ＢＳＣ年度アクションプラン

チャレンジ業務成功要因	営業、販売促進スキルアップによる新規顧客の創造。接客力、企画提案力、プレゼン力を磨く。	職種	営業職	所属	営業本部
従来直接業務成功要因	既存顧客のシェアアップ。ABC分析による重点対応。上位A顧客：集中リアル接触	開始年月	2014年9月	チーム	営業三課
従来間接業務成功要因	ムダな間接業務の断捨離徹底。会議の迅速化、不要会議の排除、不要報告書類の排除	終了年月	2015年8月	肩書	主任
		会社名	ABC総研株式会社	氏名	佐藤　勲実

色付きセルは書込み禁止、計算式あり

分類	code	BSC	重要実施業務	年度成果指標 合計計算式あり↓		単位	↓期首月を半角数字で上書き入力 月次成果指標 9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8
チャレンジ業務	11	財務	新規顧客売上高	目標	24,000	千円	1,500	2,000	2,000	2,000	1,500	1,500	2,500	2,500	1,500	2,500	2,500	2,000
				実績	23,270	千円	250	1,820	2,710	1,890	1,340	1,480	2,310	2,600	1,840	2,770	2,360	1,900
	12	顧客	新規顧客獲得数	目標	50	社	0	5	7	3	3	3	4	5	3	5	7	5
				実績	48	社	0	4	8	2	2	3	5	5	3	5	8	3
	13	業務	ターゲット接触回数	目標	200	社	0	20	20	15	15	15	20	20	15	20	20	20
				実績	198	社	0	15	22	16	15	17	19	22	16	21	18	17
	14	人材	営業販促研修受講回数	目標	24	回	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
				実績	22	回	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2
	15	時間	業務に費やした時間	実績	479	h	33	41	42	33	32	45	53	51	36	38	44	31
従来直接業務	21	財務	既存顧客売上高	目標	240,000	千円	15,000	20,000	20,000	20,000	15,000	15,000	25,000	25,000	15,000	25,000	25,000	20,000
				実績	244,740	千円	13,740	19,440	24,180	18,620	16,660	15,190	28,830	23,540	14,370	27,110	23,850	19,210
	22	顧客	既存顧客粗利高	目標	72,000	千円	4,500	6,000	6,000	6,000	4,500	4,500	7,500	7,500	4,500	7,500	7,500	6,000
				実績	73,460	千円	3,950	5,120	7,990	5,470	5,120	4,670	8,290	7,230	4,430	8,190	7,110	5,890
	23	業務	既存顧客接触数	目標	600	社	50	50	50	60	45	45	50	50	45	50	55	50
				実績	618	社	44	56	62	58	44	51	53	52	44	53	56	45
	24	人材	営業会議参加数	目標	45	回	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4
				実績	43	回	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3
	25	時間	業務に費やした時間	実績	1,113	h	89	98	107	87	85	88	111	103	79	93	92	81
間接	35	時間	間接業務に費やした時間	実績	441	h	41	39	35	32	31	38	46	33	35	41	39	31
			総就業時間	実績	2,033	h	163	178	184	152	148	171	210	187	150	172	175	143

達成率評価

673 点（総合評価）

掛け率	小計	評価点	科目
2	96	192	チャレンジ業務評価点
4	101	403	従来直接業務評価点
1	78	78	従来間接業務評価点
	24%	479	15 時間
	55%	1,113	25.時間
	22%	441	35.時間
		2,033	総労働時間

Code&BSC	合計	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8
11.財務	97.0%	16.7%	91.0%	135.5%	94.5%	89.3%	98.7%	92.4%	104.0%	122.7%	110.8%	94.4%	95.0%
12.顧客	96.0%	0.0%	80.0%	114.3%	66.7%	66.7%	100.0%	125.0%	100.0%	100.0%	100.0%	114.3%	60.0%
13.財務	99.0%	0.0%	75.0%	110.0%	106.7%	100.0%	113.3%	95.0%	110.0%	106.7%	105.0%	90.0%	85.0%
14.人材	91.7%	50.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	50.0%	100.0%	100.0%	100.0%
21.財務	102.0%	91.6%	97.2%	120.9%	93.1%	111.1%	101.3%	115.3%	94.2%	95.8%	108.4%	95.4%	96.1%
22.顧客	102.0%	87.8%	85.3%	133.2%	91.2%	113.8%	103.8%	110.5%	96.4%	98.4%	109.2%	94.8%	98.2%
23.業務	103.0%	88.0%	112.0%	124.0%	96.7%	97.8%	113.3%	106.0%	104.0%	97.8%	106.0%	101.8%	90.0%
24.人材	95.6%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	75.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	75.0%