

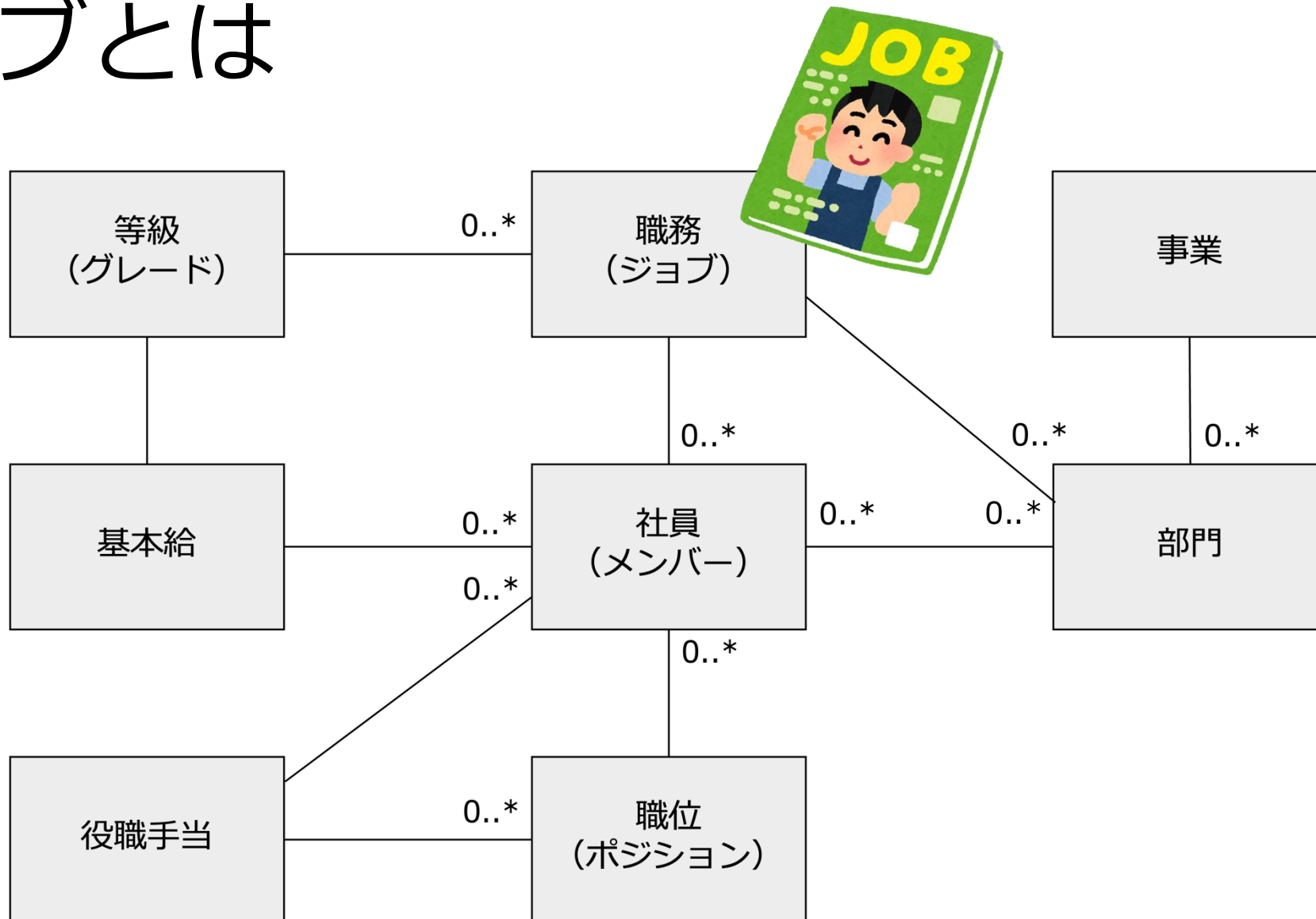
ジョブ

- ジョブとは
- ジョブの設計
- タスクの設計

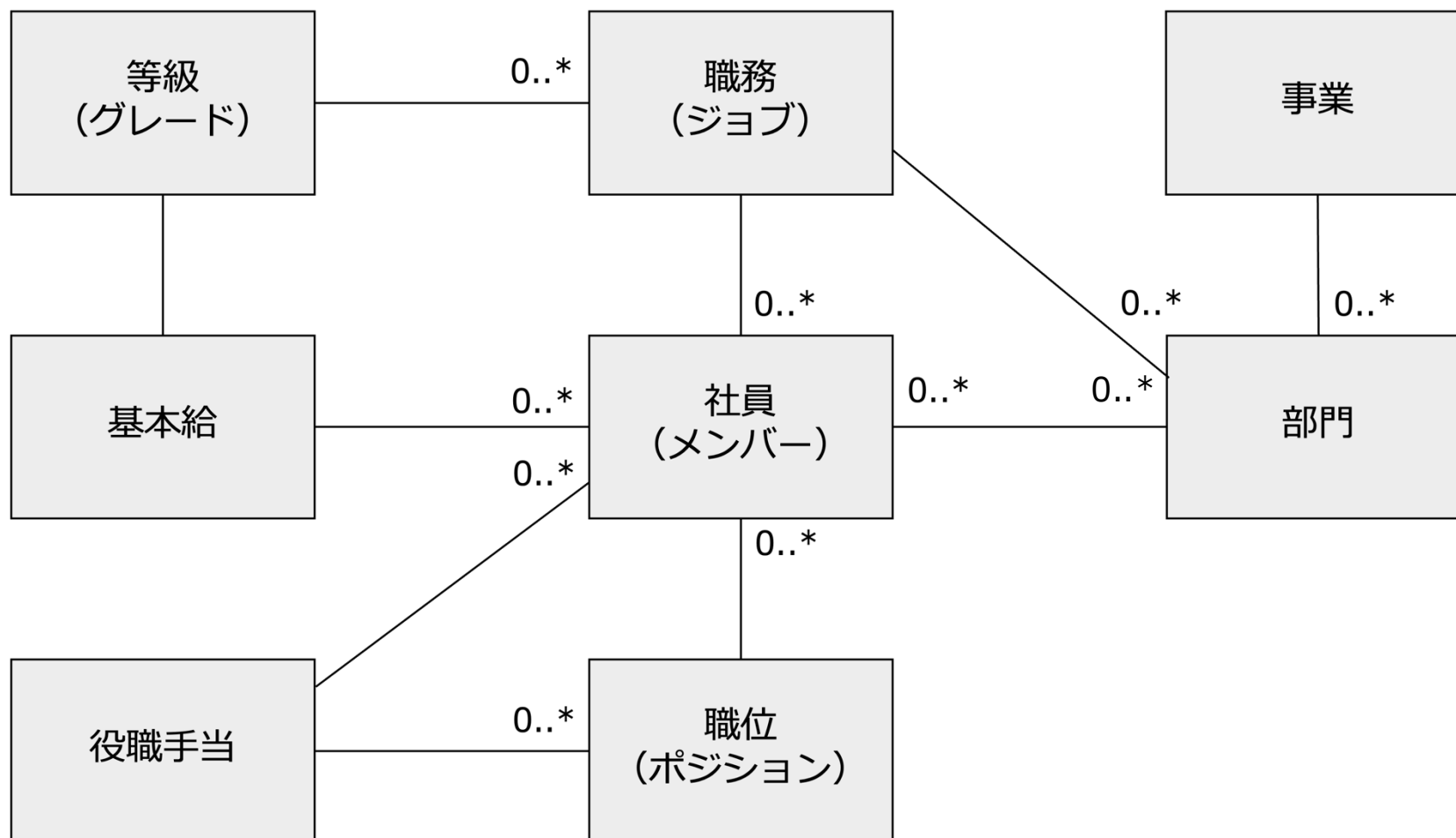
ジョブ

- ジョブとは
- ジョブの設計
- タスクの設計

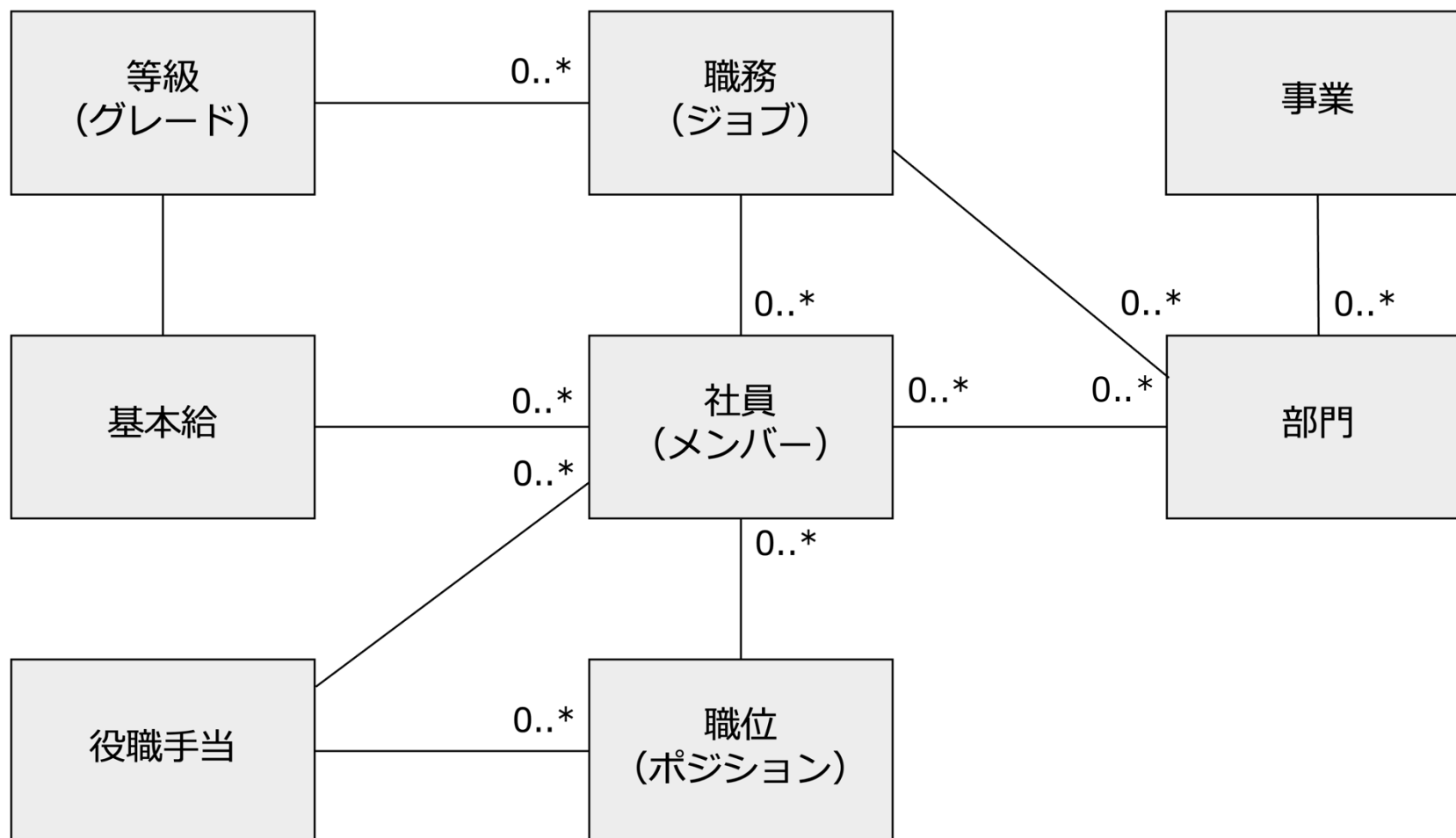
ジョブとは



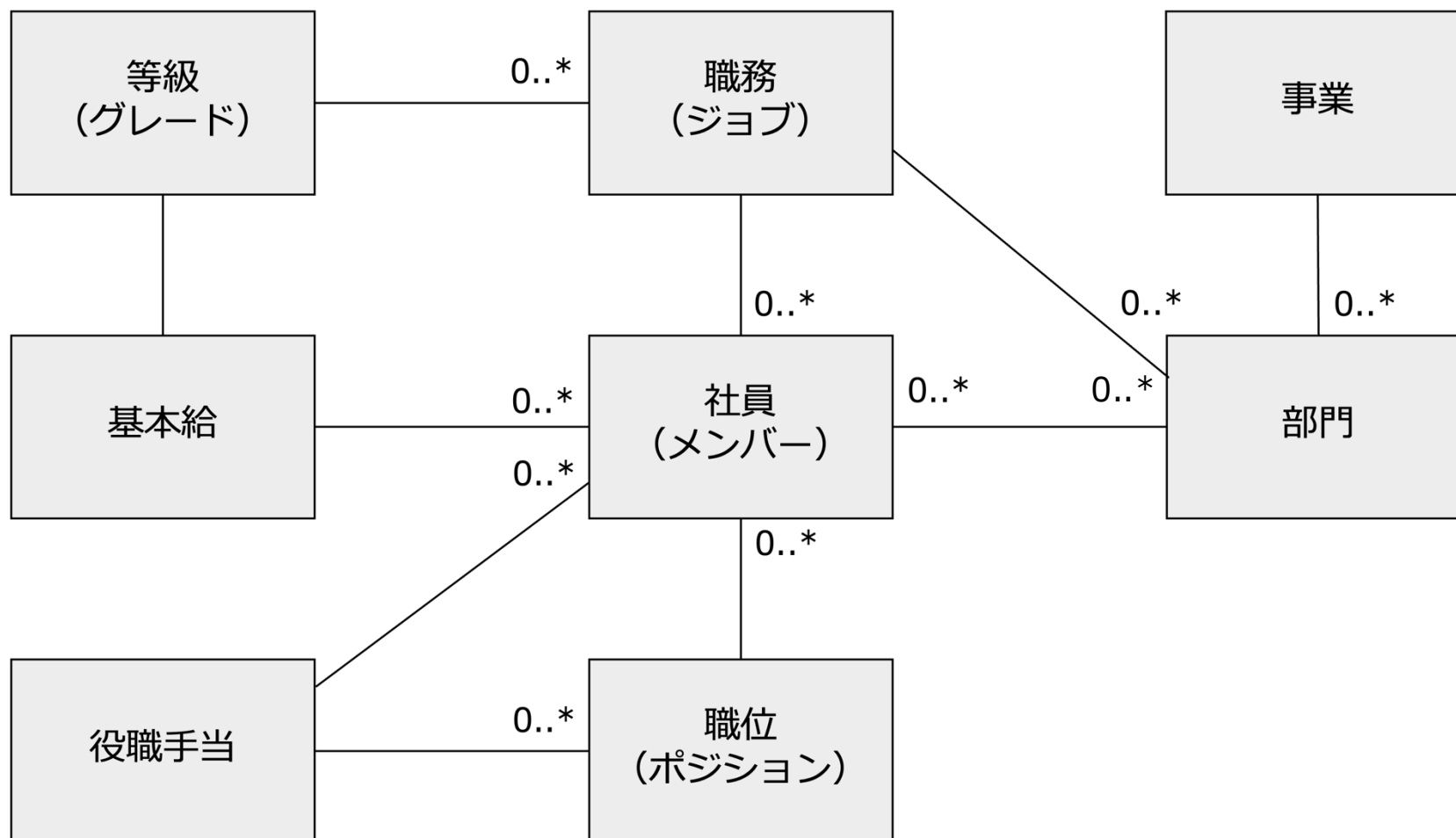
ジョブとは



ジョブとは



ジョブとは



ジョブ

- ジョブとは
- ジョブの設計
- タスクの設計

活動領域

営業活動

購買	生産	サービス	販売
支払		請求	
入荷	在庫管理	出荷	

商流

金流

物流

資産管理活動

商品の開発	商品の改良	商品の保守	商品の処分
