

# プレイングマネージャーの 仕事術ゼミナール

## 第2回目研修 動画説明

### 【基本テーマ】

**チームに方向性を示す事を理解する**

## ■ 第2回研修のコンセプト

チームの方向性を示す部門方針や自チームの業績のつくり方を理解してもらいます



## ■ 第2回研修のポイント

- ① 日本経済新聞の経済テーマを選び、**【我が社への影響・対策】**を考え、**発表**してもらいます
- ② チームを動かす為に必要な**部門方針**を考え、**作成**します
- ③ チームの業績を向上させる為に**業績先行管理**の手法を理解し、**自チームオリジナルの先行管理パターン**を考え、**作成**します

## ■ 第2回研修の具体的内容

10:00~10:05	オリエンテーション
10:05~10:15	全体演習『日経新聞レポート発表』
10:15~11:00	研修会講義『チームの方向性を示す部門方針』
11:00~11:05	全体説明『デシジョンボードシステムの説明』
11:05~11:35	個人実習『3ヶ月先までの自チームの部門方針の作成・入力』
11:35~12:30	全体発表『自チームの部門方針,自己紹介』
12:30~13:30	昼食休憩
13:30~14:30	研修会講義『チームの業績をつくる方法』
14:30~16:00	個人実習『自チームの業績づくり方法のパターンの作成』
16:00~16:40	グループ発表3『個人実習の発表とその要因まとめ』
16:40~17:30	社内インストラクター養成実習『黄金法則・部門方針・商材戦略の説明』
17:30~17:45	宿題説明

## ■ 実習資料① 『日経新聞レポート』

### ◆ 社会の変化に関心を持ち、

#### ● 自社産業の変化

#### ● それに伴う自社への影響

#### ● そして、自部門・自分で取り組む内容の変化に問題意識を持ってもらいます



掲載日: 2023年4月24日(月)      テーマ【ヤマト運輸、縮む翌日配達 人手不足にインフラ老朽化】 : 日本経済新聞

### ① 記事内容概要

宅配便で翌日に届くエリアが縮小している。ヤマト運輸では、関東一中国・四国（一部地域除く）間などで6月から翌日配達ができなくなる。人手不足に加えて、高速道路などのインフラ老朽化がサービスレベルの維持を難しくしている。

24年4月からはトラック運転手の時間外労働に年間960時間の上限がかかる。慢性的な人手不足に新たなハードルが加わって物流が立ちゆかなくなる「2024年問題」が迫る。・・・

### ② 業界・我が社への影響

・ 配送エリアに応じて配送希望日を自動計算する機能のニーズ・・・・・・・・等が**ECショップ/倉庫/配送会社から高まってくることが予想**される。

### ③ 考えられる対策

・ 現状弊社システムがカバーする領域は、ECショップの発注から倉庫での出荷までであり、エンドユーザーへの配送まではカバーされていないが、配車システムなど、**上記領域をカバーできるシステム開発への参入については、一考の余地がある**と考える。

## ■ 実習資料②A 『自チームの部門方針』

◆ 4つの視点から必要な情報を収集・分析して、部門方針を立案します。この4つの視点は部門方針をメンバーに説明する際に必要となります

<b>①外部環境の変化は？</b>	①例年通りの繁忙期といかず、案件減(年末・年度末引き合い、受注見込み減)。今後上昇傾向 ②メーカー各社キャンペーンを実施し、また訪問活動徐々に活発化
<b>②お客様の動向変化は？</b>	①新築工事が減少。年度末に向け動き出すようだが、リフォームや付加価値工事の受注に動いている ②細かな工事まで材工依頼が増え、従来以上に代理店に依存した販売活動となっている
<b>③ライバルの動向変化は？</b>	①コナが落ち着き、加ダゲ配布、キャンペーン等など活動疎かになってた部分に対応し始めてる ②代理店としての役割が当社と比較し機能しつつある
<b>④会社・チームの現況は？</b>	①個々の能力に見合った仕事量となっておらず、作業内容にバラつき ②人によってはオーバーワークとなり、日中で業務を解決できない所がでてきてる。 ③上記を解決する為にも、営業、業務、配送の連携不足。(管理職筆頭にフォローアップ出来てない)

