1.　目的・ねらいの設定手法　コンパクトガイド

目的・ねらいとは何か

- 何かをしようとする時に、実現しようとする成果の目標（成果目標）です。
- すること自体ではなく、それによって何を得ようとするか、です。
- 成果の目標ですから、それに価値がなければなりません。
- 目指す価値の目標を価値目標と言います。
- ビジネスの場合の一般的価値目標は、「早い」「うまい（質がよい)」「安い」です。
- 同じことをＱＣＤ（Quality、Cost、Delivery）とも言います。
- 個人の場合は、健康、長寿、美などが価値目標に加わります（これらは「うまい・Ｑ」の一部であるとも言えます)。
  例：「運動をする」時の目的・ねらい：健康、スリムな体型
- 目的・ねらいは、「目的」と「ねらい」に分けて考えます。

目的とは何か

- 「目的」は、直接実現目的とも言い、「何かをする」時に「**その中で**」実現しようとする成果目標です。
- 基本的には「〇〇する」の表現です。

テーマの例	「目的」の例（実現しようとする成果目標）
「運動する」	体型をスリムにする。健康を強化する。
「行動改善する」	挨拶がスムーズにできるようにする。
「業務改善する」	業務のミスを減らす。早くする。
「システム開発する」	情報検索が自由にできるようにする。

ねらいとは何か

- 「ねらい」は、目的が実現した後で（「その後で」)、「〇〇をする」の結果で実現される成果目標です。
- 基本的には「〇〇になる」の表現です。

テーマの例	「ねらい」の例（期待する成果目標）
「運動する」	（スリムになって）モテる、評価が高まる。 （健康が強化されて）仕事や遊びが充実される、長生きできる。
「行動改善する」	（挨拶がスムーズにできるようになって）人間関係が円滑になる、 仕事がうまくいくようになる。
「業務改善する」	（業務のミスが減る、早くなることによって）業務実施者の評価が高まる。会社の業績に貢献する。
「システム開発する」	（情報検索が自由にできるようになって）営業活動の方針が的確に決定できるようになる。

目的・ねらいの設定方法

- 目的・ねらいの検討は、「ねらい」から始めます。
- これまでの例示でお分かりのように、「ねらい」の方に「〇〇する」の最終目標があるのですから、まず「ねらい」を検討するのです。

ねらいの設定方法

①まず改善しようとする場（対象領域）を確認します。

対象	問いかけ	例
ビジネスの場合	「どの業務を改善しようとするのか」	営業業務の中のセールス活動、 営業企画業務、 営業支援業務、 営業業務全般のどれか、 等
	「どのビジネス（事業）を改善しようとするのか」	新しく取り組むクラウドビジネス、 既存市場の担当事業、 等
個人の場合や 行動改善の場合	「自分の生活の場のどこか」	仕事、 趣味の世界、 家庭生活、 交際、 等

②次いで、その「場」がどのように良くなればよいのか、を決めます。**それが「ねらい」**

対象	問いかけ	例
ビジネスの場合	「その業務またはビジネスがどう良くなればよいのか」 「早い、うまい、安い」で考える	「早い」　：（セールス活動で）お客様対応が早期化される 「うまい」：（セールス活動で）お客様のニーズを的確にとらえることができる 「安い」　：（セールス活動で）受注１件当り投入工数が削減される
個人の場合や 行動改善の場合	「これによって得ようとする嬉しいこと・良いことは何か」	（交際の場で）モテる （営業の場で）評価が高まる （私生活の場で）仕事や遊びが充実する

目的の設定方法

- 「ねらい」が実現するためには、「目的」は検討対象のテーマの中でどこまで到達しなければならないかを考えます。

テーマ	ねらい	目的
（情報系）システム開発	（セールス活動で）お客様対応が早期化される	お客様の望む商品は、いつ提供できるかが直ちに判明する
	（セールス活動で）お客様のニーズを的確にとらえることができる	お客様の購買履歴をいくつかの軸で分析できる
	（セールス活動で）投入工数が削減される	複雑な情報の加工・分析作業を不要とする
運動する	（交際の場で）モテる	均整がとれた体型にする
	（営業の場で）評価が高まる	機敏な行動がとれる体型にする（太っていなければよい）
	（私生活の場で）仕事や遊びが充実する	脱メタボ、心肺機能の強化、筋力強化

- 「運動する」の例でお分かりのように、「ねらい」の内容によって、目的の方向性は変わるのです。
- 「台所の整理整頓」の例で、もし「ねらい」が「快適な食事をする」のであれば、整理整頓の目的は、食材・調理器具・調味料・食器等が整然と配置されていなければならないのです。

▼　▼　▼

- 「ねらい」との関係をあいまいにして「目的」を設定したら、どんなことになるでしょう。中途半端で役に立たない（効果が出ない）活動になってしまうことがお分かりでしょう。

目的・ねらいの定量化・具体化

- 以上で、目的・ねらいの設定方法の基本はお分かりいただいたと思いますが、具体的な活動または改善の目標にするには、これでは不十分です。

「減量しよう」	「早起きしよう」	「決算を早めよう」
では、単なる掛け声で現実的な活動目標にはなりません。		
「５キロ減量しよう」	「６時４５分に起きよう」	「すべての決算数値が翌月５日までに出るようにしよう」
とならなければならないのです。これは「定量化」です。		

- しかし「定量化」できない目標もあります。「明るい職場」は単純な定量化ができません。
- 明るい職場の条件は、
  「おはようございます、と元気にあいさつをする」
  「困った時には気楽に同僚・上司と仕事の進め方について相談する」
  「仲間で遊びに行ったり飲みに行ったりする」
  などで計ることができます。
- こういう分解をすると、「ほぼ全員が」とか「月１回は」とか定量化要素を組み合わせることができるようになります。
- 目標として「定量化・具体化」は必須条件です。