

日報のデジタル自動分析で生産性向上へ一直線！

自律目標管理 **日々ロク** 能力向上システム

人材の能力開発を促す

ジョブ型成果アクションプラン

お手元のエクセルで直ぐ稼働

たった1日5分
日報記録
やる気継続習慣

input

Microsoft **エクセル** System

日々ロク

日報アクションプラン
自動月次集計目標管理システム

output

BSC
バランススコアカード
分析評価
存在価値宣言

遂行職務の”備忘録”習慣
数値入力のカンタン迅速操作

PC標準装備エクセルはデジタル基盤
高価なクラウドサービスより安価な自前エクセル

真の實力は時間当り生産性
公平な定量自動分析人事考課

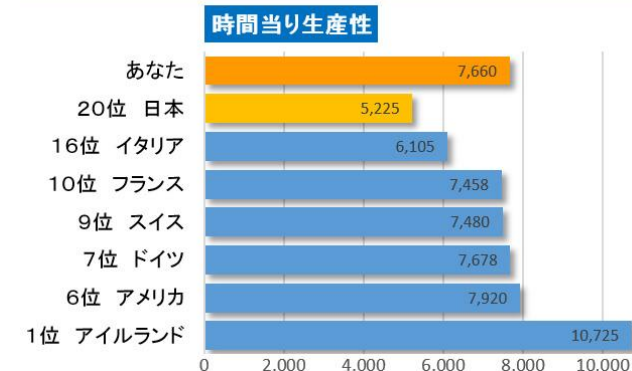
できる営業の **日々ロク** JOB-DAP System

今日は 2019/12/29 日は あなたは 営業部 二課 千葉奈々子

分類	code	職務内容	項目	入力
主要 課業	21	訪問営業	年月日	2019/12/29
	22	リモート営業	職務内容	23
	23	仕様見積作成	開始時刻	9:00
	24	教育研修	終了時刻	10:30
	25	既存受注納品	顧客	101
	26	新規受注納品	外注仕入	501
従属 課業	31	各種帳票処理	売上高	100,000 円
	32	会議・MTG	外注仕入	20,000 円
協調 課業	41	カイゼン活動	情報メモ	定期レポートセールスでイ
課業	42	プロジェクト活動	確認後→	記録保存

営業部 部長 大阪史郎		2020	年度	月次成果予実管						
重要指標		年度予実合計	単位	10	11	12	1	2	3	
営業	売上高	11目標	24,000 千円	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	
	昨対売上成長性の確認	11実績	22,200 千円	1,500	2,000	2,200	1,800	1,300	1,600	
	外注仕入	12目標	4,800 千円	400	400	400	400	400	400	
	外注・商品部品原料仕入	12実績	4,880 千円	390	400	430	420	370	410	
営業	付加価値額	13目標	19,200 千円	1,600	1,600	1,600	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	1,770	1,380	930	1,190	
	受注数	14目標	240 件	20	20	20	20	20	20	
	契約単位(販売管理登録数)	14実績	233 件	15	17	25	20	12	14	
営業	新規顧客獲得数	15目標	12 社	1	1	1	1	1	1	
	新規受注により確定	15実績	9 社	0	0	1	2	1	1	
	営業活動数	16目標	480 社	40	40	40	40	40	40	
	訪問、リモート営業、打合せ	16実績	415 社	32	38	37	35	30	41	
営業	見積書企画書作成	17目標	240 回	20	20	20	20	20	20	
	見積、企画、仕様、契約書	17実績	219 回	13	22	20	13	17	20	
	能力開発研修受講数	18目標	480 件	40	40	40	40	40	40	

