

6	月 BSC月次目標管理シート-1			特別事項
職種	専門職	会社名	エコテック株式会社	6月6日～7日 一泊鬼怒川社内旅行。宴会幹事。かくし芸大会プログラム
肩書	主任	所属	制作企画課	6月26日(金)11:00社長個人面談
氏名	江藤 一樹	チーム	チームA	

チャレンジ業務 技術や製商品・サービスの機能と品質の競合差別化を図る。発想力を向上するアイデア提案制度を導入し審査表彰する。

BSC	重要実施業務	月次達成率	成果と問題	課題	解決策	前月解決策の成否結果
11.財務	アイデア提案表彰数	0%	審査月ではないので結果なし	マーケティングスキルアップ	製商品事業計画の立て方 2日研修の実施 講師は開発課長 対象は専門職と営業職 研修企画書を月末までに申請	5月プロジェクト申請承認 名称1505abPJシステムTS リーダー商品開発前田さん、私はメンバー参加、総勢5名 16日に顔合わせオリエン開催。 毎月2回会議開催
12.顧客	アイデア提案ポイント数	0%	機能アップ提案一件	マーケティングミクス4P		
13.業務	差別化アイデア提案数	100%	マーケティングスキルに問題アリ。	セグメント市場規模の測定		
14.人材	アイデア研修受講数	100%	アイデアは出るが市場調査できない。	中期事業計画の立て方		

従来直接業務 モノづくりの能力を高め、品質と生産性の向上を図り、より高い付加価値額の創出に努力する。

BSC	重要実施業務	月次達成率	成果と問題	課題	解決策	解決策の成否結果
21.財務	オンタイム時間付加価値額	74%	受注No.150422TK122	責任所在の見える化	客先へ出向き、事故調査実施 仕様変更率の減少	水曜ノー残業デーは定時終業15分前の課内連絡の実施で、日直以外、全員定時退社できた。
22.顧客	創出付加価値額(粗利額)	91%	システム上必要な機能抜けで仕様追加になり、工賃が大幅減。	ユーザーの現場主義徹底		
23.業務	直接業務遂行件数	92%	顧客の現場担当者との打ち合わせが疎かだったようだ。	現場担当者の生の声を聴く		
24.人材	会議出席数	100%				

週間業務記録(備忘録)		その他責任業務	
第一週	月次決算チーム達成率は91%。ボーナスに影響するか。受注業務量は予定の60%。大口がない。営業部との二人三脚顧客訪問を毎週一回実施する。	◆チームAサブリーダー 毎週ミーティング司会役 ◆1505abPJシステムTSのサブリーダー ◆アイデア提案委員会メンバー	
第二週	社内旅行は必ず呑み過ぎ迷惑者が出る。リストアップしてサポーターをつけるよう。TK122に仕様抜け障害。SEと客先訪問。40h工程遅延。残業体制強化。→追加予算は？社内旅行の振り替え休日予定を課内見える化、掲示とメール配信完了。	◆間接業務低減委員会メンバー ◆ ◆	
第三週	6/18 東京一泊出張。スーパーホテル初めて滞在。温泉は疲れが取れる。朝食はイマイチ。水曜ノー残業定着。翌日しわ寄せ、TK122で午前様、2:45退社。ハナ金、佐橋君を誘って居酒屋小樽。人生観の聞き役。仕事哲学に触れてみた。	特記事項	上司所見
第四週	1505abPJシステムTS。事業計画案作成担当になる。16hの時間をどこで作るか。集中ウイーク。集中宣言は1日2回では少ないと思う。1日4回は宣言すべきだ。6月惜敗。7月は特別体制で挽回。チーム5人での重点体制ワークシェア協調。	誕生月 柴田、近藤 胃精密検査要	いいね、高木