

We are
CHANGE
PROMOTER.



目標管理（MBO）の記入例9選 設定のポイントとサンプル

MBO（目標による管理）とは？



- MBO = 「Management by Objectives」の略語
- ドラッカーの考えをベースにした目標管理制度
- 日本でも広く浸透している
- 日本では多くの場合「目標管理」と翻訳される

ドラッカーが提唱したMBOは、正確には
「Management by Objectives and Self Control」

ドラッカーが提唱するMBOの2つの本質

1. 社員の**主体性**を引き出し、**セルフマネジメント**を促進する
2. 個人の力を組織のゴールに集約する

目標設定の原則 SMARTの法則

SMART = 効果的な目標設定を行なう原則

S : Specific

⇒ どんな状態を実現するのか「**具体的**」に特定されている

M : Measurable

⇒ 進捗や達成を第三者とも共有、「**測定できる**」

A : Achievable

⇒ 施策や努力により現実的に「**達成できる**」水準の目標である

R : Relevant

⇒ 「**上位の目標達成に関連**」している

T : Time-bound

⇒ 達成の「**納期**」が明確に設定されている

目標チェック 3つのポイント

上司や管理職が目標をチェックする際、特に意識したいポイント

R : Related (上位目標とのリンク)

所属メンバーが個人目標を達成していくことで、
チームや部門の目標が確実に達成されるようになっているか

M : Measurable (測定可能)

「〇件」「〇%」等、目標の内容は**定量化**されているか

A : Achievable (達成可能)

現実的に挑戦できる**適切な水準**で目標が設定されているか

- ## 目標

- ## □ 評価基準

⇒ 人事考課と連動させる場合には「どれぐらいの達成度で
 どういう評価になるか？」を明確にしておく

- ## □ 進捗の把握方法

⇒ 日常の中で進捗が把握され、上司・部下のMTGでも日々取り上げられるような状態である必要がある

- ☐ 目標達成のための計画

- **結果**

- ☐ **振り返り（自己評価）**

目標管理シートのフォーマット例



氏名：
所属：
役職：

◆期間：
yyyy/mm/dd or ○期 第1四半期

◆目標と評価基準・進捗の把握方法

目標1：
目標2：
目標3：

※週報で目標対比の進捗状況、
翌週の実施策と実績を報告

◆目標達成の基本計画

目標1の達成施策：

目標2の達成施策：

目標3の達成施策：

◆結果

◆振り返り

◆上司からのフィードバック

目標設定の記入例 9 選－営業職



- ・一般的には、売上、粗利、受注件数等を目標として設定する

営業職の目標例

リピート契約を10件、総額800万円を受注する

目標達成のための具体的アクション

- ・毎週開催される自社の相談会にてヒアリングを実施し、3件/週の商談につなげる
- ・過去の名刺から休眠顧客リストを作成して、テレアポを実施することで、商談を20件生み出す
- ・最低5件/月の新規顧客を訪問する

目標設定の記入例 9 選 – 事務職

- ・ 目標を数値化することが難しいからこそ、SpecificとMeasurableに拘る
- ・ 「どんな改善をするのか」といった視点で目標設定する

事務職の目標例

1Q（4～6月）の終わりまでに運用マニュアルを作成して関係メンバーに周知。
受発注業務のミスや漏れをゼロにする

目標達成のための具体的アクション

- ・ ミスが起こりやすい作業のピックアップと対策の考案（メンバーとミーティングを実施）
- ・ 受発注業務のフォーマットを見直し、毎週の発注業務で必ずダブルチェックを行なう
- ・ 運用マニュアル作成後、実際に業務で運用して、改善点を洗い出しブラッシュアップする

目標設定の記入例 9 選－販売職



- ・ 明確な数値がを記載するが、営業職と比べると個人の努力で結果を出すことが難しい側面もあり、販売率や顧客満足度、リピート率等で目標設定することもある

販売職の目標例

既存会員へ情報発信（メルマガ、Twitter等）を毎日行ない、今期最終月までに〇月対比で来店数を10%アップさせる

目標達成のための具体的アクション

- ・ 〇月いっぱい会員顧客への発信ネタを毎日考え、一日10個以上ストックしておく
- ・ 競合のメルマガに登録、Twitterアカウントをフォローして、発信内容をチェックする