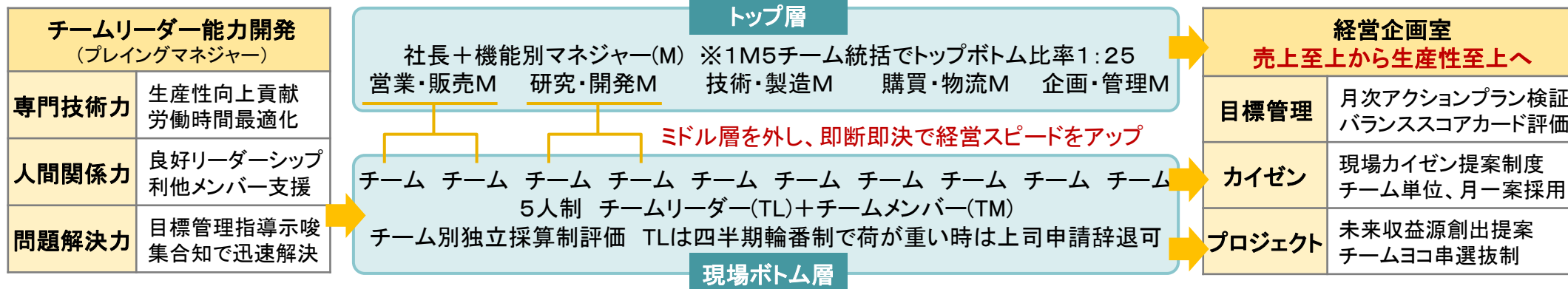
$$\text{時間当り生産性} = \frac{\text{付加価値額}}{\text{総労働時間}} = \frac{17,320}{2,261} = 7660 \text{円}$$



売上至上から生産性至上の能力開発体制へ

日々ロク 5人制 少数精鋭チームづくり

組織はフラット二階層。規模の大小に拘らず、生産性に貢献するボトムの独立採算制最小組織単位



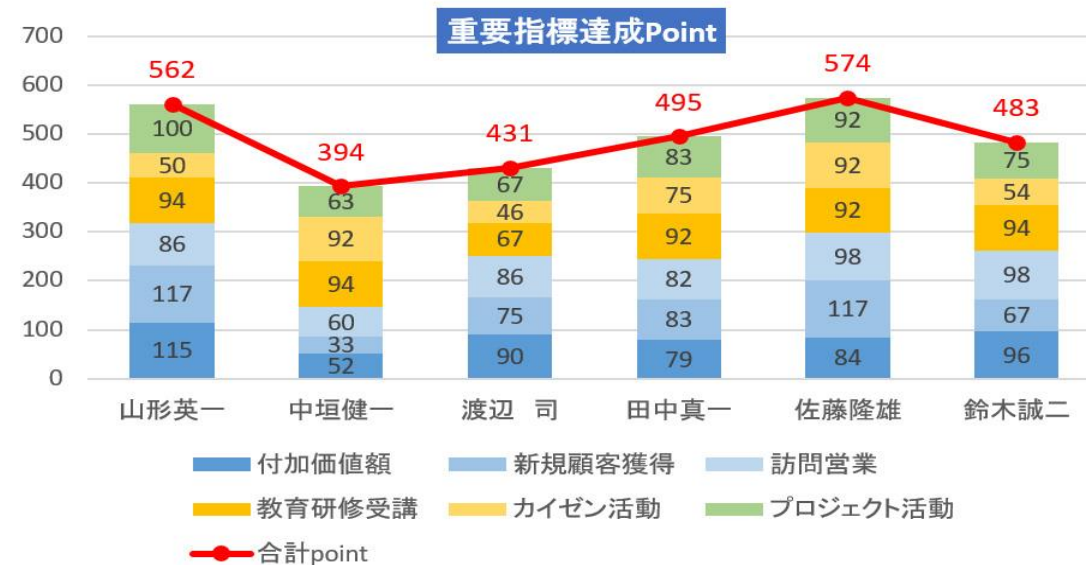
輪番制TL (顔文字)

4人制制TM (顔文字)

