

はやぶさ 第142号 2015年07月17日(金)

融資・補助金／助成金に結び付く事業計画作成の5つのステップ
5回シリーズの 第5回（最終回）

著者：黒川 晃

（一社）エンタープライズサポートジャパン（経済産業省認定経営革新等支援機関） 代表

はやぶさ 第142号を発信します。

【タイトル】 融資・補助金／助成金に結び付く事業計画作成の5つのステップ

執筆者：黒川晃氏は、事業計画作成支援コンサルタントであり、講師として
1,000社、10,000人以上の研修実績があります。
また、（一社）エンタープライズサポートジャパンの代表として「融資・補助金／助成金」
の分野で活躍されています。

◆【今年の補助金採択】は、下記の実績となりました。

- ・創業補助金3件（3件×200万円=600万円）
- ・ものづくり補助金2件（1,000万円+700万円=1,700万円）
- ・小規模事業者持続化補助金6件（4件×50万円+2件×100万円=400万円）

◆【追加の募集があります】。ご希望社は連絡ください。

- ・ものづくり補助金：8月5日〆切り
- ・小規模事業者持続化補助金：7月31日〆切り

***** 本題 *****

■第5回 目標はこうして設定する

1. 「戦略」が三つぐらいに絞れたと思ってください。

それを実行できるレベルの目標に落としていきます。
ちなみに、ここでいう「目標」とは「行動目標」のことです。

「ビジョン」は・・・「結果目標」、
「戦略」は・・・「プロセス目標」です。
いずれも短くすると「目標」です。
ですから「目標」という言葉を使うときには、その意味を確認しないと全く話が通じないことになります。

●プロ野球選手に聞きました。
「今年の目標は？」

Aさん「3割、30本、30盗塁です」
Bさん「変化球への対応力を付けることです」
Cさん「毎日、素振り 1,000 回です」
どれも正解です。

しかし、
Aさんは「結果目標」
Bさんは「プロセス目標」
Cさんは「行動目標」
を答えています。

2. 「結果目標」だけを明確にしてマネジメントすることを「結果管理」と言います。
「できたかどうか？」だけを問います。
そして、できていなかったら「ムチ」が飛びます。
これを「目標管理」だと勘違いしている方が大勢いますが、
これではやる気になりませんね。

●「目標管理」とは、「結果目標」「プロセス目標」「行動目標」を明確にして、
このすべてをマネジメントすることにあります。
「結果目標」に対しては、「結果」だけを見ます。
そのうえで、何故そうなったのか「プロセス目標」を見ます。
さらに、日々の「行動目標」を見て、「行動」「プロセス」「結果」の流れから、
次の打ち手を指導していくことになるわけです。
ですから、ここでいう「目標」は「行動目標」であり、その前提となっている

