



ゴルフ大好きコンサルタントが開発した
ゴルフ大好き経営者向け画期的経営改革ツール

PAR72経営スコアカードを活用した トップマネジメントのご案内

マネジメントをゴルフに例えることで
わかりやすく、使いやすく、伝えやすいマネジメント・ツールを実現しました！



2015/7/30
アイビーシーコンサルティング株式会社
IBC CONSULTING, LLC

PAR72経営スコアカードは、経営課題を18Hのゴルフコースに合わせて展開し、スコアカードに合わせて達成度を評価する**ゴルフ好き経営者向けの画期的な経営改革ツール**です。

PAR72経営スコアカードは、**バランスト・スコアカード(BSC)や重要業績指標(KPI)マネジメントのエッセンス**を組み込んで開発したものです。弊社コンサルタントは、以前これらの仕組みの導入も支援してきましたが、3つの壁(わかりにくい、現場で使いにくい、伝えにくい)の解消に多大なエネルギーを費やしてきました。

これらの壁の解消のためには、まず**面白さとわかりやすさ**が必要との考えに至り、当ツールを開発いたしました。**多少の遊びの要素はあるものの、本質的には極めて論理的かつ実践的なマネジメント・ツール**であると自負しております。

マネジメントをゴルフに例える意義

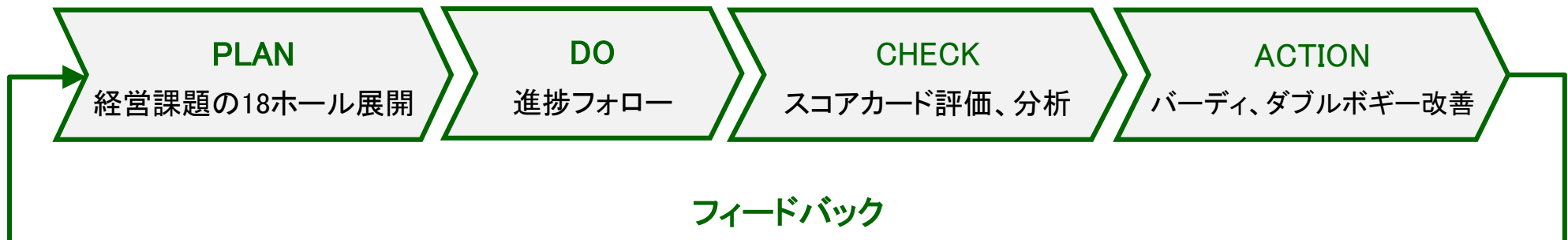
- ◆ ゴルフに例えて楽しくマネジメントを理解し、実践できる。
- ◆ うまくいっているか、うまくいっていないか把握しやすい。
- ◆ 達成状況や評価結果を伝えやすい。



ゴルフに例えたトップの役割

- ① 経営課題の設定 =コース設計
- ② 目標設定と難易度評価 =PAR, HC の設定
- ③ 進捗フォローとコミュニケーション =スコアのチェック
- ④ 達成度評価 =スコアカード分析
- ⑤ 改善、見直し
=バーディ、ダブルボギー原因の分析と改善案作成

PAR72経営スコアカードを活用したマネジメント・サイクル



経営戦略とゴルフは実に多くの共通点があり、教訓にできる事柄も多いです。

共通点	ゴルフ	経営
目標が明確に数値化される	スコア	キャッシュフロー、利益
外部環境に左右される	コース、天候等	マーケット、顧客、競合、仕入先等
使えるリソース(資源)が制約される	自らのスキル	人材、設備、キャッシュ等
道具の活用が重要	クラブ、ボール	設備、IT、マーケティング手段等
最後の詰めが重要	アプローチ、パット	クロージング、オペレーション、納品等
勝つための戦略戦術は複数存在する		
偶然の小成功を自らの実力と過信すると大失敗を招く		
スロープレーは迷惑をかける		意思決定、サプライチェーン等

ゴルフの大叩きの原因の多くは意思決定の誤りによる！

例えば・・・

ロングホールでセカンド、残り200ヤードの池越えグリーンを狙いフェアウェイウッドを使って池ポチャ、それでも1パットでパーで上がれるとピンをデッドに狙い、カんでSWでトップ、グリーンオーバー、難しい奥からの下りのアプローチはピンを15ヤードもオーバー、3パットで結果は8！

さらに次のホール以降、スコアを取り戻そうとして冒険を繰り返してことごとく失敗・・・

- セカンドを得意なアイアンクラブで刻めばパーで上がった・・・
- SWのアプローチは上りのパットが残るようにピン手前に打っておけばボギーで済んだ・・・

経営戦略やマネジメントをゴルフに例えて勉強し、自社の置かれた状況もゴルフに例えて誤った意思決定をしないように自制していけば、会社は大叩きをすることなく必ず成長軌道に乗ることができるはず！

