

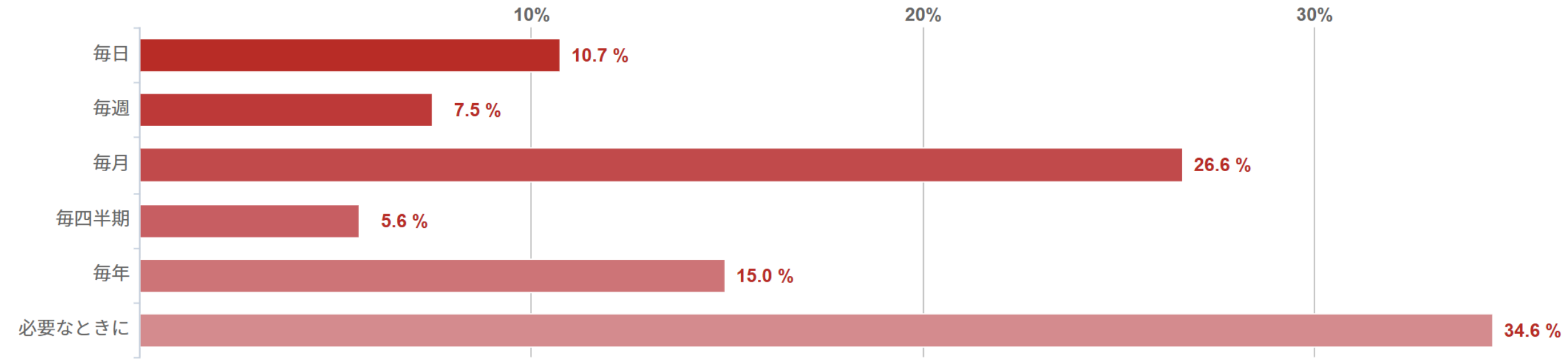
個人事業主の目標設定と達成方法に関する調査

【実施期間】

2024年7月

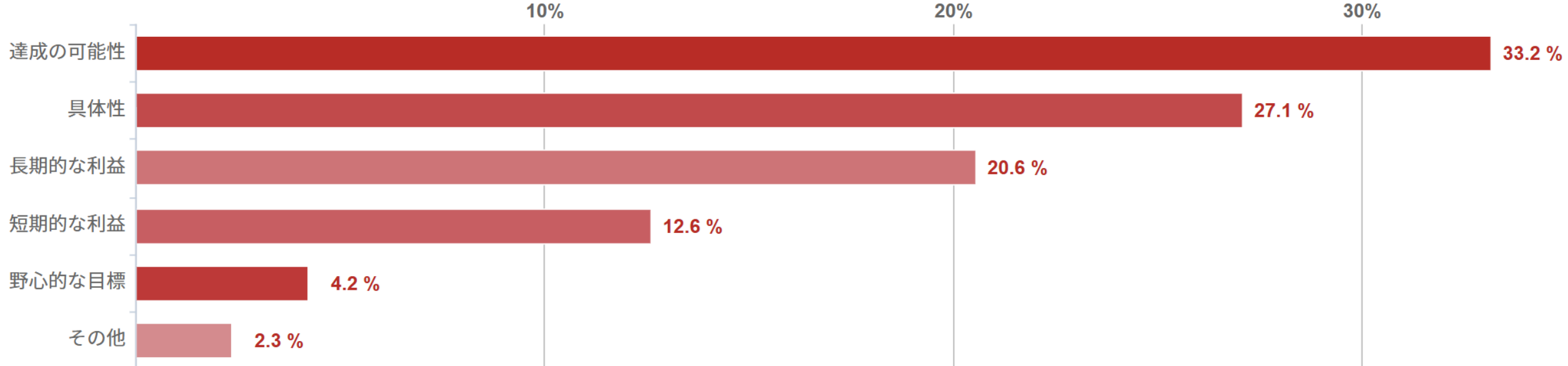
目標設定の頻度

—あなたはどのくらいの頻度で目標を設定しますか？



