

daily コラム

2014年11月20日(木)

〒810-0001 福岡市中央区天神2-8-49 ヒューリック福岡ビル7階
税理士法人かさい会計 TEL 092-771-4421 FAX 092-771-1417
Email info@kasai-grp.co.jp

目標管理とSWOT分析

SWOT分析は経営戦略の策定に活用されますが、目標管理においても目標達成可能性判断、達成方法検討に活用出来る適切な方法です。

目標管理におけるSWOT分析活用

経営計画からブレークダウンして自部署の目標を設定した上で自部署にとっての

- ・ 内的要因：自部署の強み (Strengths)・弱み (Weaknesses)
- ・ 外的要因：自部署にとっての機会 (Opportunities) 脅威 (Threats)

を抽出、検討して、目標達成の可能性を判断し、目標達成方法を決定します。

営業担当部署目標「営業利益10%以上向上」を設定したケースの例は次の通りです。

SWOT分析による要因抽出

強み：商品の品質・セールスステップ
弱み：新人セールスマン3割の体制
機会：主要顧客15社への販売機会
脅威：競合B社の営業施策

最重点の目標達成方法とし、主要顧客15社にセールスステップを使って高品質を訴求、拡販することにより、目標達成可能と判断

弱みを強みに変えるため、ベテランをコーチ役とし、新人セールスマンにセール

スステップを体験させ、期初3カ月で単独営業が出来るレベルに育て、戦力化脅威回避の基本方針は、により自らの達成方法を深掘りすることに徹する (B社への直接的対抗策はとらない)

経営者・管理者の留意点

SWOT分析を目標管理で活用する場合に次の点に留意するとより有効な目標達成可能性判断、達成方法決定が出来るでしょう。

SWOT分析では、自社内外で生じた事実状況に基づいて重要な要因を抽出することが不可欠で、そのためには現場活動を体験した社員がその議論に参加、根拠となる事実状況を示して発言し、経営者、管理者は、それらの発言に耳を傾け、営業実績データと併せて、自らの判断の重要な参考とすること

達成方法の決定は「強みを機会に活用すること」を最重点とすること

脅威の回避策は、一般に直接的な対抗策でなく、毅然とした自らの施策深掘り、強化による方法が得策であること



強みを機会に活かす!