「プロセス目標」である「戦略」やその前提の「結果目標」である「ビジョン」と連動しています。

ついでに言うと、この「結果目標」を組織では「部門」や「個人」で自由に決めさせてはダメです。

特に「定量（金額、売上、利益）」の部分です。

「会社」⇒「部門」⇒「個人」の「結果目標」がすべて連動していないと、会社はつぶれてしまいます。

3. 少し前に、「目標」を自由に決めさせた会社がありました。

すると、達成率で評価が決まるので、簡単に達成できる「結果目標」を「目標」とした「部門」や「個人」ばかりになってしまったそうです。

自由に決めて良いのは、「プロセス目標」と「行動目標」です。

組織では間違えないようにしましょう。

そこで、「行動目標」ですが、「戦略」を「何を」「いつまでに」「どのレベルまで」の観点で細分化します。

これで、「行動目標」になります。

もっと細かくするように指導するところもありますが、これで十分です。

「一年間、毎日素振りを 1,000 回する」

こんな感じですね。

でも実は、まだ不十分なんです。

サボりたくなりませんか？

毎日・・・素振りを・・・1,000 回、一年間も・・・。

だから、サボらないように対策を考えておく必要があります。

「バットと手袋はすぐに使えるように準備しておく」

「時間になったら始められるようにタイマーをセットしておく」

「素振りの代わりにランニングと筋力トレーニングのメニューも用意しておく」

などです。

つまり、ここで言う「行動目標」を実行しようとする「リスク・障害・トレードオフ」があるので、予め対策を考えてそれを実行しようということです。

●実は、この対策が本当の「行動目標」と言って良いでしょう。

ここまでやれば完璧です。

それでもやらない人はやらないんですが・・・。

そのときは、経営者をやめるしかないですね。

以上で、「融資・補助金／助成金に結び付く事業計画作成の5つのステップ」は最終回となり、終了です。

かなり簡略化して記述しているので、疑問もあろうかと思えます。

その時は、是非ご質問をいただきたいと思います。

ご愛読いただき、ありがとうございました。

***** お知らせ *****

◆ マイナンバー制度導入を検討されている企業様へのご案内です。

「マイナンバー制度直前セミナー」。

社員・パート・アルバイト100人以下の

「小規模・中小企業がやるべき前準備実務講座」

パートナー会社：(株) I & C・HosBiz センターの以下の「9月セミナーのご案内」

<http://hosbiz.net/pdf/20150709.pdf>

で詳細をご覧ください。

また、予備調査をご希望の方は、

http://hosbiz.net/pdf/20150527_02.pdf

を開き、「問診シート」をプリントして、必要事項をご記入のうえ、FAX ください。

FAX : 03-5832-9404

※ 特にP-マークや品質・環境／情報セキュリティISOを導入済みの
の企業様には、ローコストでの導入をご提案できます。

=====

◆ パートナー会社の(株) I & C・HosBiz センターが、リーズナブルコストで

“現状を打破したい！”“はがゆい”ところに手当てする安心と安全の「かかりつけ医」による「ビジネスドック」（企業の健康診断）のサービスを開始しました。詳細は、以下のHPを参照ください。（マイナンバー制度にどう取り組むべきかの診断もいたします。）

<http://www.hosbiz.net/pdf/dm.pdf>

=====

経営特くんゲーム 開催のスケジュールのご案内

「マスター20」、「トライアルゲーム」

「経営特訓士資格認定講座」

「インストラクター資格認定講座」

の開催スケジュール・開催案内・料金等は、以下のURLを参照ください。

<http://keiei-tokkunshi.jp/schedule.php>

- 毎回、熱心な皆さんが参加されています。繰り返し参加されることによって、「経営力」がパワーアップされますとともに、「コミュニケーション力」も体得できます。
- 「トライアルゲーム」（初回体験受講）の場合はテキスト代 1,000円
特典として（1）小冊子「経営のゴールド免許の取り方」を差し上げます。

=====

■キットBOXを頒布いたします■

「経営特くんゲーム」に関心があり、トライアルゲームを受講された方、または、これから体験したい方、向けに「キットBOX」と「マネジメント会計3表」（MO、B/S、P/L）等のゲームに必要な表、ならびに、記入方法、戦略・作戦の考え方を解説した「DVD」を添えて提供いたします。

◆購入方法はお問い合わせください。

E-Mail: happy@keiei-tokkunshi.jp

◆価格 : 定価 70,000 円 (税別)
支払方法は、ご相談に応じます。

◆特典

- 1) 「トライアルゲーム」および「マスター20講座」を5回、無料で受講できます。
- 2) 申請いただければ、審査の上、「認定経営特訓士」に登録して頂けます(有料)。
- 3) 更に、インストラクターを目指す方には、特別料金で受講できますので、係までお問い合わせください。

=====

プレゼントのお知らせ

◆「人生に五計あり」の保存版を作りましたので、ご希望の方は、

happy@keiei-tokkunshi.jp

でお申込みください。

折り返し、メールにて送付させていただきます。

=====

一般社団法人 経営特訓士協会 (略称: K T G A)

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス: happy@keiei-tokkunshi.jp

発行責任者: 理事長 平本 靖夫、 編集: 理事 石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net

=====