顧客の獲得	顧客の活性化	顧客の維持	顧客の処分
社員の獲得	社員の活性化	社員の維持	社員の処分
パートナーの獲得	パートナーの活性化	パートナーの維持	パートナーの処分
設備の構築	設備の改良	設備の運用・保守	設備の処分
情報システムの開発	情報システムの改良	情報システムの運用・保守	情報システムの処分

商品管理

顧客管理

社員管理

パートナー管理

設備管理

情報管理

財務活動

資本の調達	利益の還元
-------	-------

経営活動

会計	経営管理
----	------

活動領域

営業活動

購買	生産	サービス	販売
支払		請求	
入荷	在庫管理	出荷	

商流

金流

物流

資産管理活動

商品の開発	商品の改良	商品の保守	商品の処分
顧客の獲得	顧客の活性化	顧客の維持	顧客の処分
社員の獲得	社員の活性化	社員の維持	社員の処分
パートナーの獲得	パートナーの活性化	パートナーの維持	パートナーの処分
設備の構築	設備の改良	設備の運用・保守	設備の処分
情報システムの開発	情報システムの改良	情報システムの運用・保守	情報システムの処分

商品管理

顧客管理

社員管理

パートナー管理

設備管理

情報管理

財務活動

資本の調達	利益の還元
-------	-------

経営活動

会計	経営管理
----	------

活動領域

営業活動

購買	生産	サービス	販売
支払		請求	
入荷	在庫管理	出荷	

商流

金流

物流

資産管理活動

商品の開発	商品の改良	商品の保守	商品の処分
顧客の獲得	顧客の活性化	顧客の維持	顧客の処分
社員の獲得	社員の活性化	社員の維持	社員の処分
パートナーの獲得	パートナーの活性化	パートナーの維持	パートナーの処分
設備の構築	設備の改良	設備の運用・保守	設備の処分
情報システムの開発	情報システムの改良	情報システムの運用・保守	情報システムの処分

商品管理

顧客管理

社員管理

パートナー管理

設備管理

情報管理

財務活動

資本の調達	利益の還元
-------	-------

経営活動

会計	経営管理
----	------

活動領域

営業活動

購買	生産	サービス	販売
支払		請求	
入荷	在庫管理	出荷	

商流

金流

物流

資産管理活動

商品の開発	商品の改良	商品の保守	商品の処分
顧客の獲得	顧客の活性化	顧客の維持	顧客の処分
社員の獲得	社員の活性化	社員の維持	社員の処分
パートナーの獲得	パートナーの活性化	パートナーの維持	パートナーの処分
設備の構築	設備の改良	設備の運用・保守	設備の処分
情報システムの開発	情報システムの改良	情報システムの運用・保守	情報システムの処分

