

情報革命時代のシンプル・スマートな働き方改革

日報のデジタル化と見える化で即断即決の組織体質に変える

できる会社の **日々ロク** 目標管理経営

JOB-DAPエクセルマクロシステム

中小企業が抱える

問題は、人手不足による就業環境の悪化

課題は、生産性向上へやる気の社員協調

目標は、労働時間の適正化と収益性の向上

目的は、待遇改善による人材の確保と定着

考察点

- ・働き方改革と改正労働法
- ・やり甲斐モチベーション
- ・時短で減らない賃金保障
- ・流出を防ぐ待遇と人間関係



# 仕事の達人 日々ロク 目標管理習慣

| 評価 | No | 日報について    | 職務について             | 結果                   |
|----|----|-----------|--------------------|----------------------|
| ×  | 1  | 日報を書かない   | どんな仕事をどれだけやったか自覚なし | トップダウン指示待ち体制で社員の自発なし |
| ▲  | 2  | やらせ日報を書く  | いやいや用紙に書いて上司に提出    | マンネリで時間ロス、山積紙は最終廃棄ゴミ |
| △  | 3  | 日報書式に入力   | ワードファイルに書き、都度、上司配信 | 紙なしデータ上司閲覧、問題発見都度面談  |
| ○  | 4  | 日報システムに入力 | 共有フォルダの指定ファイルに入力保存 | 共調チーム閲覧「見える化」デジタル管理  |
| ◎  | 5  | 「日々ロク」に入力 | 1日5分の記録で進捗職務の把握・報告 | やる気が湧く自動集計分析・公平人事評価  |