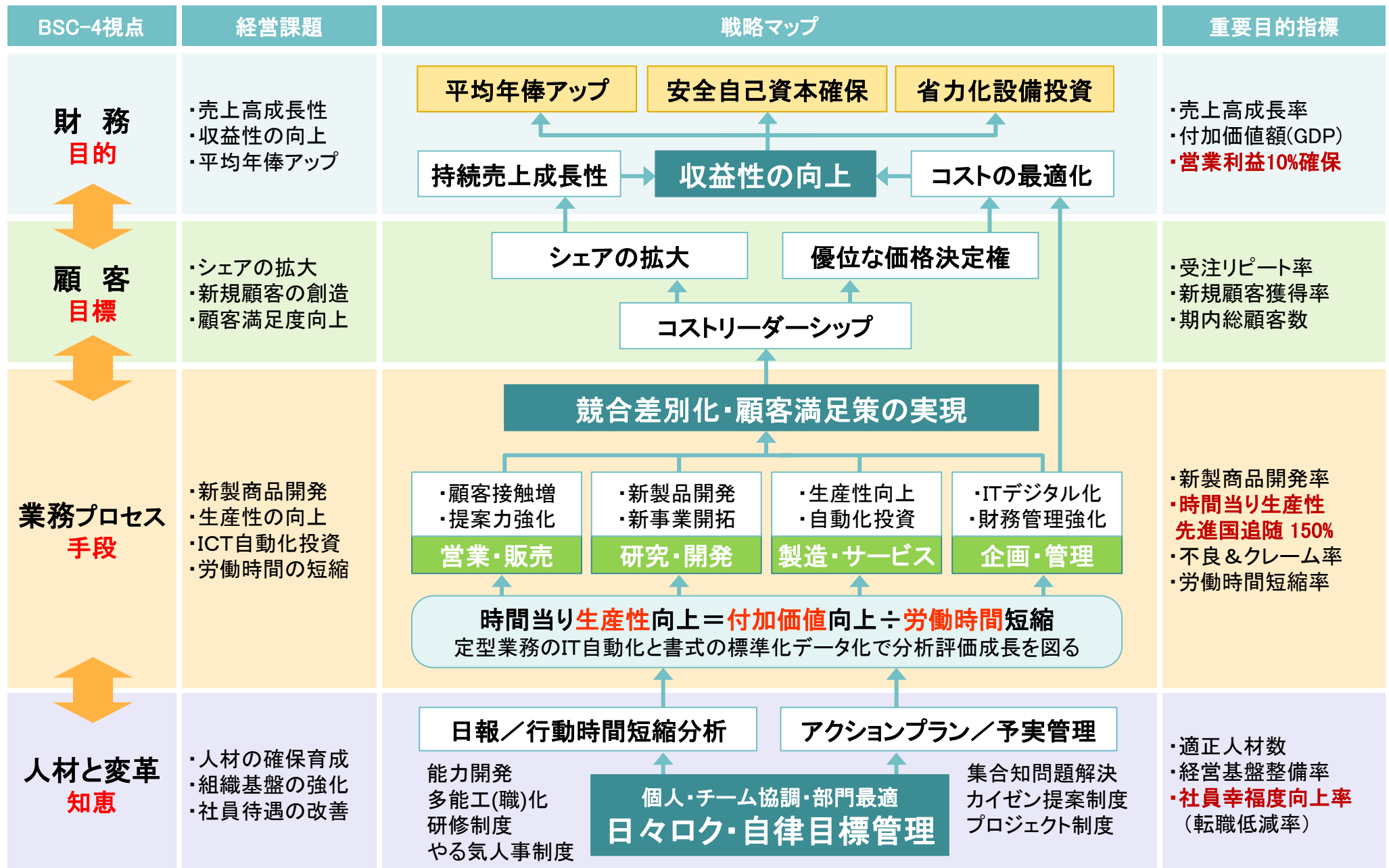
独立採算制チームは、生産性に最も貢献するボトムの人材で構成される。メンバーそれぞれがアクションプランを自律目標管理し、それぞれの問題をチームの集合知支援で解決しながら能力を高め合う最高の組織を創り上げる。

