

『目標設定合宿』プログラム（案）

セミナー名称	目標設定合宿
対象者	ドラマティック・マネジメントアワード（以下、どらまね）参加企業 あるいは、参加を検討している企業の対象社員と社長 ※役員含む
セミナー実施の背景	<p>私たちが考える理想的な企業とは、『社員一人ひとりがイキイキと働き、同時に、会社が成長し続けていること』にあると考えています。そのため、『目標達成する仕組み』として12年間、実施してきたこの「どらまね勉強会」において、最も大切にしていることは、最初の『目標設定』にあるのです。</p> <p>本合宿セミナーは、企業トップ（経営者）と、参加メンバー（社員）が、共に、本来の「企業のあるべき姿（自社の事業目的）を定義」した上で、具体的な目標を設定するまでを集中的に議論する場として設定します。</p> <ul style="list-style-type: none">・目標が達成できていない …社員に目標が腹落ちしていない・理想とする目標づくりができていない …あるべき姿と目標がリンクしていない・目標達成はできているが会社に良い成長が見られない …心から目標達成したいと思っていない <p>等の課題を抱える企業が正しい目標設定ができる場として本合宿を企画しました。</p> <p>また、参加企業間の異業種交流による創発の場として活用し、今後のどらまね参加検討企業に向けた、目標設定のセミナーとしての活用も考慮する。</p>
参加者の条件	<p>本研修に参加するチームは、下記の条件を満たしていること。</p> <ul style="list-style-type: none">・経営トップ（経営者）とチームリーダーと一緒に参加できること。（参加メンバーは複数可）・相互支援に賛同すること
目標の達成レベル （このプログラムを修了したとき、のアウトカムは何か）	<p>本合宿に参加することで、目標達成に向けた思考法を整理すると共に、下記アウトプットを作成する。</p> <ul style="list-style-type: none">・自社（自組織）のあるべき姿を定義した資料。 （自社のミッション、ビジョン、バリュー等の具体的な定義）・どらまね参加目標（自社の達成目標）を具体的に定義した資料。・目標達成に向けた実行計画を作成するための情報を整理した資料。
本セミナーのゴール	<p><input type="checkbox"/>参加企業の目標設定</p> <ul style="list-style-type: none">・参加メンバーと社長間のMVV^{※1}等の確認と合意・参加チームのどらまね目標（達成目標）の設定 <p>※1MVV：ミッション・ビジョン・バリュー</p>
修了条件の判定基準	特になし（参加後に目標達成にむけた実行計画作成と実行に取り組む）

<p>参加にあたって (事前作業)</p>	<p>合宿参加にあたっては、事前に下記の作業を実施して頂きます。</p> <p>(1) 自社のビジネスモデル 現在の自社のビジネスモデルを整理します。さらに、今後のビジネス展開に向けてビジネスモデルに変化があれば、新たなビジネスモデルも整理します。</p> <p>(2) 自社のあるべき姿 自社の事業目的を整理し、どのような企業（自社のあるべき姿）を目指しているのか、お客様にどのような価値を提供しているのか整理します。</p> <p>(3) 自社の現状の課題・将来に向けた課題 自社のあるべき姿を目指すための、現状の課題を整理します。また、今後のビジネス変化を予測し、将来に向けた課題を整理します。</p> <p>上記参加にあたっての事前作業の結果は、初日に各社から発表して頂きます。 発表に向けた資料（PPT、紙資料など形態は自由）を事前に作成をお願いします。</p>
<p>プログラム</p>	<p>2 日間の合宿にて、自社のあるべき姿と、あるべき姿に向けた課題を定義し、今後の活動目標を明確にします。2 日間の合宿は下記スケジュールで実施します。</p> <p>□第 1 日目：自社のあるべき姿の定義</p> <p>(1) 事前課題内容の発表&フィードバック ・ビジネスモデル（将来含む） ・自社のあるべき姿 ・課題</p> <p>(2) 全体フィードバックと見直しの視点</p> <p>(3) 事前課題見直しワーク</p> <p>(4) 見直し内容発表&フィードバック</p> <p>(5) 全体フィードバックと課題の提示 ※翌日開始まで各チームで課題ワークの実施</p> <p>□第 2 日目：達成目標の定義</p> <p>(6) 前日課題の発表&フィードバック ・ミッション/ビジョン/バリューの定義 ・現状の課題と将来想定される課題 ・課題解決に向けた目標</p> <p>(7) 全体フィードバックと視点共有</p> <p>(8) 自社のあるべき姿の再定義と目標設定ワーク</p> <p>(9) 最終成果発表と「目標達成宣言」</p> <p>(10) 全体リフレクション ※修了後懇親会を実施（懇親会はリフレクションの場を兼ねます）</p>
<p>対象者の人数</p>	<p>□2～8名/チーム（経営トップ+チームリーダー他）（6社程度）</p>