## 「日報」が化ける、IT働き方改革の切り札

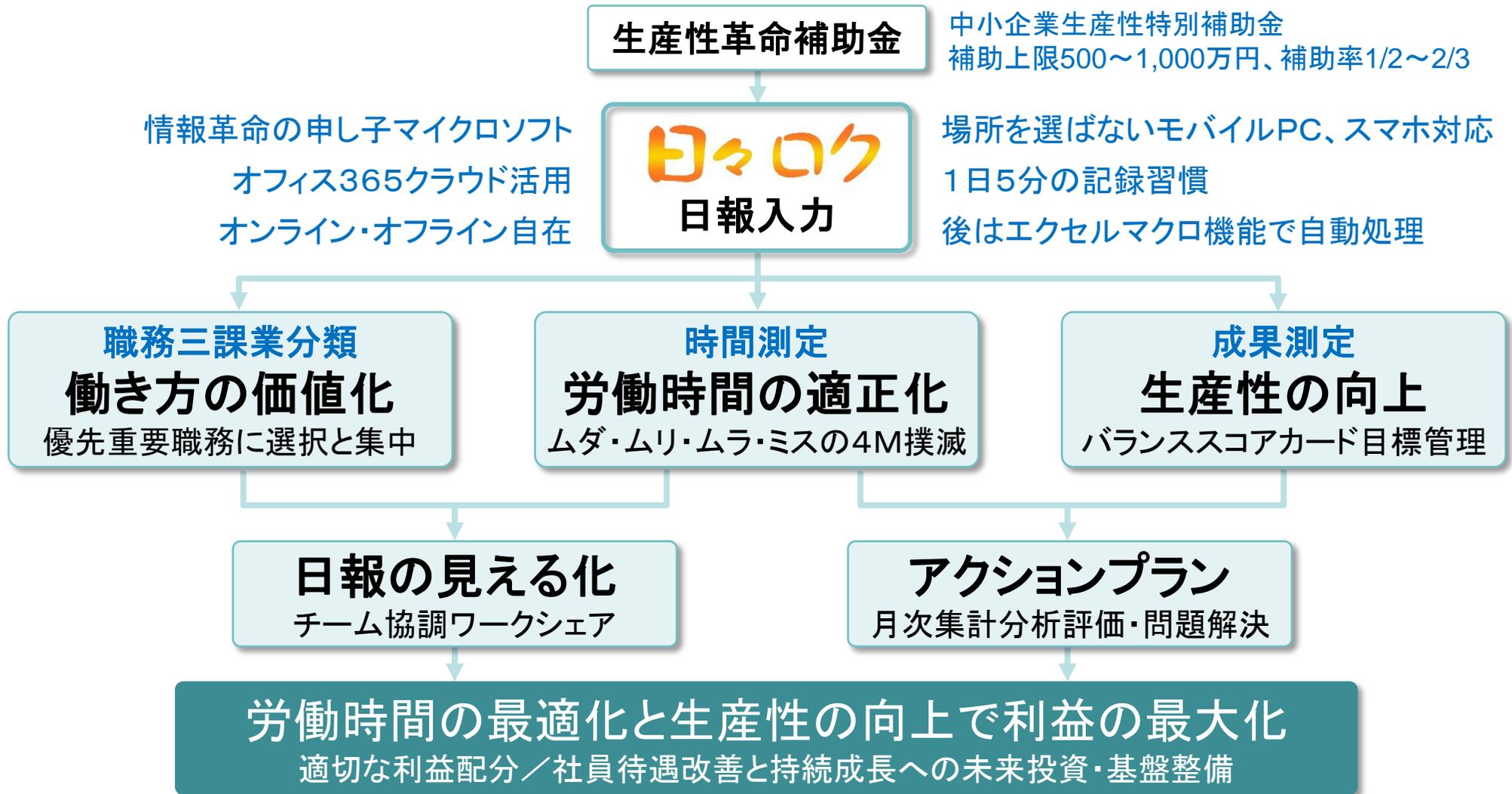


## 労働時間の最適化と生産性の向上で収益性を高める

目標を設定して自律管理する「目標管理」はMBO-S(Management by objectives and self control)といい、P.F.ドラッカーさんが「現代の経営」で提唱した人材成長手法である。

# 日報が化ける、エクセルのICT実力

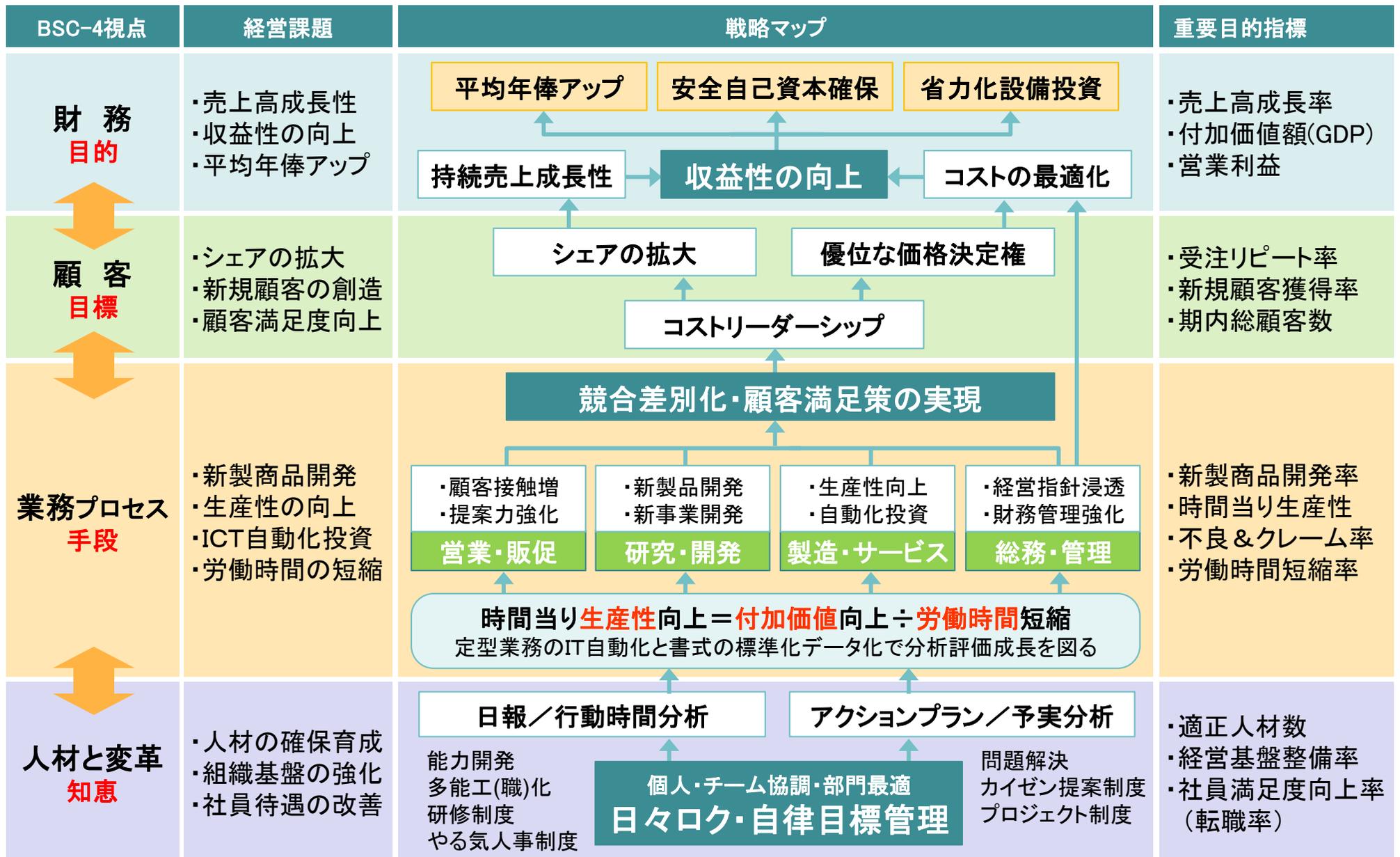
手元のPCに眠るエクセルの自動化・クラウド化で見える化し、テレワークで業務の活性化