チームリーダー集計例

個人別集計分析表



選択と集中 働き方改革 **日々ロク** 生産性向上150%戦略



日報を嫌う人が多い

日々ロクは仕事の時間と成果を記録し、定量分析で自分の実力を把握し能力向上を図るもの。
ジョブ型雇用制度ではキャリアアップの物差し。

●職務三課業入力画面

主要課業	生産性に貢献する専門技術職務
従属課業	主要課業の支援、事務・5S職務
挑戦課業	今を変革する未来創出挑戦職務

できる営業の **日々ロク** JOB-DAP System

今日 2019/12/29 日 あなたは 営業部 二課 千葉 様

分類	code	職務内容	項目	入力
主要課業	21	訪問営業	年月日	2019/12/29
	22	リモート営業	職務内容	23
	23	仕様見積作成	開始時刻	9:00
	24	教育研修	終了時刻	10:30
従属課業	25	既存受注納品	顧客	101
	26	新規受注納品	外注仕入	501
協調課業	31	各種帳票処理	売上高	100,000 円
	32	会議・MTG	外注仕入	20,000 円
挑戦課業	41	カイゼン活動	情報メモ	定期ルートセールスで
	42	プロジェクト活動		

確認後 → 記録保存

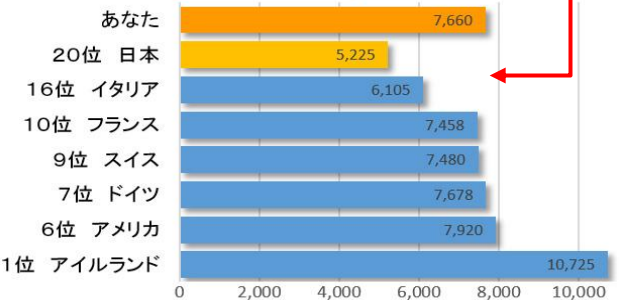
自分存在価値の証明

カンタン、スピード数字入力
普通の職務記録は3項目だけ

お宝の収集情報だけは文字入力

$$\text{時間当り生産性} = \frac{\text{付加価値額}}{\text{総労働時間}} = \frac{17,320}{2,261} = 7660 \text{ 円}$$

時間当り生産性

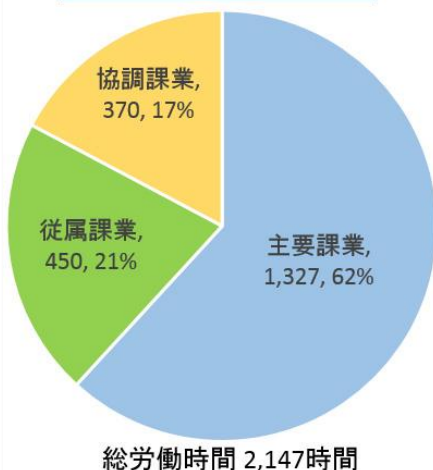


●目標管理文書(アクションプラン)

