

LESSON 26

高橋誠さん（法人営業部 第3チームマネージャー）の下期（2025年10月～2026年3月）のMBO目標シートのまとめです。

全体として、提出された3つの目標はすべて鈴木部長から「内容が曖昧で客観的に評価できない」と却下されており、10月10日までに書き直して再提出することが求められています。

各目標の内容と、評価者（鈴木部長）からのフィードバックは以下の通りです。

- ・ 目標1：チームの売上を伸ばして会社に貢献する
- ・ 本人の記載：チームの売上向上や既存顧客へのアップセルを目指し、「売上が今期より上がることを」指標としました。
- ・ 部長の指摘：「売上が伸びること」は目標ではなく結果であるため、金額、件数、既存・新規の比率など「何を・いつまでに・どの数値で」達成するかを具体的に記載するよう求めています。
- ・ 目標2：顧客との関係性を深める
- ・ 本人の記載：業務課題のヒアリング等を通じて信頼関係を築くことを目指し、「お客様の満足」と「訪問回数の増加」を指標としました。
- ・ 部長の指摘：満足度は測定できず、訪問回数は手段に過ぎないため、顧客満足度調査の数値、リピート率、追加提案の件数など何かしら定量的な指標に変更するよう指摘しています。
- ・ 目標3：部下の育成に力を入れる
- ・ 本人の記載：新人2名の成長を支援するため同行訪問や1on1を行うとし、「部下が成長したと感じられること」を指標としました。
- ・ 部長の指摘：主観的な「感覚」では評価できないため、「新人2名が単独訪問を月〇件実施できる状態にする」「商品知識確認テストで〇点以上を取得させる」といった具体的な形にするよう指導しています。

高橋さんの見解と今後の対応 高橋さんは、前期までこの曖昧な書き方でA評価を得ていたため、今回の厳しい指摘に戸惑いを感じています。目標をどのように数値化

すればよいか分からないため、鈴木部長に対して面談での指導を要望している状況です。

この目標シートを再提出に向けて修正するための具体的な数値目標のアイデア（SMARTの法則に沿った目標案など）を一緒に作成しましょうか？