「日々ロク」システムはスマート&シンプルを基本構想にマイクロソフト・エクセルのマクロで自動化しています。ご存知の通り、エクセルは世界で最も普及しているアプリでパソコンに標準装備されているため、あらゆる職場ですぐ活用できる手軽さが受けています。

マイクロソフトはオフィス365をクラウド環境で幅広く活用できるよう、パソコンのみならずスマホでも対応できるようになります。場所を選ばず、出張中やテレワークも自由自在に威力を発揮するので、エクセルマクロVBAが事務の合理化に役立ちます。

# 働き方改革 日々ロク 戦略マップ

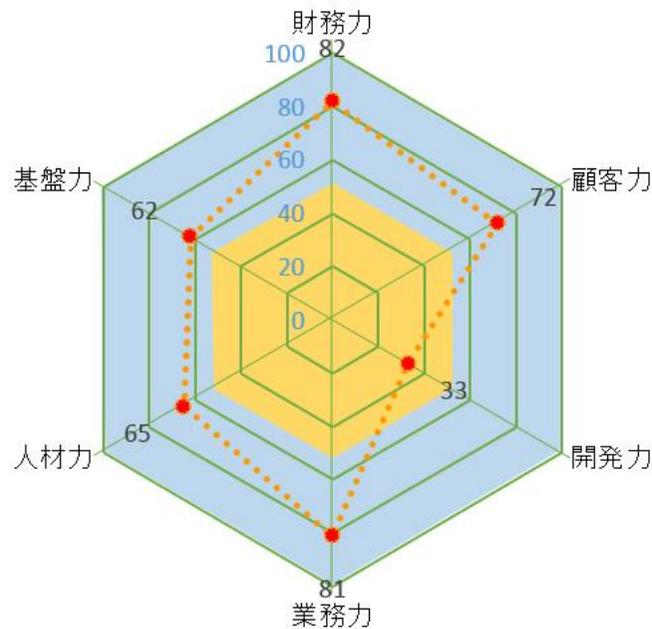


※BSC(Balanced scorecard) バランススコアカードの略。「企業は人なり」。人材の育成により収益性を向上させ、100年持続成長可能な経営体質を創る。