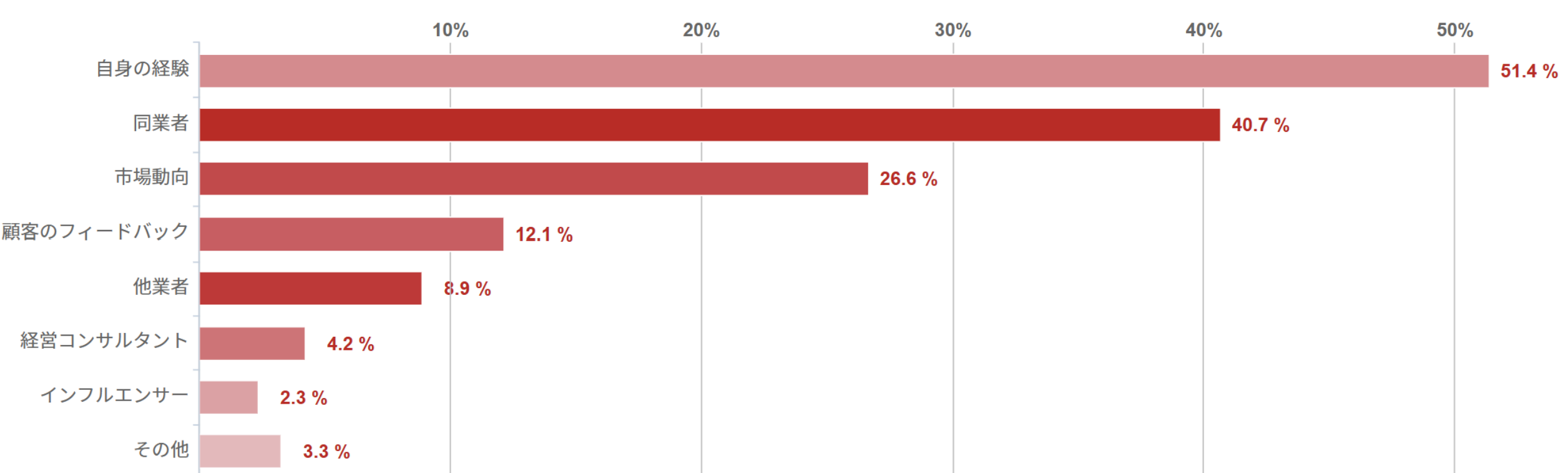
目標設定におけるポイント

—目標設定において最も重視するポイントは何ですか？



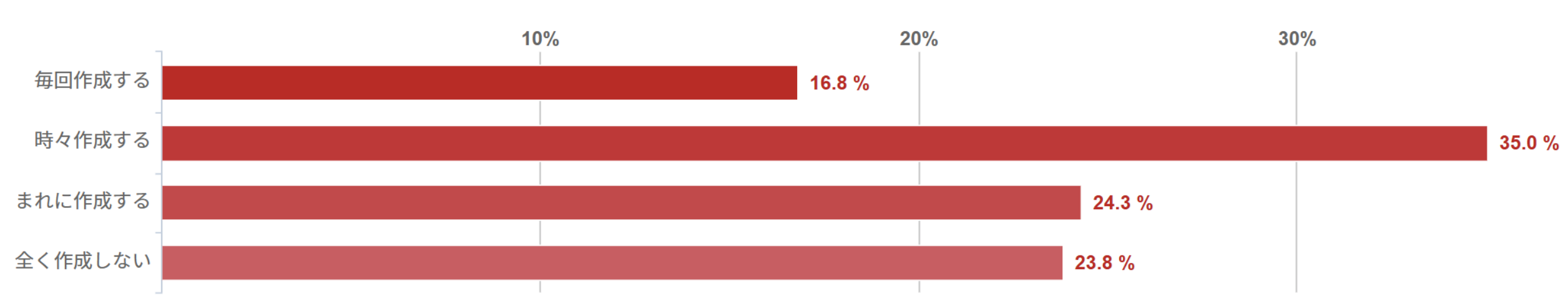
目標設定で参考にする情報源

—目標設定の際に参考にする情報源は何ですか？



目標達成に向けて作成する計画の頻度

