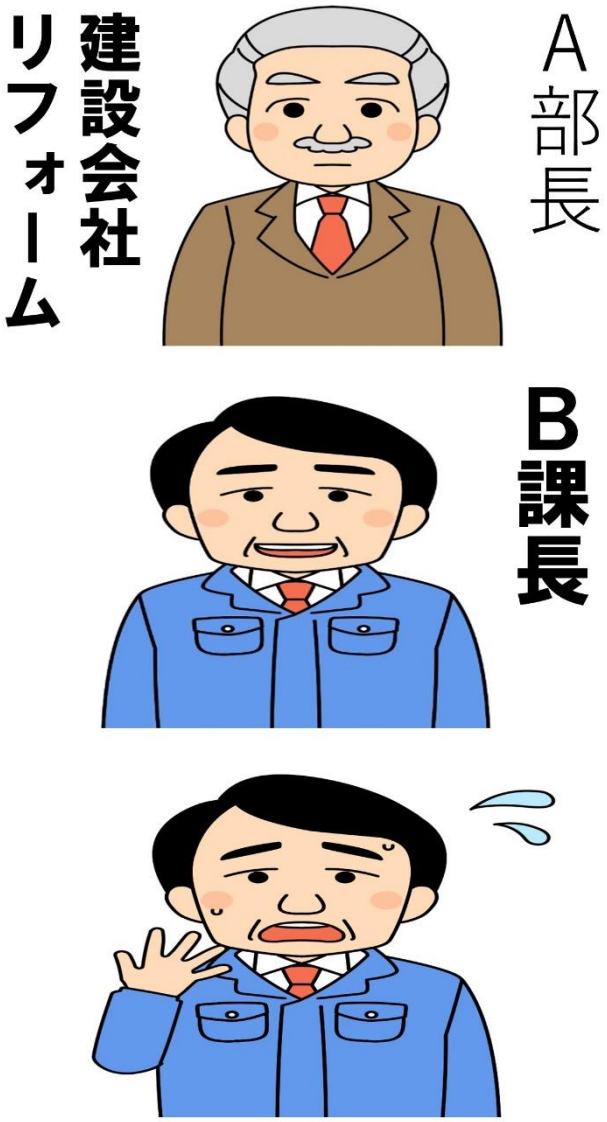
# 計画実行の難しさ

労働問題マンガ教材

ビジネスケーススタディ
紙芝居




こちらは、Ａ部長です。
Ａ部長は、建設会社のなかで、内装のリフォームを担当する部署の部長をしています。
ある日、Ａ部長は、部のメンバーを集めて、今期の目標について発表しました。

『みなさん、今期の目標を発表します。今期は、売上１．２倍を目標にします。
具体的な計画を発表します。うちの部署の仕事は、だいたい３か月周期で波がありますので、毎月１．２倍の売上を目指すのではなく、３か月単位で、昨年の１．２倍の売上を上げるようにしてください。これを全部員が実行するようにしてください。
みなさん、がんばってくださいね』

こちらはＢ課長です。Ｂ課長はとても真面目な正確で、いつも社長の指示を忠実に実行しようとしていました。
しかし、Ｂ課長は、内心、とても焦っていました。

『ええー！！今期の目標は、売上１．２倍かぁ。大変だなぁ。去年も必死にがんばったんだけど、売上下がっちゃったんだよなぁ。だから厳しいよなぁ。必死にがんばったんだけどなぁ。はー、心配だなぁ。でも、がんばるしかないな』

# ３か月後
# 売上速報

それから、３か月後のことです。
Ａ部長の部署の売上速報の数値が出ました。

『ガガーン、だめだぁ。やっぱり、売上１．２倍は達成できなかったぁ。それどころか、去年よりもさらに下がっちゃってるかも。まずいなぁ。いったい、どうしたらいいんだろうか』

研修講師

Ｃ先生

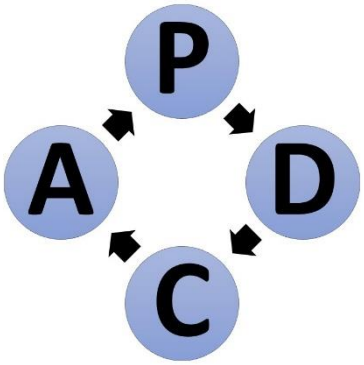
そんなある日、Ａ部長は、管理職研修を受けていました。
こちらが、研修講師のＣ先生です。

