





# 成果の出ない原因の8割は内部(PDCAサイクル)にある！



## PDCAサイクルの実践こそ マネージャーに求められる 最大の能力である！



いつもお世話になっております。

現場のマネージャーやリーダーの最も重要な役割は、会社から受けた目標を責任を持って達成することにあります。そのためには、**目標達成の仮説**を考え、**具体的な計画(P)**に落とし込み、チームのメンバーを使って**実行(D)**に移し、**成果を検証(C)**しながら、問題点があれば解決策を考え、当初の**計画を修正(A)**し、最終的に目標を達成する、**「PDCAサイクル」**を実行することがポイントになります。これこそ幹部やリーダーに求められる最も重要な能力だと考えております。ところが、中小企業の多くの幹部やリーダーはこのPDCAマネジメントが苦手な人が多いと感じています。

### 問題の マネージャー タイプ

- ① **思いつき型** 計画を立てるのが苦手。思いつきで実行していくのでチームのメンバーが振り回される
- ② **やりっ放し型** P→Dで計画を立て実行はするが、結果を検証しないので同じ失敗を繰り返し、なぜ成果が出ないのか分からない
- ③ **計画先行型** 計画段階であれこれ悩んで、計画は立てるが結局実行しない

家業経営で社長の指示で動いているうちは必要ないのですが、企業へ変わり、**中堅幹部へ権限の委譲**が行われるようになると、現場のマネージャーが思いつき型マネージャー、やりっ放し型マネージャー、計画先行型マネージャーでは会社の目指している目標はいつまでも達成できません。成果の出ない原因の8割は内部要因にあります。

このセミナーはそのような課題のある経営幹部・管理職・リーダーのための勉強会です。是非この「PDCAサイクル」の実践ポイントを学んでいただき、組織に根付かせていただきたいと考えています。皆様のご参加をお待ちしています。

株式会社 船井総合研究所 上席コンサルタント 田辺 良吾

## PDCAサイクル 実践10ヶ条

- ① 成果の出る戦略はシンプルである。**徹底的に考え抜こう！**
- ② 3W2Hで**具体的行動に落とし込んでこそ**、初めて計画となる。
- ③ **「何のためにやるのか」**  
「目標」の前に「目的」を明確にしよう。
- ④ **スピードのある実行こそ成果を生む。**
- ⑤ 実行したら**部下をほめる！**  
成果はあとからついてくる。
- ⑥ 検証なくして進歩なし。**KPIをチェック**しよう。
- ⑦ **問題の真因**を見抜け！原因は内部にある。
- ⑧ **「次の一手」**はその場で決める。  
即実行しよう。
- ⑨ **メンバーを巻き込め！**  
どんどん**本音の意見・アイデア**を引き出そう。
- ⑩ **成功事例の共有**は成果への近道である。