# 日々ロク 三分析で人と組織の成長を促す

## 6バランス経営分析

6つの経営力指標でバランスを取り  
100年持続成長できる企業体質を構築



### 6バランス経営指標

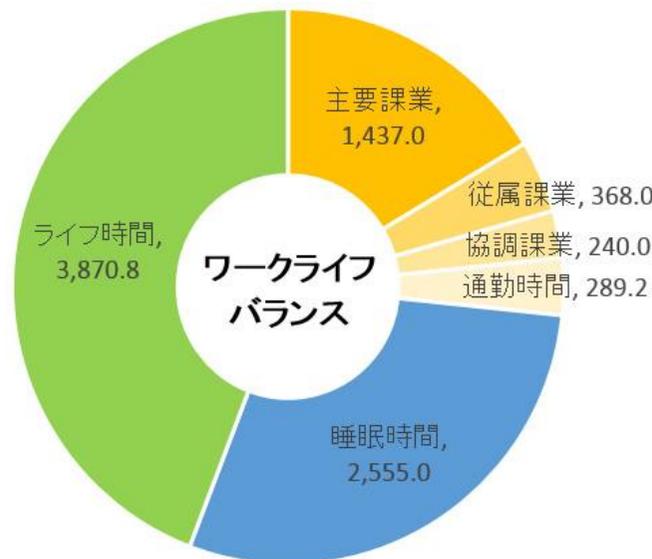
- 財務力** 事業継承可能な将来安全性自己資本
- 顧客力** シェアアップ可能な営業販売促進展開
- 開発力** 未来収益源を創出する研究開発投資
- 業務力** カイゼン活動による品質生産性の向上
- 人材力** 確保と育成をワンセットにした人材活用
- 基盤力** 経営指針の成文化と秩序ある内部統制