商品管理

顧客管理

社員管理

パートナー管理

設備管理

情報管理

財務活動

資本の調達	利益の還元
-------	-------

経営活動

会計	経営管理
----	------

ジョブを設計する観点

- 内部統制を働かせるためにはどう職務を分掌するか
- 戦略マップの戦略目標をどう実現するか

ジョブ構成例

営業活動	購買管理者	生産管理者	製造担当者	品質管理者	保守サービス管理者	販売管理者	商流
	支払管理者			請求管理者			金流
	入荷管理者	在庫管理者		出荷管理者			物流
資産管理活動	商品管理者						商品管理
	顧客管理者						顧客管理
	社員管理者						社員管理
	パートナー管理者						パートナー管理
	設備管理者						設備管理
	情報システム管理者						情報管理
財務活動	財務管理者						
経営活動	仕入管理者	売上管理者	会計管理者	経営管理者			

ジョブを設計する観点

- 内部統制を働かせるためにはどう職務を分掌するか
- 戦略マップの戦略目標をどう実現するか

ジョブを設計する観点

- 内部統制を働かせるためにはどう職務を分掌するか
- 戦略マップの戦略目標をどう実現するか

内部統制を働かせるためにはどう職務を分掌するか（例）

- 購買管理者、入荷管理者、支払管理者の分掌
- 販売管理者、出荷管理者、請求管理者の分掌
- 在庫管理者と会計管理者の分掌

内部統制を働かせるためにはどう職務を分掌するか（例）

- 購買管理者、入荷管理者、支払管理者の分掌
- 販売管理者、出荷管理者、請求管理者の分掌
- 在庫管理者と会計管理者の分掌

購買管理者、入荷管理者、支払管理者の分掌

営業活動	購買管理者	生産管理者	製造担当者	品質管理者	保守サービス管理者	販売管理者	商流
	支払管理者			請求管理者			金流
	入荷管理者	在庫管理者		出荷管理者			物流
資産管理活動	商品管理者						商品管理
	顧客管理者						顧客管理
	社員管理者						社員管理
	パートナー管理者						パートナー管理
	設備管理者						設備管理
	情報システム管理者						情報管理
財務活動	財務管理者						
経営活動	仕入管理者	売上管理者	会計管理者	経営管理者			

購買管理者、入荷管理者、支払管理者の分掌

営業活動	購買管理者	生産管理者	製造担当者	品質管理者	保守サービス管理者	販売管理者	商流
	支払管理者			請求管理者			金流
	入荷管理者	在庫管理者		出荷管理者			物流
資産管理活動	商品管理者						商品管理
	顧客管理者						顧客管理
	社員管理者						社員管理
	パートナー管理者						パートナー管理
	設備管理者						設備管理
	情報システム管理者						情報管理
財務活動	財務管理者						
経営活動	仕入管理者	売上管理者	会計管理者	経営管理者			

購買管理者、入荷管理者、支払管理者の分掌

営業活動	購買管理者	生産管理者	製造担当者	品質管理者	保守サービス管理者	販売管理者	商流
	支払管理者			請求管理者			金流
	入荷管理者	在庫管理者		出荷管理者			物流
資産管理活動	商品管理者						商品管理
	顧客管理者						顧客管理
	社員管理者						社員管理
	パートナー管理者						パートナー管理
	設備管理者						設備管理
	情報システム管理者						情報管理
財務活動	財務管理者						
経営活動	仕入管理者	売上管理者	会計管理者	経営管理者			

内部統制を働かせるためにはどう職務を分掌するか（例）

- 購買管理者、入荷管理者、支払管理者の分掌
- 販売管理者、出荷管理者、請求管理者の分掌
- 在庫管理者と会計管理者の分掌

販売管理者、出荷管理者、請求管理者の分掌

営業活動	購買管理者	生産管理者	製造担当者	品質管理者	保守サービス管理者	販売管理者	商流
	支払管理者			請求管理者			金流
	入荷管理者		在庫管理者		出荷管理者		物流
資産管理活動	商品管理者						商品管理
	顧客管理者						顧客管理
	社員管理者						社員管理
	パートナー管理者						パートナー管理
	設備管理者						設備管理
	情報システム管理者						情報管理
財務活動	財務管理者						
経営活動	仕入管理者	売上管理者	会計管理者	経営管理者			

販売管理者、出荷管理者、請求管理者の分掌

営業活動	購買管理者	生産管理者	製造担当者	品質管理者	保守サービス管理者	販売管理者	商流
	支払管理者			請求管理者			金流
	入荷管理者		在庫管理者		出荷管理者		物流
資産管理活動	商品管理者						商品管理
	顧客管理者						顧客管理
	社員管理者						社員管理
	パートナー管理者						パートナー管理
	設備管理者						設備管理
	情報システム管理者						情報管理
財務活動	財務管理者						
経営活動	仕入管理者	売上管理者	会計管理者	経営管理者			