重要課題分析

- ・労働時間の最適化
- ・BSC重要指標達成率
- ・時間当り生産性
- ・ポイント制人事考課
- ・ABC分析

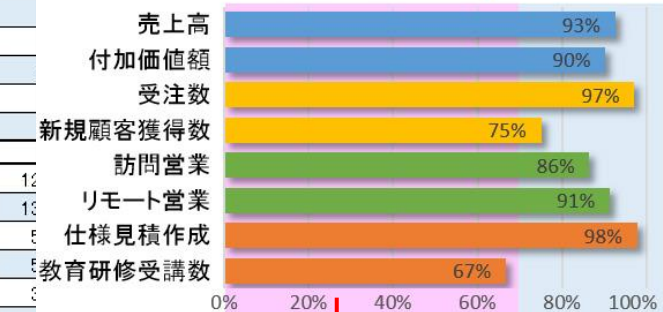
職務三課業労働時間比率



BSCアクションプラン 自動作成

アクションプラン			2019 年 月次成果予実管理											
三課業	BSC	重要指標	年度予実合計	単位	10	11	12	1	2	7	8			
主要課業	財務	売上高	11目標	24,000 千円	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000			
		昨対売上成長性の確認	11実績	22,200 千円	1,500	2,000	2,200	1,800	1,800	1,800	2,100			
		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			
		売上-外注仕入 (≒粗利)	13実績	17,320 千円	1,110	1,600	1,770	1,380	1,400	1,660	1,400	90%		
	顧客	受注数	14目標	240 件	20	20	20	20	20	20	20			
		契約単位 (販売管理登録数)	14実績	233 件	15	17	25	2	19	22	20	18	97%	
		新規顧客獲得数	15目標	12 社	1	1	1	1	1	1	1			
		新規受注により確定	15実績	9 社	0	0	1	1	2	0	0	75%		
	業務	訪問営業	16目標	480 社	40	40	40	40	40	40	40			
		既存客、見込客のリアル接触	16実績	415 社	32	38	37	31	35					
		リモート営業	17目標	240 回	20	20	20	20	20	20	20			
		テレボ・メール配信DM郵送	17実績	219 回	13	22	20	13	19	22				
	人材	仕様見積作成	18目標	480 件	40	40	40	40	40	40				
		企画書、仕様書、見積書作成	18実績	468 件	38	43	41	36	41	42				
		教育研修受講数	19目標	48 回	4	4	4	4	4	4				
		週一回1回開催	19実績	32 回	4	2	4	2	3					
時間	業務	主要課業時間	26目標	1,440.0 時間	120.0	120.0	120.0	120.0	120.0	120.0	120.0			
		専門技術で生産性貢献	26実績	1,348.0 時間	111.0	121.0	105.0	98.0	111.0	113.0				
		従属課業時間	27目標	600.0 時間	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0			
		定型作業の自動化効率化	27実績	573.0 時間	47.0	49.0	43.0	42.0	50.0					
		協調課業時間	28目標	360.0 時間	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0			
		未来変革への率先自発挑戦	28実績	340.0 時間	18.0	37.0	28.0	29.0	34.0	38.0	25.0	94%		
		総労働時間	29目標	2,400.0 時間	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0			
		3課業合計	29実績	2,261.0 時間	176.0	236.0	176.0	169.0	195.0	234.0	163.0	94%		

重要指標目標達成率



達成ポイント 1,495

公平な定量人事考課

日々ロク 社員成長努力が生産性を高め収益性に連動する

時間当り生産性では
OECD諸国中20位、
先進七カ国中最下位、
3年後、先進7カ国に迫り着く **150%目標**

経営実力の世界標準指標

$$\text{時間当り生産性} = \frac{\text{付加価値額}}{\text{労働時間}}$$

◀ カイゼンとアイデアの生産技術革新

◀ ミス・ロス・ムダを排除する時間短縮

付加価値を高め労働時間を短縮して時間当り生産性を150%へ

高める手段として「日々ロク」の目標管理を風土化する
挑戦課業のカイゼン提案制度の集合知で目的を達成する

年当り付加価値額アップ率		6.7%			
年当り労働時間縮減率		6.6%			
年度	現状	1年度目標	2年度目標	3年度目標	
付加価値額	14,000,000	14,938,000	15,938,000	17,005,000	円
労働時間	2,680	2,500	2,330	2,170	時間
時間当り生産性	5,224	5,975	6,840	7,836	円
時間当り生産性アップ率		114.4%	130.9%	150.0%	

三課業	職務の定義	最適化
主要課業	生産性に貢献する専門技術職務 品質と迅速化、ミス・ロス・ムダの低減	付加価値額の向上 歩留まり率の向上
従属課業	主要課業の付帯支援、事務職務 定型作業デジタル自動化、5S徹底	繁忙ワークシェア 労働時間の半減
挑戦課業	今を変革する未来創出挑戦職務 カイゼン提案&プロジェクト具現化	高収益モデル創出 労働時間の10%

時間当り生産性

日本生産性本部2018データ
1ドル110円計算



日々ロク エクセルシステム仕様

日々ロクの目的は時間当り生産性150%です

マイクロソフトエクセル2019(オフィス365) VBAマクロ組込 約1MB

エクセルファイル8シート構成(解説ファイル付属)

営業販売職、専門製造技術職、一般事務職、管理職集計用の四種

各ファイル1本 販売価格11,000円(税込)

カスタマイズをご希望の方は別途制作費10万円より

システム開発をご希望の場合は著作権料3千万円

開発者／長山伸作 (株)一光社プロ 名古屋市南区赤坪町99-1

※複製転売、転用開発厳禁

システム普及のため、社内社員のコピー使用は許可します(紳士協定)

※ZOOM個別研修を実施しています

詳細はウェブサイトへ <http://www.s-naga.jp/>