## 職務三課業・時間分析

4M(ムダ・ムリ・ムラ・ミス)を排除して  
3課業フレーム分析で労働時間最適化

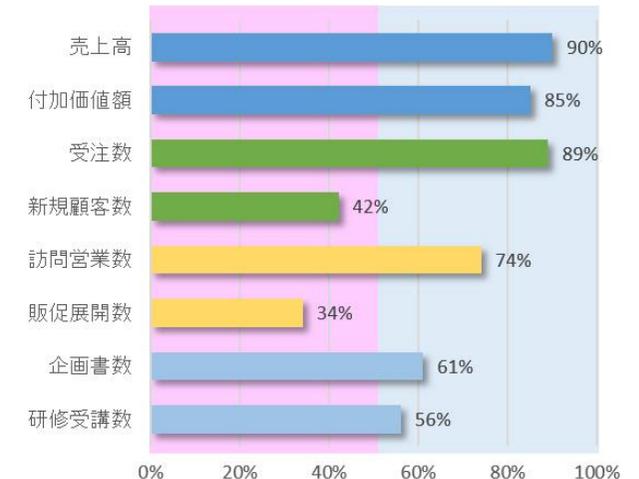


### 健康的に自律管理する労働時間の最適化



## BSC-4 成果分析

バランススコアカードの4つの視点で  
重要指標を設定して目標達成率評価



BSC8重要指標評価点 **531** Point  
※人事考課対象

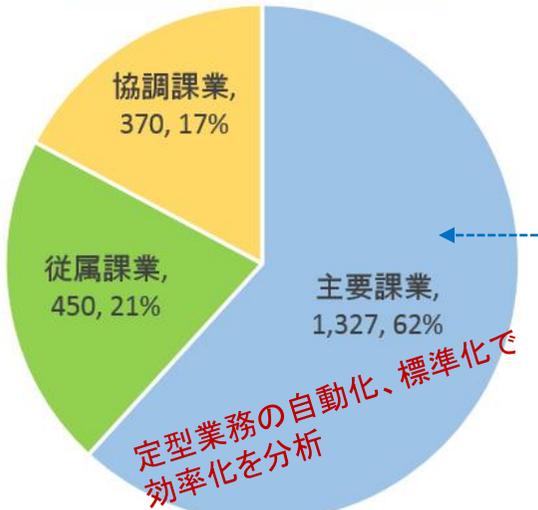
### 時間当り生産性は真の企業実力指標



# 日々ロクが働き方改革で持続成長に導く

## シンプルな日々ロク入力画面

職務三課業労働時間比率



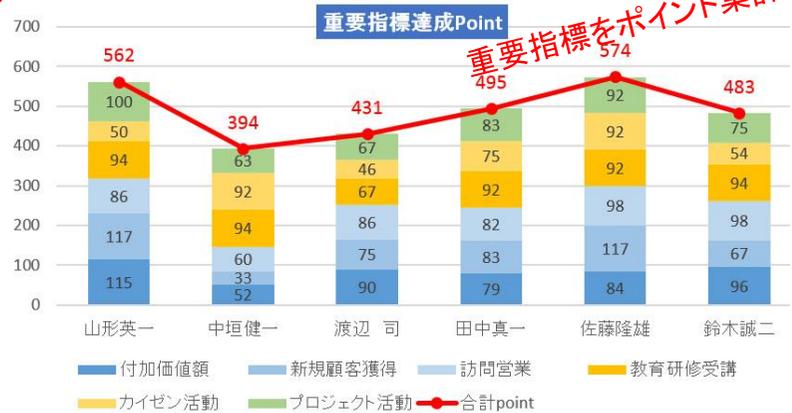
総労働時間 2,147時間

● 遂行職務を下の

| 分類   | code | 職務内容     | 項目       | 入力        |
|------|------|----------|----------|-----------|
| 主要課業 | 21   | 訪問営業     | 年月日      | 2019/11/7 |
|      | 22   | リモート営業   | 職務内容code | 21        |
|      | 23   | 既存受注納品   | 開始時刻     | 9:00      |
|      | 24   | 新規受注納品   | 終了時刻     | 10:30     |
|      | 25   | 仕様見積作成   | 顧客code   | 103       |
|      | 26   | 教育研修     | 外注仕入code |           |
| 従属課業 | 31   | 各種帳票処理   | 情報メモ     | イベント企画提案し |
|      | 32   | 販売促進活動   | 売上高      | 円         |
|      | 33   | 会議・MTG   | 外注仕入     | 円         |
| 協調課業 | 41   | カイゼン活動   | 職務三課業    | 主要課業      |
|      | 42   | プロジェクト活動 | 職務内容     | 訪問営業      |
|      | 43   | 表彰数      | 遂行時間     | 1.5 h     |
|      |      |          | 顧客名      | 南サイエンス(株) |

基本職務記録は三項目  
 職務内容と開始終了時間の数字入力だけ

情報メモだけ文字入力  
 重要な顧客情報や備忘録としてメモする



## アクションプランを自動作成

| アクションプラン  | 営業部 部長 大阪史郎 | 2019 年度      | 年度     | 単位            | 9      | 10            | 11    |      |    |    |
|-----------|-------------|--------------|--------|---------------|--------|---------------|-------|------|----|----|
| 主要課業      | 財務          | 重要指標         | 年度予実合計 | 単位            | 9      | 10            | 11    |      |    |    |
|           |             | 売上高          | 11目標   | 24,000千円      | 2,000  | 2,000         | 2,000 |      |    |    |
|           |             | 昨日売上成長性の確認   | 11実績   | 22,200千円      | 1,500  | 2,000         | 2,200 |      |    |    |
|           |             | 外注仕入         | 12目標   | 4,800千円       | 400    | 400           | 400   |      |    |    |
|           |             | 外注・商品部品原料仕入  | 12実績   | 4,880千円       | 390    | 400           | 2     |      |    |    |
|           |             | 付加価値額        | 13目標   | 19,200千円      | 1,600  | 1,600         | 1,600 |      |    |    |
|           |             | 売上-外注仕入(≒粗利) | 13実績   | 17,320千円      | 1,110  | 1,600         | 1,7   |      |    |    |
|           |             | 顧客           | 受注数    | 14目標          | 240件   | 20            | 20    |      |    |    |
|           |             |              |        | 契約単位(販売管理登録数) | 14実績   | 233件          | 15    | 17   |    |    |
|           |             |              |        | 新規顧客獲得数       | 15目標   | 12社           | 1     | 1    |    |    |
| 新規受注により確定 | 15実績        |              |        | 9社            | 0      | 0             |       |      |    |    |
| 業務        | 訪問営業        |              |        | 16目標          | 480社   | 40            | 40    |      |    |    |
|           |             |              |        | 既存客・見込客のリアル接触 | 16実績   | 415社          | 32    | 38   |    |    |
|           |             |              |        | リモート営業        | 17目標   | 240回          | 20    | 20   |    |    |
|           |             |              |        | テレポ・メール配信DM郵送 | 17実績   | 219回          | 13    | 22   |    |    |
|           |             |              |        | 人材            | 仕様見積作成 | 18目標          | 480件  | 40   | 40 |    |
|           |             |              |        |               |        | 企画書・仕様書・見積書作成 | 18実績  | 469件 | 39 | 43 |
|           |             | 教育研修受講数      | 19目標   |               |        | 48回           | 4     | 4    |    |    |
|           |             | 週一回1h開催      | 19実績   |               |        | 32回           | 4     | 2    |    |    |