### KPI Key Performance Indicators を検証するしくみ

**売上高** = 対象企業×訪問件数×  
見積もり件数×決定率×単価

**売上高** = 客数×客単価  
= (入店客数×アプローチ数×クロージング率)  
× (一品単価×買上点数)

## PDCAサイクル実践セミナープログラム

| 時間                              | 主な講座内容                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座<br>10:30~12:00             | <b>現状の問題点を明確にしよう！<br/>なぜPDCAサイクルが上手く実践できないのか</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・PDCAサイクルの基本を学び、現状の問題点を明確にしよう</li><li>・去年と同じことをやっていたのでは目標は達成できない</li><li>・現場にやらされ感がないか？何のためにやるのか目的が明確になっているか</li><li>・「やりっ放し型」では成果は出せない。検証なくして進歩なし！</li></ul>    |
| 第2講座<br>12:10~13:00             | <b>計画(PLAN) が不十分では成果は出せない！<br/>成果を出せる仮説と具体的計画を作るポイントを学ぼう</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・成果を出せる仮説(戦略、戦術) が明確になっているか</li><li>・成果を出せるリーダーはやるべきこと(計画)を絞り込んでいる</li><li>・3W2Hで具体的アクションプランに落とし込むポイント</li><li>・目標達成がイメージ化できなければ計画が間違っている！</li></ul> |
| 昼食 13:00~13:45 ※昼食はこちらでご用意いたします |                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 第3講座<br>13:45~15:15             | <b>やりっ放しでは進歩がない！<br/>計画→実行→検証→修正のサイクルを回すポイントを学ぼう</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・検証なくして進歩なし、必ず進捗をチェックする</li><li>・成果が上がらない本当の原因は？</li><li>・やりっ放しのマネージャーは成長しない</li><li>・現場の本当の問題点を見極めるポイント</li></ul>                                           |
| 第4講座<br>15:30~16:20             | <b>リーダーは口でも引っ張る！<br/>メンバーを納得させ、やる気にさせるコミュニケーション力</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・リーダーの本気と情熱は非言語(波動)で伝わる</li><li>・コミュニケーションは“伝わったことがすべて”一度や二度で伝わると思うな！</li><li>・部下の本音を聞き出す“傾聴の技術”を学ぼう！</li><li>・部下のやる気を引き出すマネジメントのコツとは？</li></ul>             |
| まとめ<br>16:30~17:00              | <b>継続できるしくみを考えよう<br/>PDCAサイクル定着化と明日から取り組むべきこと</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・現場の「計画」「実行」「検証」をサポートするのが幹部の役割</li><li>・成功事例を共有化するためのしくみ</li></ul>                                                                                              |

### ご参加者の 声

「PDCAを回せ」とよく言われ、どのようにしてよいのか分からない所があった。今回細かい具体的な内容を教えていただき、今後実行していきたいと思う。また部下にも「週間実行プラン」をやるように指導し、「PDCA」を意識付けていきたい。

食品メーカー 課長

改めて「PDCAとは？」を勉強できた。特に検証の時に成功事例を発表することはとても大事なことだと思った。PDCAはいかに回すかが重要だが、そのためには報告のし易さ、環境を整える工夫が重要だと感じた。

システム会社 マネージャー

計画に対してスタッフ全員で考えることで、やる気や理解が深まり、実行意欲に繋がることを知った。PDCAを回すのはスタッフ全員なので、一人一人ともしっかりコミュニケーションを取る必要性を感じた。

医療関係 管理者

文字や言葉だけでは分かりづらい事例を、実際にあった内容をもとに聞かせていただき、具体的に分かり易かったです。これまではPDまでは行うものの、CAができていませんでした。成果が出ている出ていないに限らず、CAも行い改善できるようにしていきます。

人材派遣業 マネージャー

PDCAの研修がどの程度自分のためになるのか、当初は疑問を禁じえない思いでおりましたが、大きな間違いでした。取り組むべきPDCAの手法を自らの業務遂行状況に照らして考えた場合、とても参考になり、明日からの業務をどう改善したらよいのか大きなヒントになりました。弊社の幹部にも聞いてもらいたい講義だと思いました。

サービス業 課長

### 担当講師



(株)船井総合研究所 上席コンサルタント

田辺 良吾

大手流通業のマネージャーを経て、1987年(株)船井総合研究所に入社。入社後は中小流通業の業績改善コンサルティング支援を行う。特に企業の利益体質強化、組織体制、仕組みづくり、粗利改善などの提案を得意としている。2002年より、社員教育に本格的に取り組み、リーダー・店長研修、SV、ブロック長研修、中堅社員研修、若手社員研修、コミュニケーション研修、PDCA徹底研修などを企画主幹する。「正しい考え方とスピードある実行が成果を創る」をモットーに、幹部社員や中堅社員の意識改革、行動変革に取り組んでいる。中堅社員やリーダーに対する愛情と情熱あふれる研修は多くの経営者の信頼を得ている。船井総研では年間120日の研修プログラムを実施しているベテランコンサルタントである。

### 出張研修をご利用ください

「リーダーも含め全員に受けさせたい」10名以上の対象者がいらっしゃる場合は弊社からお伺いする出張研修が割安になります。社内で実践したい、定着させたいとお考えの方はお気軽にご相談、お問い合わせください。

「PDCAサイクル実践セミナー」DMを見たお伝え下さい。

☎ 0120-958-219 平日 9:00~18:00  
✉ ryougo\_tanabe@funaisoken.co.jp  
担当 田辺