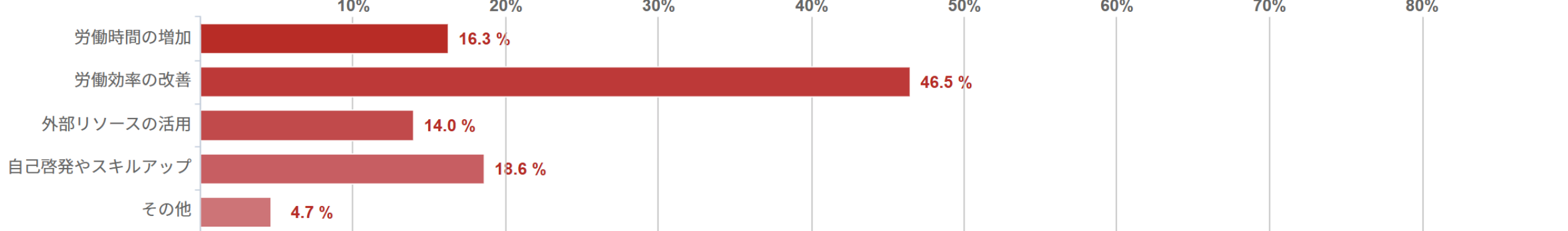
—目標を達成するための具体的な計画をどのくらいの頻度で作成しますか？



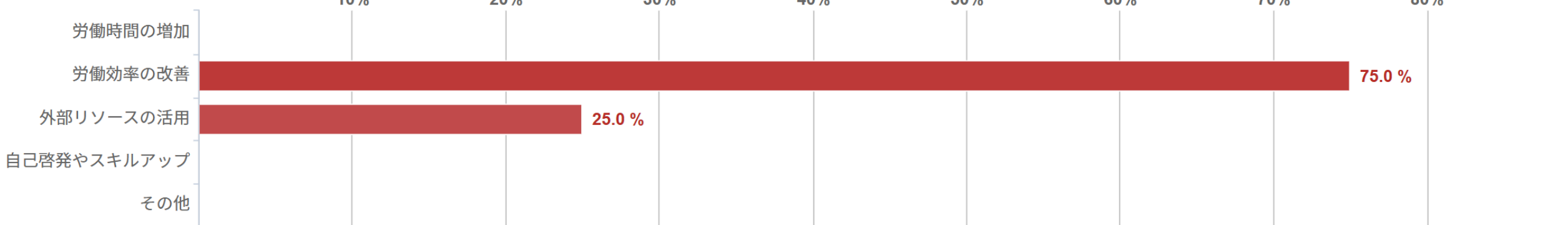
業界での目標達成に効果的な手段

—あなたの業界では、目標達成のために最も効果的だと思う手段は何ですか？

