

TAX & LAW

今回はBSC策定工程の最後、スコアカードの作成について説明します。

下記の項目に区分して戦略課題への対策を具体化することを目的とします。

【設定項目及び内容】

1. 戦略目標
戦略マップで示された各課題を転記する。
2. 重要精工要因
なにをもって精工するかという要因。
3. 重要業績指標
進捗把握や達成目標のものさしとする指標（結果を何らかの数値で表すことができる指標が好ましい）。
4. ターゲット
重要業績指標に表される目標数値や期限目標「アクションプラン」を決めます。
5. アクションプラン
ターゲット達成のための具体的行動目標。

[具体例]

視点	戦略目標	重要成功要因	重要業績指標	ターゲット	アクションプラン
財務の視点	利益確保	売上UP 経費DOWN	対前年比経常 利益率	110%	バランススコアカードの有効活用
	人件費割合の抑制	遊休時間の有効活用	労働分配率	-5%	勤務シフトの見直し
	売上増加	付加価値のアップ	対前年比売上高	105%	独自メニューの開発
	仕入原価の抑制	コスト管理の徹底	粗利率	+2%	仕入先の見直し
顧客の視点	新規客の増加	来客数の増加	1日平均来客数	+10人	満足度の向上
	清潔感を出す	掃除、洗濯の徹底	チェック率	100%	チェック表の利用
	新メニューの開発	売れる商品作り	開発商品数	月1回	市場調査
	昔ながらの味を守る	味の標準化	レシピの作成期限	年内	レシピの作成
	出前をする	サービスの周知	出前件数	1日10件	宣伝活動

業務のプロ セスの視点	定期的な会議	全員参加型会議の 実施	会議開催数	2週に1回	議題の共有
	営業戦略を考える	新規顧客の増加	チラシの配布枚数	1000枚	チラシの配布
	待たせない工夫	回転率のUP	回転率	+10%	作業の効率化
	開発プロジェクトを 作る	新商品開発	発足期限	年内	人員の選定
人材の視点	勉強会を行う	問題点の解決	開催回数	月1回	現状の把握
	社長の意識改革	社長の外部勉強へ の参加	勉強会への出席数	月1回	好事例の報告と自社 での実施
	若い人材の採用	人材の絞り込み	従業員平均年齢	-10歳	若い人が入ってきや すい環境作り
	パートの採用	残業の削減	残業時間	月25時間	勤務体制・人員配置の 見直し