『みなさん、おつかれさまです。今日のテーマは、計画実行の難しさ、について、意見交換したいと思います』

**Plan　計画**
**Do　実行**
**Check　見直し**
**Action　行動**

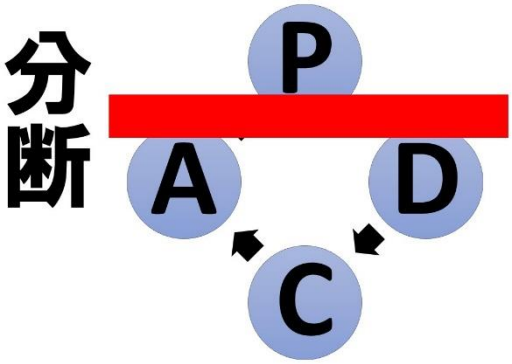
『みなさん、ＰＤＣＡという言葉がありますよね。プラン・計画、ドゥー・実行、チェック・見直し、アクション・行動、そしてまたプラン・計画を修正するというように、回転させていくという理論ですよね。
でも、実際には、作った計画を実行することって、なかなか難しいことって多いですよね』

『あー、そうそうそう、まさに、今、その、計画を実行することの難しさで悩んでるんだよなぁ。どうしたらいいんだろうか』

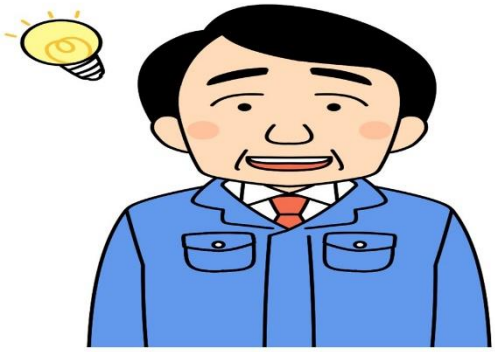



『みなさん、そんなときに、いつくか、お伝えしたい着眼点があるんです。もしかしたら、何にかヒントになるかもしれません。

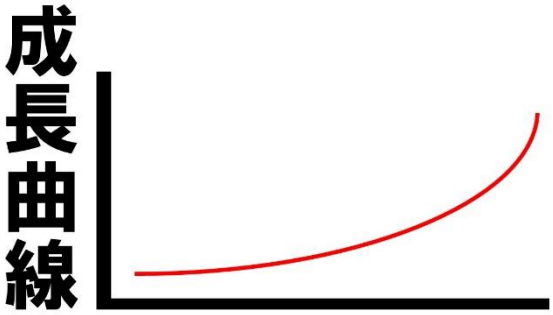
まず、前提として、何事も、最初の計画通りに完璧に進むということはなかなか無いと思います。他方、だからと言って、会社経営ですから何も計画を立てないで、行きあたりばったりでは会社が混乱してしまうため、まずは計画を立ててみます。まずは、その時点で計画を立ててみて、実行してみて、また計画を修正して、また実行してみる、計画を適宜軌道修正していくという繰り返しになるので、ＰＤＣＡサイクルを回す、回転させる、などと言いますよね』

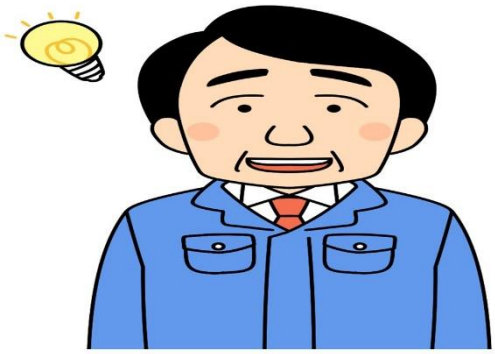



『しかし、その中で、もし、プラン・計画を作る人と、実行する人が分断されてしまうと、この回転が難しくなります。というのは、計画を立てて、実行してみた後で、またプラン・計画を見直す、軌道修正することができなくなってしまうからです。そのため、もし、このように分断されてしまっているかもしれないと思ったときは、ぜひ、計画を立てる人と実行する人のコミュニケーションを密にして、実行してみた結果をもとにプラン・計画を見直してみる、ＰＤＣＡサイクルを回して軌道修正することを意識すると良いかもしれません。