販売管理者、出荷管理者、請求管理者の分掌

営業活動	購買管理者	生産管理者	製造担当者	品質管理者	保守サービス管理者	販売管理者	商流
	支払管理者			請求管理者			金流
	入荷管理者		在庫管理者		出荷管理者		物流
資産管理活動	商品管理者						商品管理
	顧客管理者						顧客管理
	社員管理者						社員管理
	パートナー管理者						パートナー管理
	設備管理者						設備管理
	情報システム管理者						情報管理
財務活動	財務管理者						
経営活動	仕入管理者	売上管理者	会計管理者	経営管理者			

内部統制を働かせるためにはどう職務を分掌するか（例）

- 購買管理者、入荷管理者、支払管理者の分掌
- 販売管理者、出荷管理者、請求管理者の分掌
- 在庫管理者と会計管理者の分掌

在庫管理者と会計管理者の分掌

営業活動	購買管理者	生産管理者	製造担当者	品質管理者	保守サービス管理者	販売管理者	商流
	支払管理者			請求管理者			金流
	入荷管理者	在庫管理者			出荷管理者		物流
資産管理活動	商品管理者						商品管理
	顧客管理者						顧客管理
	社員管理者						社員管理
	パートナー管理者						パートナー管理
	設備管理者						設備管理
	情報システム管理者						情報管理
財務活動	財務管理者						
経営活動	仕入管理者	売上管理者	会計管理者	経営管理者			

ジョブを設計する観点

- 内部統制を働かせるためにどう職務を分掌するか
- 戦略マップの戦略目標をどう実現するか

戦略マップの戦略目標をどう実現するか（例）

- 生産管理者と製造担当者の分掌
- 製造担当者と品質担当者の分掌

戦略マップの戦略目標をどう実現するか（例）

- 生産管理者と製造担当者の分掌
- 製造担当者と品質担当者の分掌

生産管理者と製造担当者の分掌

営業活動	購買管理者	生産管理者	製造担当者	品質管理者	保守サービス管理者	販売管理者	商流
	支払管理者			請求管理者			金流
	入荷管理者		在庫管理者		出荷管理者		物流
資産管理活動	商品管理者						商品管理
	顧客管理者						顧客管理
	社員管理者						社員管理
	パートナー管理者						パートナー管理
	設備管理者						設備管理
	情報システム管理者						情報管理
財務活動	財務管理者						
経営活動	仕入管理者	売上管理者	会計管理者	経営管理者			

生産管理者と製造担当者の分掌

営業活動	購買管理者	生産管理者	製造担当者	品質管理者	保守サービス管理者	販売管理者	商流
	支払管理者			請求管理者			金流
	入荷管理者		在庫管理者		出荷管理者		物流
資産管理活動	商品管理者						商品管理
	顧客管理者						顧客管理
	社員管理者						社員管理
	パートナー管理者						パートナー管理
	設備管理者						設備管理
	情報システム管理者						情報管理
財務活動	財務管理者						
経営活動	仕入管理者	売上管理者	会計管理者	経営管理者			

戦略マップの戦略目標をどう実現するか（例）

- 生産管理者と製造担当者の分掌
- 製造担当者と品質担当者の分掌

製造担当者と品質担当者の分掌

営業活動	購買管理者	生産管理者	製造担当者	品質管理者	保守サービス管理者	販売管理者	商流
	支払管理者			請求管理者			金流
	入荷管理者		在庫管理者		出荷管理者		物流
資産管理活動	商品管理者						商品管理
	顧客管理者						顧客管理
	社員管理者						社員管理
	パートナー管理者						パートナー管理
	設備管理者						設備管理
	情報システム管理者						情報管理
財務活動	財務管理者						
経営活動	仕入管理者	売上管理者	会計管理者	経営管理者			