## ■ 実習資料②B 『自チームの部門方針』

◆ 自部門の業績を決めるポイントを導き出し、重点に取り組むテーマを考え・実践策を立案します

### 4月～6月 チームの部門方針・実践具体策（これからの3か月先）

4月～6月の業績を決定づけるポイント		
①発注、問い合わせのレスポンス改善      ②既存稼働店への引き合い追跡、各種キャンペーンを活用した、定訪増(有効面談意識した)		
重点方針	目標 (値)	実践具体策
人材教育(戦力化)	今期中改善	・派遣2名を主に、メカweb発注をマスターさせる。(メカ研修活用) ・部門MTを増やし、役割明確化、相互協力、バケツ一致させる
訪問活動(有効面談)強化	3件/日以上	・TGチケットを主に、活動及び振り返り ・週の行動計画表作成
目標及び最低昨対105%を意識した、受注活動	28,500万 (最低)	・差額対策表見直し、月中・月次分析 ・訪問強化 増客(Nハース、休眠、新規)

## ■ 実習資料③A 『自チームの業績づくり方法のパターン作成』

◆ 業績づくりの為に【何を】 【どのように】 先行で対策を打っていくのか？

研修生毎にオリジナルの先行管理対策のパターンを作成してもらいます

### 事例① 機器稼働率アップを重点に考えるチームの先行管理表(稼働率の悪い装置を対象)

	業績項目	月（当月）	月（翌月）	月（翌々月）
①	機器稼働率目標	昨年の稼働率実績の20%アップ（対象機器 ○・▽）		
②	ベース稼働率	昨年の稼働率実績（○○%）		
③	不足稼働率	20%（昨年と同じ実績を見込んだ場合）		
④	受注増による稼働率アップ	新たな商品開発や販促により受注増による稼働率アップ		
⑤	研究等による稼働率アップ	商品開発・データ取りなどによる稼働率アップ		

## ■ 実習資料③B 『自チームの業績づくり方法のパターンの作成』

### ◆ 先行管理表は研修 2 回目～ 6 回目まで毎回宿題として作成

当月にやるべき事を決定事項として作成し、PDCAを週間単位で回していきます

### 事例② 建築資材販売会社の重点顧客に対する先行管理表

4月（当月）						5月（翌月）							
売上目標		経営計画	ベース	差額	差額商材	見込み売上	売上目標		経営計画	ベース	差額	差額商材	見込み売上
		800	400	200	内窓	800			800	400	200	サッシ	1000
差額 に対する 打つ べき手	重点商品対策	補助金活用に積極的な営業部。内窓をメインに売り込む					差額 に対する 打つ べき手	重点商品対策	納期遅延の出ている内窓は補助金終了の恐れがある為納期が早いサッシ商材に切り替える。 受注率は下がる見込み				
	既存顧客対策	玄関やサッシのリフォームも以前から安定して受注						既存顧客対策	玄関やサッシのリフォームも以前から安定して受注				
		補助金が絡まないお客様への提案を続ける							補助金が絡まないお客様への提案を続ける				
	塗装工事に絡めたリフォーム商材の提案					塗装工事に絡めたリフォーム商材の提案							
情報対策	補助金の情報を随時伝えていく					情報対策	補助金の情報を随時伝えていく。						
	所長が交代した為、早い段階で挨拶に伺う												



## ■このような問題・悩みを抱えたプレイングマネージャーに最適

- 翌月以降の事を考える余裕がないマネージャー・チーム
- 会社全体の年度目標を立案しても、部門計画を立案・実行できないチーム
- 指示を出してもその場限りの対応しかできないチーム
- 目標の共有化が出来ていないチーム

## 【第2回研修の成果】

自チームの人・チームを動かすオリジナルの

①部門方針②業績先行管理を作成し、明日からの行動に活かします