	「自分の生活の場のどこか」	仕事、 趣味の世界、 家庭生活、 交際、 等

②次いで、その「場」がどのように良くなればよいのか、を決めます

対象	問いかけ	例
ビジネスの場合	「その業務またはビジネスがどう良くなればよいのか」 「早い、うまい、安い」で考える	「早い」：（セールス活動で）お客様対応が早期化される
		「うまい」：（セールス活動で）お客様のニーズを的確にとらえることができる
		「安い」：（セールス活動で）受注1件当り投入工数が削減される
個人の場合や 行動改善の場合	「これによって得ようとする嬉しいこと・良いことは何か」	（交際の場合）モテる （営業の場合）評価が高まる （私生活の場合）仕事や遊びが充実する

目的の設定方法

- 「ねらい」が実現するためには、「目的」は検討対象のテーマの中でどこまで到達しなければならないかを考えます。

テーマ	ねらい	目的
(情報系) システム開発	(セールス活動で) お客様対応が早期化される	お客様の望む商品は、いつ提供できるかが直ちに判明する
	(セールス活動で) お客様のニーズを的確にとらえることができる	お客様の購買履歴をいくつかの軸で分析できる
	(セールス活動で) 投入工数が削減される	複雑な情報の加工・分析作業を不要とする
運動する	(交際の中で) モテる	均整がとれた体型にする
	(営業の中で) 評価が高まる	機敏な行動がとれる体型にする(太ってはいなければよい)
	(私生活の中で) 仕事や遊びが充実する	脱メタボ、心肺機能の強化、筋力強化




- 「運動する」の例でお分かりのように、「ねらい」の内容によって、目的の方向性は変わります。
- 「台所の整理整頓」の例で、もし「ねらい」が「快適な食事をする」のであれば、整理整頓の目的は、食材・調理器具・調味料・食器等が整然と配置されていなければならないのです。



- 「ねらい」との関係をあいまいにして「目的」を設定したら、どんなことになるでしょう。中途半端で役に立たない(効果が出ない)活動になってしまうことがお分かりでしょう。

目的・ねらいの定量化・具体化

- 以上で、目的・ねらいの設定方法の基本はお分かりいただいたと思いますが、具体的な活動または改善の目標にするには、これでは不十分です。

		
「減量しよう」	「早起きしよう」	「決算を早めよう」
では、単なる掛け声で現実的な活動目標にはなりません。		
「5キロ減量しよう」	「6時45分に起きよう」	「すべての決算数値が翌月5日までに 出るようにしよう」
とならなければならないのです。これは「定量化」です。		

- しかし「定量化」できない目標もあります。「明るい職場」は単純な定量化ができません。
- 明るい職場の条件は、
 - 「おはようございます、と元気にあいさつをする」
 - 「困った時には気楽に同僚・上司と仕事の進め方について相談する」
 - 「仲間で遊びに行ったり飲みに行ったりする」
 などで計ることができます。
- こういう分解をすると、「ほぼ全員が」とか「月1回は」とか定量化要素を組み合わせることができるようになります。
- 目標として「定量化・具体化」は必須条件です。

「目的・ねらい記述書」の作成要領

- 目的・ねらいを整理するには、「目的・ねらい記述書」を利用すると、「ねらい」と「目的」の関係を明確に把握することができます。
- その作成要領は以下のとおりです。

1

まず「ねらい」を整理します。

ビジネステーマであれば、対象業務または対象ビジネスの視点で、私的テーマであれば、嬉しいことを起こしたい場の視点で、検討します。



2

「早い」「うまい」「安い」「人の向上」に区分して、漏れないようにします。



3

「ねらい」の必要性・優先度を評価して、ねらいを絞り込みます。

欲張りすぎないで必須の条件に絞るようにします。



4

絞り込んだねらいについて定量化・具体化を行います。



5

絞り込んだら、ねらいの一つずつに対して、「そうなるには目的としてはどうならなければならないか」と「目的」を検討していきます。



6

「ねらい」と「目的」の関係を線で結びます。



7

「ねらい」の定量化・具体化を受けて、「目的」の定量化・具体化を行います。