拡大

| アクションプラン  | 営業部 部長 大阪史郎 | 2019 年度      | 年度     | 単位            | 9      | 10            | 11    | 12    | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7     | 8     | 達成率   | 月数   |      |      |      |   |
|-----------|-------------|--------------|--------|---------------|--------|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|------|------|------|---|
| 主要課業      | 財務          | 重要指標         | 年度予実合計 | 単位            | 9      | 10            | 11    | 12    | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7     | 8     | 率     | 評価   |      |      |      |   |
|           |             | 売上高          | 11目標   | 24,000千円      | 2,000  | 2,000         | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 100% | ◎    |      |      |   |
|           |             | 昨日売上成長性の確認   | 11実績   | 22,200千円      | 1,500  | 2,000         | 2,200 | 1,800 | 1,300 | 1,000 | 2,700 | 1,600 | 1,000 | 2,100 | 1,900 | 1,900 | 1,900 | 95%  | ◎    |      |      |   |
|           |             | 外注仕入         | 12目標   | 4,800千円       | 400    | 400           | 400   | 400   | 400   | 400   | 400   | 400   | 400   | 400   | 400   | 400   | 400   | 100% | ◎    |      |      |   |
|           |             | 外注・商品部品原料仕入  | 12実績   | 4,880千円       | 390    | 400           | 420   | 370   | 410   | 450   | 380   | 400   | 440   | 400   | 400   | 400   | 102%  | ◎    |      |      |      |   |
|           |             | 付加価値額        | 13目標   | 19,200千円      | 1,600  | 1,600         | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 100% | ◎    |      |      |   |
|           |             | 売上-外注仕入(≒粗利) | 13実績   | 17,320千円      | 1,110  | 1,600         | 1,720 | 1,360 | 930   | 1,190 | 2,250 | 1,410 | 1,220 | 1,460 | 1,660 | 1,400 | 1,400 | 95%  | ◎    |      |      |   |
|           |             | 顧客           | 受注数    | 14目標          | 240件   | 20            | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20   | 100% | ◎    |      |   |
|           |             |              |        | 契約単位(販売管理登録数) | 14実績   | 233件          | 15    | 17    | 25    | 20    | 12    | 14    | 21    | 20    | 19    | 22    | 20    | 18   | 97%  | ◎    |      |   |
|           |             |              |        | 新規顧客獲得数       | 15目標   | 12社           | 1     | 1     | 1     | 1     | 1     | 1     | 1     | 1     | 1     | 1     | 1     | 1    | 1    | 100% | ◎    |   |
| 新規受注により確定 | 15実績        |              |        | 9社            | 0      | 0             | 2     | 1     | 1     | 0     | 1     | 1     | 2     | 0     | 0     | 0     | 75%   | △    |      |      |      |   |
| 業務        | 訪問営業        |              |        | 16目標          | 480社   | 40            | 40    | 40    | 40    | 40    | 40    | 40    | 40    | 40    | 40    | 40    | 40    | 40   | 100% | ◎    |      |   |
|           |             |              |        | 既存客・見込客のリアル接触 | 16実績   | 415社          | 32    | 38    | 37    | 35    | 30    | 41    | 34    | 40    | 31    | 35    | 34    | 28   | 88%  | △    |      |   |
|           |             |              |        | リモート営業        | 17目標   | 240回          | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20    | 20   | 20   | 100% | ◎    |   |
|           |             |              |        | テレポ・メール配信DM郵送 | 17実績   | 219回          | 13    | 22    | 20    | 19    | 17    | 20    | 18    | 25    | 19    | 22    | 17    | 20   | 19   | 91%  | ◎    |   |
|           |             |              |        | 人材            | 仕様見積作成 | 18目標          | 480件  | 40    | 40    | 40    | 40    | 40    | 40    | 40    | 40    | 40    | 40    | 40   | 40   | 40   | 100% | ◎ |
|           |             |              |        |               |        | 企画書・仕様書・見積書作成 | 18実績  | 469件  | 39    | 43    | 41    | 33    | 26    | 45    | 51    | 36    | 41    | 42   | 38   | 32   | 98%  | ◎ |
|           |             | 教育研修受講数      | 19目標   |               |        | 48回           | 4     | 4     | 4     | 4     | 4     | 4     | 4     | 4     | 4     | 4     | 4     | 4    | 4    | 100% | ◎    |   |
|           |             | 週一回1h開催      | 19実績   |               |        | 32回           | 4     | 2     | 2     | 2     | 2     | 2     | 2     | 2     | 2     | 2     | 2     | 2    | 67%  | ×    |      |   |