経営課題を18ホールに展開

PAR4 X 10

予算、営業／財務／基幹プロセスにおける重要指標

PAR5 X 4

開発、新規事業、構造改革、組織／プロセス改革、後継対策

PAR3 X 4:

コストダウン、人材育成、オペレーション、幹部力

目標設定と難易度評価

経営課題(ホール)ごとにPARの基準、HCを設定

進捗フォローとコミュニケーション

経営課題(ホール)ごとにPARの基準、HCを設定

達成度評価

スコアカードのチェック、分析、フィードバック

改善、見直し

バーディ、ダブルボギー原因の分析と改善案作成

PAR72経営スコアカードの例

経営課題			目標		PAR	HC	評価	
No.	分野	課題	重要業績指標(KPI)	PARの基準			スコア	備考
1	財務	全社利益予算	営業利益、経常利益、...		4			
2	財務	収益効率向上	総資本利益率(ROA)、株主資本利益率(ROE)、...		4			
3	財務	財務体質強化	営業キャッシュフロー、...		4			
4	営業	営業予算:部門A	売上、売上総利益、...		4			
5	営業	営業予算:部門B	売上、売上総利益、...		4			
6	営業	営業予算:部門C	売上、売上総利益、...		4			
7	営業	営業予算:部門D	売上、売上総利益、...		4			
8	業務プロセス	原価予算	製造原価、...		4			
9	業務プロセス	在庫削減	棚卸資産回転日数、...		4			
10	業務プロセス	生産性向上	一人当たり生産高、...		4			
11	中期計画	新製品開発	プロジェクト進捗状況					
12	中期計画	新規事業開発	プロジェクト進捗状況					
13	中期計画	組織構造改革	プロジェクト進捗状況					
14	中期計画	ビジネスプロセス改革	プロジェクト進捗状況					
15	効率化	販売費／一般管理費予算	販売費／一般管理費					
16	効率化	オペレーション効率	マニュアル／システム装備状況		3			
17	組織力	人材育成	目標達成社員率		3			
18	組織力	幹部力強化	トップによる直接評価		3			
TOTAL					72			

基本的には達成率100%をPARに設定

目安として
105%: バーディ
100%: パー
95%: ボギー
90%未満: ダブルボギー

その他の課題設定例

営業	重要製品売上	製品別売上、...	4
業務プロセス	リードタイム短縮	リードタイム、生産リードタイム、...	4
業務プロセス	品質	不良率、クレーム数、...	4
業務プロセス	納期順守	納期順守率	4
中期計画	情報化	プロジェクト進捗状況	5
効率化	月次決算早期化	月次決算完了日	3
効率化	IT活用	ペーパーレス、...	3

PAR72経営スコアカード作成セッションのご案内（12時間コースプラス）

経営トップ自身による18ホールのコース設計（＝経営課題の整理）、目標と難易度の設定（PAR, HCの設定、評価（＝スコアカード記入）を勉強会形式でサポートいたします。

【対象】 経営トップおよび経営企画部門

【標準カリキュラム】

1. オリエンテーション	2H
2. 経営課題の設定＝コース設計	4H
3. 目標設定と難易度評価＝PAR, HC の設定	4H
4. 評価＝スコアカード記入	2H

【報告会（後日）】

- 内容のフィードバック
- 経営改革のヒント

さらなる有効活用に向けて

- 経営計画書への展開
- 部門別PAR72スコアカードへの展開とブレークダウン
- PAR72スコアカードを活用した社内会議改革
- 人材育成計画への応用
- 営業管理ツールへの応用

経営改革／財務戦略／グローバル展開を中心に、計画策定～システム構築～実務定着までのプロジェクトフェーズを支援いたします。

社外経営企画室スタッフから超便利屋型万能実務家のあらゆる役割でのサポートが可能です。

弊社コーポレート・サイト

<http://ibcc.capital-consulting.info/>

エグゼクティブ・コンサルタント 重吉 淳

<略歴>

- 広島大学経済学部卒業
- 大手生命保険相互会社にて情報システム部門を主に担当
- コンサルティングファームにて主に事業戦略、人事、情報システムのコンサルティングを担当
- 大手総合商社にて事業開発、ビジネスモデルデザインを担当
- 大手総合商社IT戦略子会社にて、SCM、EC、eMP等の導入コンサルテーションを担当
- 中堅企業の執行役員／経営企画室長として、経営計画策定、全社プロジェクト推進を担当
- コンサルティングファームで大手メーカーのSCMコンサルティングを担当
- 2007/9 アイビーキャピタル株式会社 代表取締役役に就任
米国上場支援を中心とした経営／財務コンサルティングを担当
- 2011/3 アイビーシーコンサルティング株式会社を設立、代表取締役役に就任
- 2011/6 USAデラウェア州にIBC CONSULTING, LLCを設立、現在に至る

こちらのサイトも
ご覧ください。

PAR72経営スコアカードはゴルフ好き社長のための画期的経営改革ツールです

<http://keiegolf.capital-consulting.info/>