目標設定の記入例 9 選－企画・マーケティング職



- ・貢献売上、問い合わせ数等の数値目標や企画やプロジェクトのリリース等で設定

企画・マーケティング職の目標例

企業公式Twitterアカウントを開設し、2Q（7～9月）の終わりまでにフォロワー数2,000人を達成する

目標達成のための具体的アクション

- ・毎日10回、自社のキャンペーン情報やお役立ち情報を発信する
- ・競合企業のTwitterアカウントをフォローし、発信情報を確認する
- ・競合企業のTwitterアカウントをフォローしているユーザーを探し、毎日10～20アカウント程度フォローする

- ・採用は数値目標を設定しやすいが、教育や労務、評価等は数値での目標設定が難しい
- ・業務効率化、生産性の向上、エンゲージメントスコア等で数値や明確な目標設定

人事部門の目標例

1Q（4～6月）の終わりまでにピアボナスツールを導入し運用を開始させる。
ツールの利用状況として社員の80%の利用率を達成させる

目標達成のための具体的アクション

- ・ピアボナスツールをいくつか資料請求し、比較検討する
- ・ツールの活用方法や運用の意義を伝える社内説明会を開催し、制度を浸透させる

目標設定の記入例 9 選 – ITエンジニア



- ・ 数値目標を設定することが難しく、
スキルの獲得やプロジェクトへの貢献等を目標にすることも多い

エンジニア職の目標例

今期末までにPythonを習得し、Pythonが絡む案件を2つ担当する

目標達成のための具体的アクション

- ・ 動画学習サービスに登録し、セミナーに参加する
- ・ Pythonの勉強会に毎週末欠かさず参加して、実際にコードを書く練習を積む

目標設定の記入例 9 選－クリエイティブ職



- ・ 貢献粗利等を目標設定したり、事務職等と同じように効率化や改善目標を設定したりする

クリエイティブ職の目標例

1Q（4～6月）の終わりまでに原稿の校正体制を整える。校正作業を依頼するスキームを組み、原稿の誤字脱字によるクレーム発生件数をゼロにする

目標達成のための具体的アクション

- ・ 校正マニュアルや原稿チェックリストの作成
- ・ 外部の校正メンバーのアサインと教育を行なう

目標設定の記入例 9 選－コンサルタント



- ・ 営業や販売職と同じように、貢献売上や粗利等の数値目標を明確に設定しやすい

コンサルタント職の目標例

既存クライアントでの追加受注〇万円を獲得する

目標達成のための具体的アクション

- ・ 毎月新しい施策を3つ以上クライアントに提案して、来期末までに、9施策のうち3施策を実行してもらう
- ・ 情報のキャッチアップ（業界紙、WEBサイト、有料メルマガ、セミナー等）
- ・ 施策提案能力アップのために、関連した書籍を3冊以上読む