拡大

|        |       |     |   |
|--------|-------|-----|---|
| 0.5    | 0.5   |     |   |
| 0      | 1     | 50% | × |
| 120.0  | 120.0 |     | ◎ |
| 138.0  | 97.0  | 94% |   |
| 50.0   | 50.0  |     | ◎ |
| 58.0   | 41.0  | 96% |   |
| 30.0   | 30.0  |     | ◎ |
| 38.0   | 25.0  | 94% |   |
| 200.0  | 200.0 |     | ◎ |
| 234.0  | 163.0 | 94% |   |
| 達成ポイント | 1,495 |     |   |

予実達成率をポイント化  
 公平な人事考課に活用

# やる気を引き出す成長プロセスの風土化

やる気のある組織とない組織では、経営効率は3割も5割も格差が出る

|             |    |             |
|-------------|----|-------------|
| 自発、能動的な資質   | ←→ | 他発、受動的な資質   |
| 即断即決の組織活動   | ←→ | 優柔不断な組織活動   |
| 具体的で公平な評価制度 | ←→ | 不透明不公平な評価制度 |

経営の見える化と公平な定量評価で社員のモチベーションアップ！

モチベーションが高い組織



モチベーションが低い組織

やる気を引き出す人事制度の基本は定性より定量で論理的に数値で公平に評価すること。年功型職能給から成果型職務給への改革が定年延長への早道である。

# 小チーム制で目標管理組織を構築

リーダー1+メンバー5の6人Max.小回り体制で組織機能を活性化する

迅速な情報伝達  
フラットな2階層組織

風通しの良いヨコ組織



## 経営スタッフ・ミッション

|       |       |
|-------|-------|
| 社長    | 持続成長性 |
| 営業MGR | 売上成長性 |
| 開発MGR | 未来収益源 |
| 生産MGR | 生産性向上 |
| 総務MGR | 内部統制  |

## チームリーダー・ミッション

- ・メンバーの指導育成
- ・メンバーの日々ロク閲覧示唆
- ・チームの日々ロク目標管理
- ・月次アクションプラン(AP)集計
- ・月次APを上席MGR報告

## 具体的で公平な評価制度

1. 労働時間の短縮率
  2. BSC-AP(Action Plan)の目標達成率ポイント
  3. 時間当り生産性
  4. プロジェクト貢献度
- 定性より定量で評価する ※BSC(バランススコアカード)

日本式ピラミッド組織は「スタンプラリー」と言われるほど、多くの承認印が必要で、決済に膨大な時間ロスが発生し、機会ロスが指摘されています。フラット・スピード化は急務です。