<p>運営方法</p>	<p>合宿セミナーは参加者間の相互支援を基本とします。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事前課題があります。 セミナー実施日までに事前課題を作成し、6月21日（金）までにご提出ください。 ・合宿セミナーはディスカッションとフィードバックが主体になります。 自ら主体的に考え・行動することを目指します。 ・事後課題があります。 セミナー参加後は、目標達成に向けた実行計画を作成し、目標達成宣言します。
<p>実施時期</p>	<p>【セミナー会場】 御殿場高原 時之栖 〒412-0033 静岡県御殿場市御神山 719 研修会場から出ている JR 三島駅との送迎バスがあります。</p> <p>◆日程 2024年6月28日（金）～29日（土）</p>
<p>参加費用</p>	<p>¥ 33万円（税込） / 社 （宿泊費・食費含まず：下記参照） ※合宿のため宿泊費（一部食費）は参加人数分を別途負担して頂きます ※こちらの合宿研修だけの参加も可能です ※合宿参加後、7月からのどらまね勉強会（第11期どらまね）に申込みを頂いた際は、合宿代（33万円）を差し引いた額を請求させていただきます</p> <p>◆宿泊費・食費（別途ご請求）につきまして ¥ 19,500円（税込） / 人 ※含まれるもの：28日宿泊費・29日の食事（朝食・昼食・懇親会費） ※含まれないもの：28日の食事（昼食・夕食）、現地までの旅費交通費、ご自身で購入されたもの</p>
<p>活用ツール （案）</p>	<p>本プログラムにおいて活用を検討するフレームワーク/ツール （下記は現在検討中のフレームワーク/ツールです。実際の合宿セミナーでは、状況に応じて個別作業への適用を検討します）</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>『経営者に贈る5つの質問』P.F.ドラッカー <input type="checkbox"/>MVV：ミッション・ビジョン・バリュー <input type="checkbox"/>ピクト図解ビジネスモデル <input type="checkbox"/>ビジネスモデルキャンパス <input type="checkbox"/>カスタマージャーニーマップ <input type="checkbox"/>バリュープロポジションキャンパス <p>その他下記のフレームワーク/ツールも検討します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>BSC（バランスド・スコアカード） <input type="checkbox"/>バイアスマップ <input type="checkbox"/>ロジックツリー <input type="checkbox"/>ファンクショナル・アプローチ <input type="checkbox"/>最適化原理・満足化原理 <input type="checkbox"/>価値基準 <p>等々</p>

その他

【活用検討フレームワーク/ツールの目的と内容】

□『経営者に贈る5つの質問』 P.F.ドラッカー

- ・われわれのミッションは何か？
- ・われわれの顧客は誰か？
- ・顧客にとっての価値は何か？
- ・われわれにとっての成果は何か？
- ・われわれの計画は何か？

※ドラッカーは「組織はすべて、人と社会をより良いものにするために存在する。すなわちミッションがある。目的があり、存在理由がある」と言っている。

※会社のあるべき姿を導き出すために本質問のワークシートを利用する。

□MVV：ミッション・ビジョン・バリュー

- ・ミッション：会社の存在理由、目指しているもの
- ・ビジョン：会社のありたい姿、中長期的な目標
- ・バリュー：価値基準、行動指針

※言葉の定義を明確にし、共有することを目的にします。

目指すべき目標（ミッション）に向かって、適切な装備や手段（バリュー）でその時に最適なルート（ビジョン）を登る山登りのようなものと考えます。

□ピクト図解ビジネスモデル

- ・3W1Hの図解

「誰が(Who)」、「誰に(Whom)」、「何を(What)」、「いくらで(How much)」

※ビジネスは「交換」で成り立っている。「誰かと誰か」が、「商品・サービスとお金」を「交換」する行為と考え。自社のビジネスを俯瞰してビジュアルに考える。

□ビジネスモデルキャンパス

- ・ビジネスモデルデザインのためのフレームワーク

※ビジネスを9つの要素で捉え、要素間の有機的なつながりを視覚的に理解する。

作成したビジネスモデルキャンパスをビジネスモデルセルフチェックリストで検証する。

□カスタマージャーニーマップ

- ・商品/サービスの提供に対する、顧客体験を整理し顧客の購入に至る一連の行動を時系列に把握する。

※購入者の視点と提供者の視点で関係者全てのカスタマージャーニーマップを描く

□バリュープロポジションキャンパス

- ・顧客課題と提供商品/サービスのつながりにフォーカスし、価値を検証する。

※顧客が商品やサービスを選択する理由を明確にする。