目標設定の記入例 9 選－管理職

- ・企業方針や事業計画に直結する数値目標を持つことが一般的

管理職の目標例

〇〇部門の粗利目標7,000万円を達成する

目標達成のための具体的アクション

- ・大口の取引先である●●●株式会社の前年対比売上高を5%以上高める
- ・優秀なメンバーのアサインと、そのメンバーが抱える既存案件を他に振り分ける

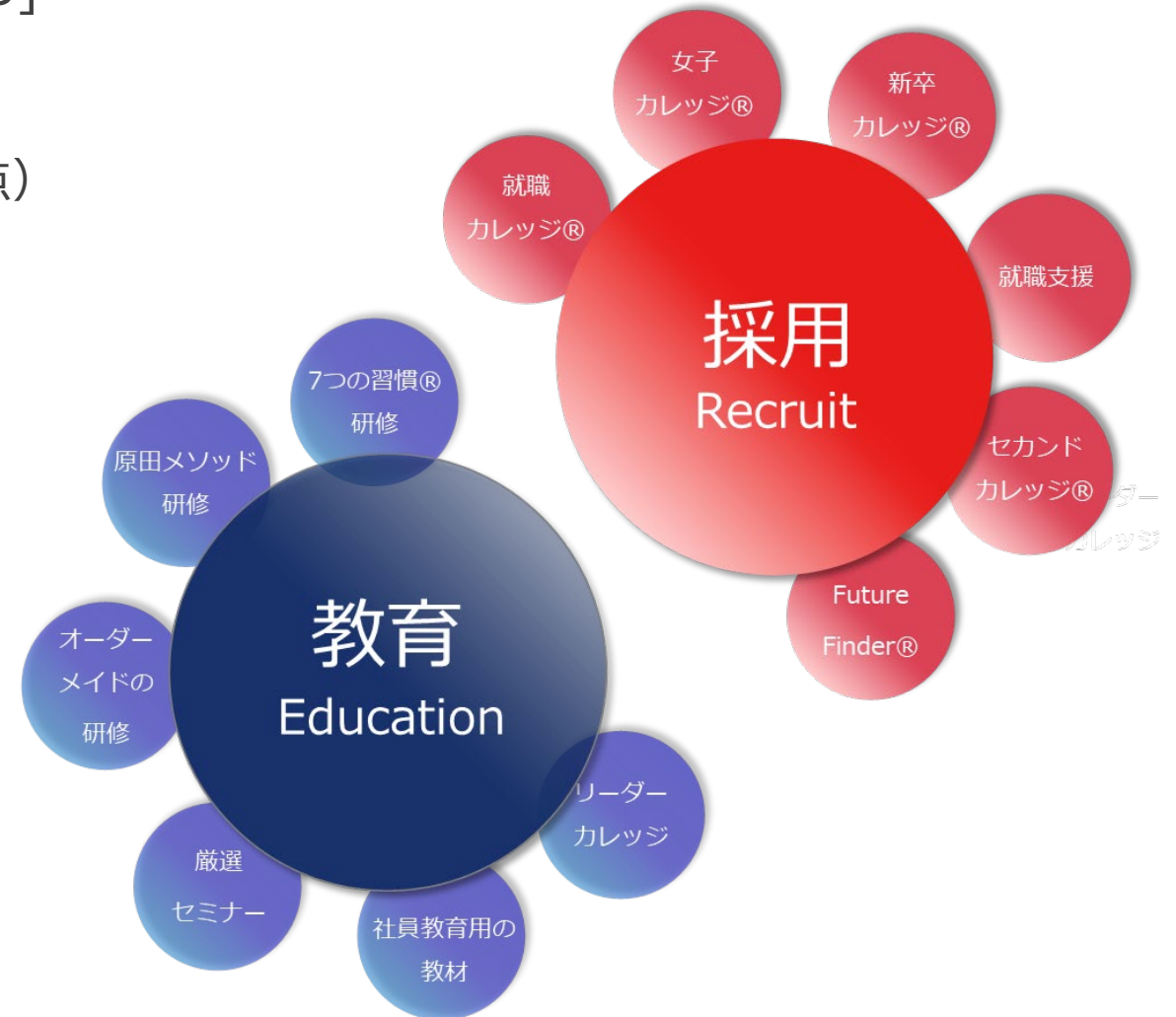
- 株式会社ジェイック  [TYO:7073]
- 設立 : 1991年3月
- 資本金 : 2億5282万円 (2020年1月末時点)
- 社員数 : 212名 (2021年1月末時点)
- 取引先 : 76,633社

mission

企業のホームドクター、人材のメンターとなり
人と組織の限りない可能性に貢献し続ける

vision

「学ぶ楽しさ」「働く幸せ」「成長する喜び」に
満ちあふれた社会を実現する。



株式会社ジェイックは

- ① **ヒューマンスキル分野**
(主体性、リーダーシップ、コミュニケーション、強み発揮etc)
- ② **新入社員、若手、管理職**

の研修を得意とする教育会社です。



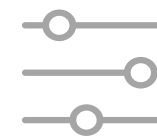
個別研修
(講師派遣)



公開セミナー
(対面型)



内製化支援
(講師育成/コンテンツ提供)



E-learning
(動画学習)

【株式会社ジェイック】

教育事業本部

→ ご相談はこちらから ←

Mail : kenshu@jaic-g.com

TEL : 03-5282-7600

テレワーク体制となっておりますので、電話でのお問い合わせは、
折り返しの対応とさせていただくことが多くなります。予めご了承ください。