# 日々ロクで場所を問わないテレワーク環境

マイクロソフト・オフィス365(エクセルマクロ)で自社独自のクラウド環境を自前で自在に構築する

## マイクロソフト クラウド(ワンドライブ)オンライン

**標準書式**  
旅費経費請求書  
見積書・契約書  
稟議書・報告書

**日々ロク**  
目標管理システム  
アクションプラン  
日報・月次報告

**販売管理システム**  
納品書・請求書  
工程管理表  
在庫管理

**規則・マニュアル**  
経営指針・就業規則  
人事制度・作業手順書  
マニュアルなど

**共有見える化(閲覧・編集・会議・共同作業)**  
ダウンロード・アップロード

働き方改革の有力な一手  
IT担当者を決めて  
エクセルVBAを修得させ  
独自の自動化システム構築

在宅テレワーク  
通勤時間のムダ削減

いつでもどこでも  
アクセス見える化

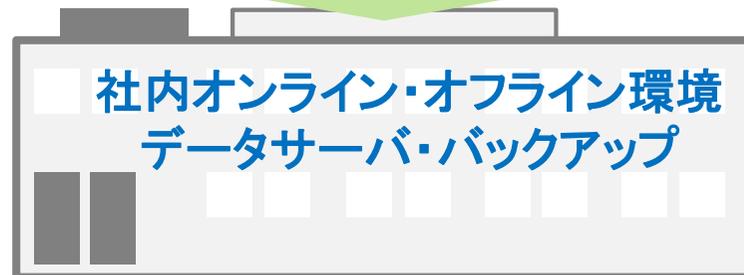
Windows PC  
モバイルPC

**会社 同期**  
Windows PC  
オフィス365  
エクセルVBAシステム化  
IT担当責任者の設置

スマートホン  
タブレット  
モバイルPC

出先・出張

社内オンライン・オフライン環境  
データサーバ・バックアップ



# 日々ロクから始めるIT生産性向上改革

IT担当を育成して自前のシステム化を図り、生産性150%に挑戦する

|   | 重要指標    | 備考       | 1年後目標 | 3年後目標 | 日々ロクのステップアップ              |
|---|---------|----------|-------|-------|---------------------------|
| A | 売上高     | 売上成長性    | 105%  | 120%  | 1 日々ロク導入。初期設定して即運用        |
| B | 付加価値額   | 売上高－外注仕入 | 110%  | 130%  | 2 毎日、退社前に10分、職務を記録し振り返り   |
| C | 労働時間    | 役員、パート含  | 90%   | 80%   | 3 週末チームMTGで進捗報告とロープレ      |
| E | 時間当り生産性 | =B÷C     | 120%  | 150%  | 4 月末の集計分析評価で問題解決の回転確認     |
| F | 平均年俸    | 正規社員     | 105%  | 120%  | 5 付加価値向上への専門技能力の検証        |
| G | 自己資本比率  | 純資産÷総資産  | 5%up  | 20%up | 6 時間短縮へのムダの削減と生産性の検証      |
|   |         |          |       |       | 7 IT担当者を決めて次なるITシステムの自前構築 |

Google  で検索して下さい

## ●できる会社の「日々ロク」仕様

- ・販売価格 一本11,000円(税込)
- ・Microsoft Excel ver.2013で製造(VBAマクロ組込)
- ・エクセルファイルは基本8枚シート構成
- ・日々ロク概要、運用ファイル、サンプルファイル構成
- ・開発者／長山伸作
- ・販売代理／(株)一光社プロ Tel.052-824-0521  
〒457-0024 名古屋市南区赤坪町99-1

※複製転売、転用開発厳禁

※日々ロク導入セミナー <http://www.s-naga.jp/>

※電子出版 <http://www.s-naga.jp/hibiroku.html>

## ●日々ロク塾 開講準備中

上手な目標管理経営の運用法と問題解決の場

- ・開講 2020年2月予定 毎月一回夜開催
- ・場所 (株)トライアングルC 研修室  
Tel.052-684-8521  
名古屋市熱田区森後町10-4 あつた園芸ビル2F
- ・対象 経営者、管理者、後継者、創業者
- ・塾長 本間健一 本間中小企業診断士事務所
- ・事務長 渡辺りつ子 (株)トライアングルC代表取締役
- ・顧問 長山伸作 戦略を絵に描くBSC経営コンサルタント

## ●出前訪問研修

日々ロクの導入運用、働き方改革など管理者研修を実施しています。  
一例)三ヶ月6回 60万円

**お気軽にご相談ください**

**Tel.052-824-0521**

(株)一光社プロ 長山まで