『なるほど、私は、今期１．２倍っていうプラン・計画を立てたけど、それを実行するのは部署のメンバーのみんなであって、計画を立てる人と実行する人がまさに分離しちゃってるから、部のメンバーと密にコミュニケーションをとって、一緒に考えていく必要があるな』



『次に、２点目は、成長曲線と呼ばれる言葉がありまして、イメージはこんな曲線で、最初はなだらかに上昇していって、ある時点から、一気に上昇するような曲線ですね。これと同じように、新しい取り組みは当初は成果がでなくても、諦めずに継続し続けることで徐々に伸びてきて、あるときブレイクするようなことは、仕事で多いと思います。

　そのため、すぐに結果がでなくてもあきらめず、長い目でみることも重要だと思います。

　仕事やビジネスの正解や最短距離というのは、誰にも分りませんので。

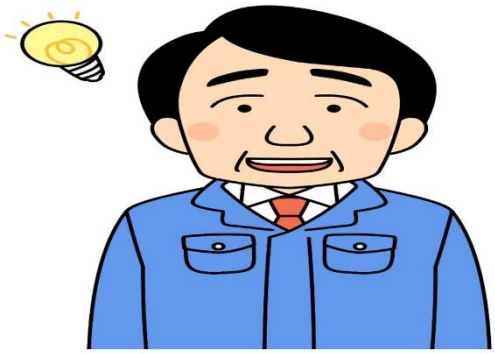
『あー、そうか、どうしても、すぐに結果が出てるのかどうか、気になってしまうのが人というものだろうけど、たしかに、なんでもすぐに結果が出るという事は難しいよなぁ』

**結果だけでなく**
**「行動」したこと**
**に着目してみる**

**結果：売上ＵＰ**
**行動：**
**飛び込み営業１００回**
**チラシ１００枚配る**
**ＨＰ毎日更新**

『次に、３点目は、結果だけではなく、「行動」したこと、に着目すると良いかもしれません。というのは、仕事やビジネスの正解や最短距離というのは誰にも分りませんので、売上などの結果だけに着目してしまうと、なかなか継続しづらくなる、挑戦しづらくなってしまうかもしれません。

　そこで、結果につながり得る「行動」をどれだけできたかに着目してみる、結果につながる一歩前の行動は何なのかを考えてみる、例えば、売上アップを目標とした場合、売上アップにつながる行動、例えば飛び込み営業を１００回するとか、チラシを１００枚くばるとか、HP を毎日更新するとか、そういった「行動」に着目すれば、その行動量が足りないのであればその行動量を増やせば良いし、それとも、そもそも結果につながらない行動だったと思われるのであれば違う行動をとってみるなど、計画や行動のチェック・見直しができるようになり、継続しやすくなったり、挑戦しやすくなったりするかもしれません』



**①ＰＤＣＡの分断**
**②成長曲線**
**③「行動」した**
**ことに着目**

『あー、なるほど、たしかに、ただ、結果だけをみて、部署のみんなにがんばってくれっていうだけだと、効果があるのかないのかよくわからないけど、部署のみんなが「どんな行動」をどれくらいがんばるという目標を立てたのか、そしてそれができたのかどうか、何か違う行動をとったほうが良いのかどうか、ということなら、具体的にチェック・見直しができるし、上司としてサポートできるようになるな』

『というわけで、まとめると、
　一つ目が、PDＣＡサイクルが分断されていないかチェックしてみる、
　二つ目が、成長曲線を意識してみる
　三つ目が、結果だけでなく「行動」したことに着目してみる、
　という３点でした。みなさんのヒントになったら幸いです』

『なるほど、わかったぞ、よーし、がんばるぞ！！』

＜参考＞

「計画の管理が難しい・・・」

「計画を達成できなくて落ち込む・・・」

「計画の実行方法がわからない・・・」

　計画立案とその実行についてのよくあるお悩みをテーマにした物語を、マンガ形式でお伝えしました。

　いろいろな考え方があるところであり、一概には何とも言えませんが、仲間同士で話し合うための一つの材料・話題として、ご活用いただけましたら、幸いです（この物語は制作時点の情報に基づいておりますので最新の情報の確認を推奨します）。