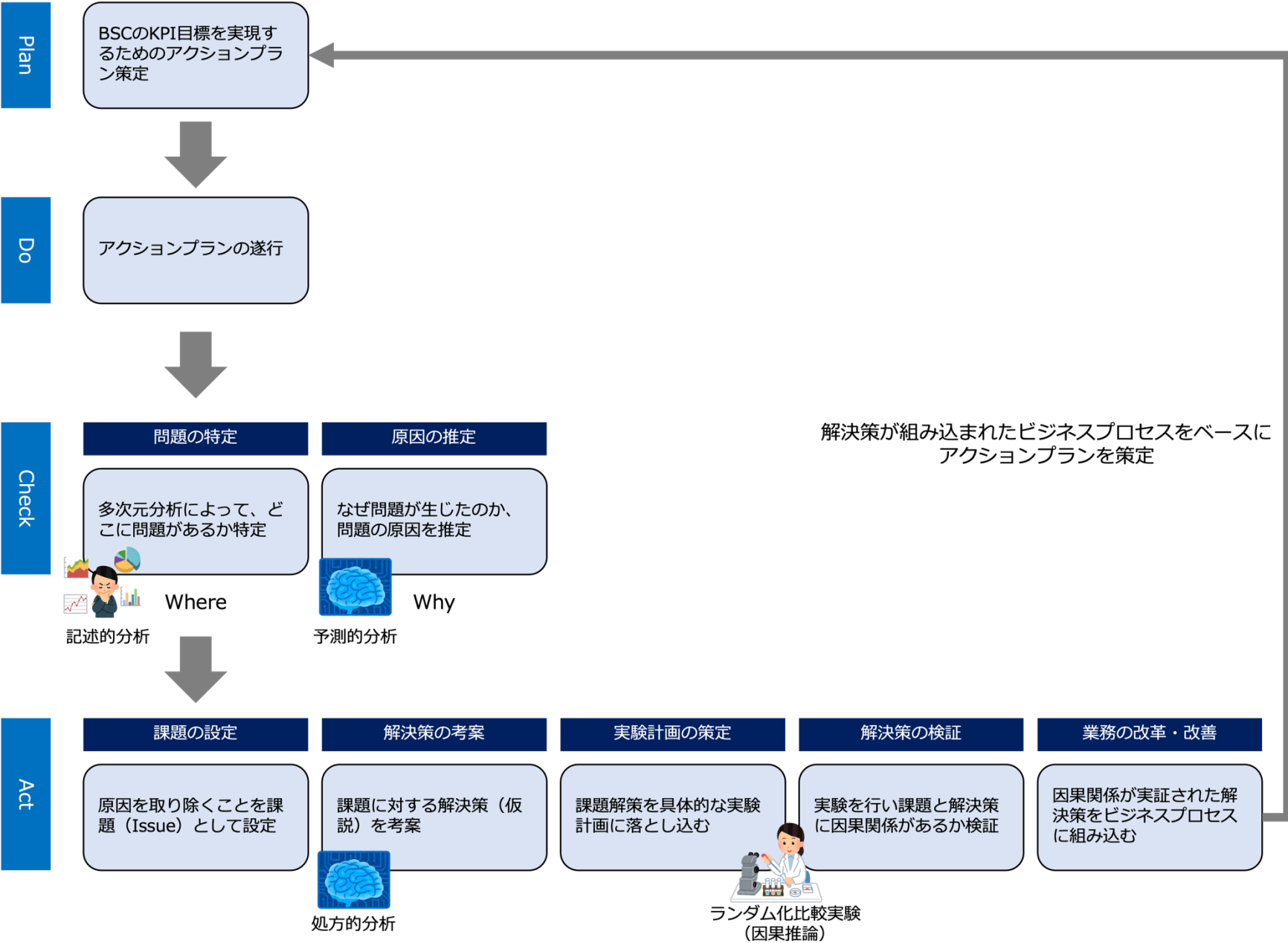
ジョブ

- ジョブとは
- ジョブの設計
- タスクの設計

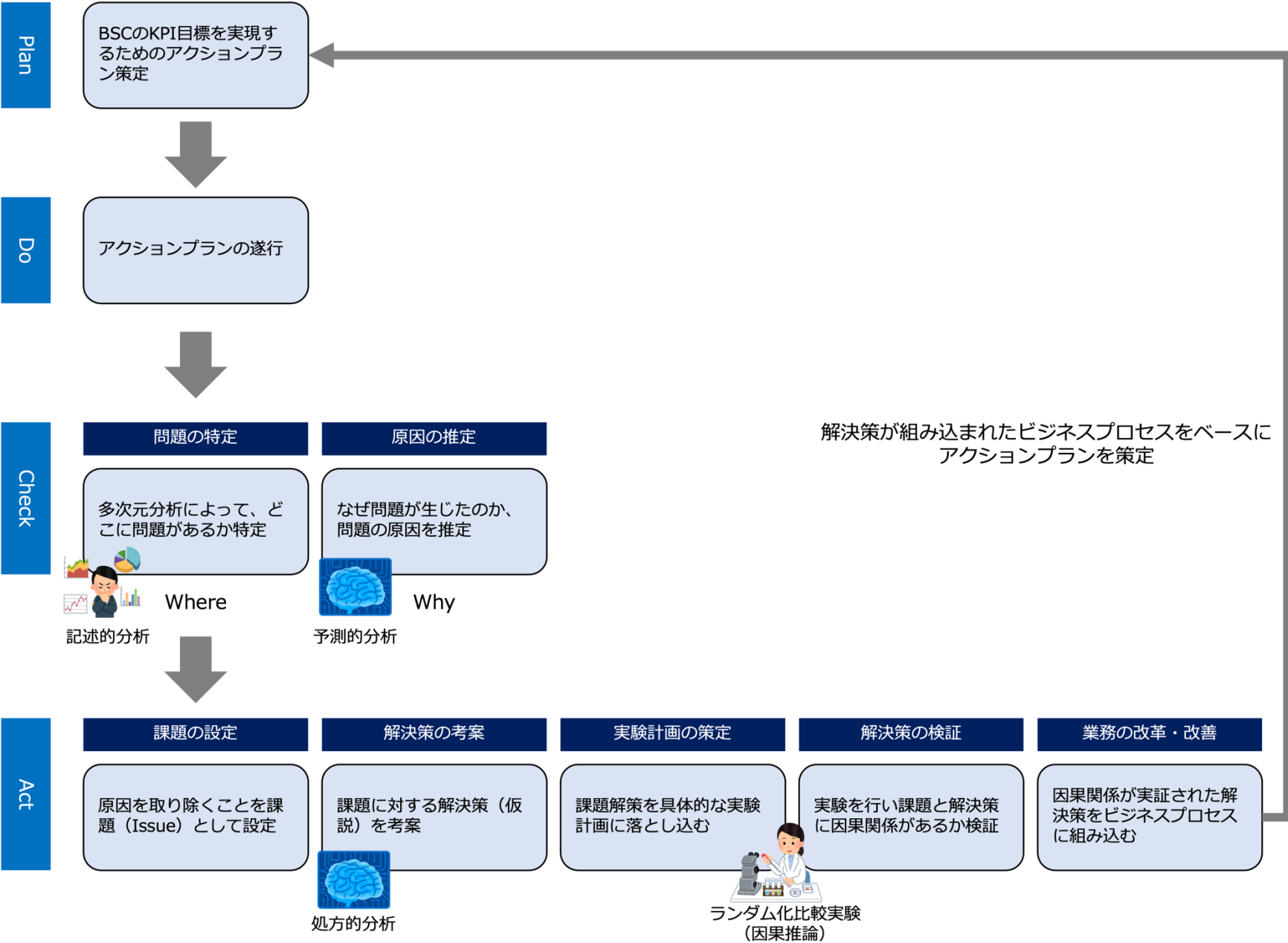
タスクの設計

営業活動	購買管理者	生産管理者	製造担当者	品質管理者	保守サービス管理者	販売管理者	商流
	支払管理者			請求管理者			金流
	入荷管理者	在庫管理者		出荷管理者			物流
資産管理活動	商品管理者						商品管理
	顧客管理者						顧客管理
	社員管理者						社員管理
	パートナー管理者						パートナー管理
	設備管理者						設備管理
	情報システム管理者						情報管理
財務活動	財務管理者						
経営活動	仕入管理者	売上管理者	会計管理者	経営管理者			

データドリブン経営



データドリブン経営



販売管理者のタスク

- 販売計画の策定
- 提案
- 販売の見積
- 受注
- 受注の変更
- 受注の取消
- 販売計画の検証・問題の特定
- 販売計画の検証・原因の推定
- 販売計画の改善・課題の設定
- 販売計画の改善・解決策の考案
- 販売計画の改善・実験計画の策定
- 販売計画の改善・解決策の検証
- 販売活動の改革・改善

販売管理者のタスク・Plan

- 販売計画の策定
 - 提案
 - 販売の見積
 - 受注
 - 受注の変更
 - 受注の取消
- 販売計画の検証・問題の特定
- 販売計画の検証・原因の推定
- 販売計画の改善・課題の設定
- 販売計画の改善・解決策の考案
- 販売計画の改善・実験計画の策定
- 販売計画の改善・解決策の検証
- 販売活動の改革・改善

販売管理者のタスク・Do

- 販売計画の策定
- 提案
- 販売の見積
- 受注
- 受注の変更
- 受注の取消
- 販売計画の検証・問題の特定
- 販売計画の検証・原因の推定
- 販売計画の改善・課題の設定
- 販売計画の改善・解決策の考案
- 販売計画の改善・実験計画の策定
- 販売計画の改善・解決策の検証
- 販売活動の改革・改善

販売管理者のタスク・Check

- 販売計画の策定
- 提案
- 販売の見積
- 受注
- 受注の変更
- 受注の取消
- 販売計画の検証・問題の特定
- 販売計画の検証・原因の推定
- 販売計画の改善・課題の設定
- 販売計画の改善・解決策の考案
- 販売計画の改善・実験計画の策定
- 販売計画の改善・解決策の検証
- 販売活動の改革・改善

販売管理者のタスク・Act

- 販売計画の策定
- 提案
- 販売の見積
- 受注
- 受注の変更
- 受注の取消
- 販売計画の検証・問題の特定
- 販売計画の検証・原因の推定
- 販売計画の改善・課題の設定
- 販売計画の改善・解決策の考案
- 販売計画の改善・実験計画の策定
- 販売計画の改善・解決策の検証
- 販売活動の改革・改善

お疲れ様でした！