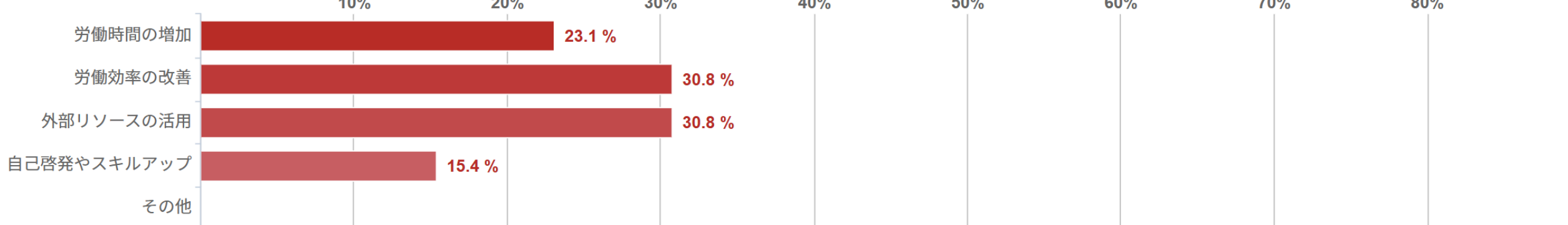
▼美容業



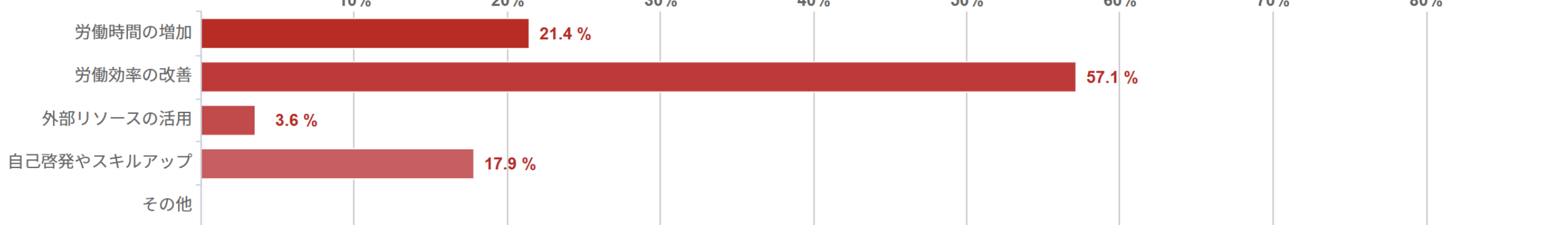
▼飲食業



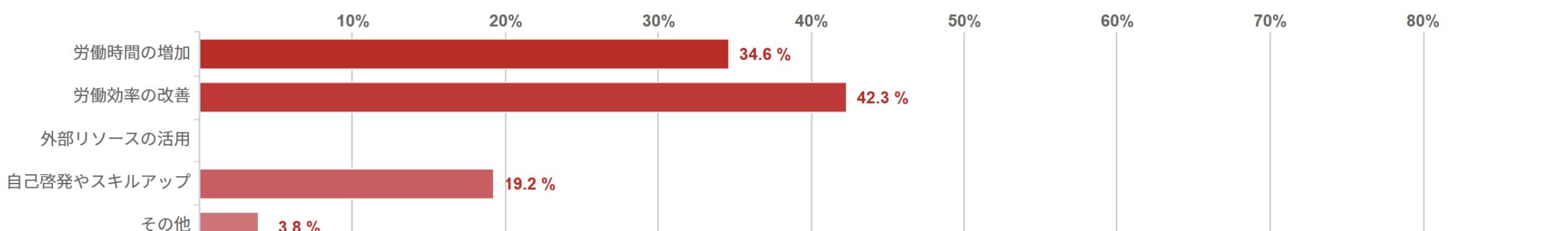
▼小売業



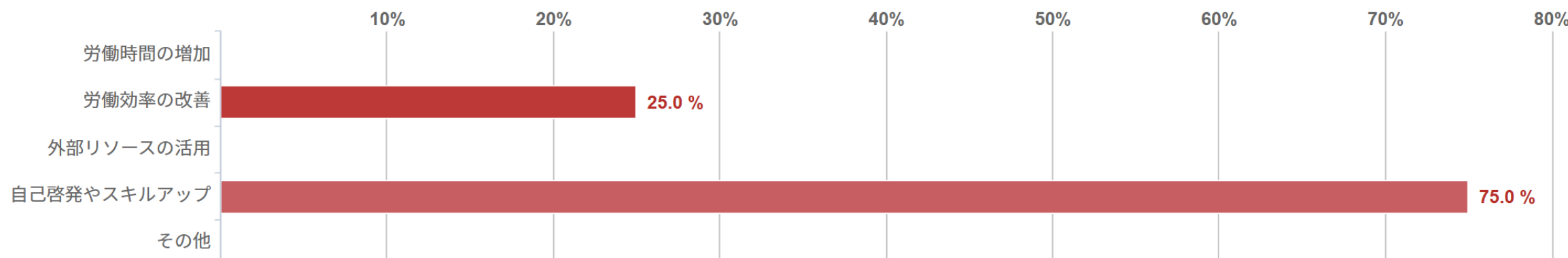
▼建設業



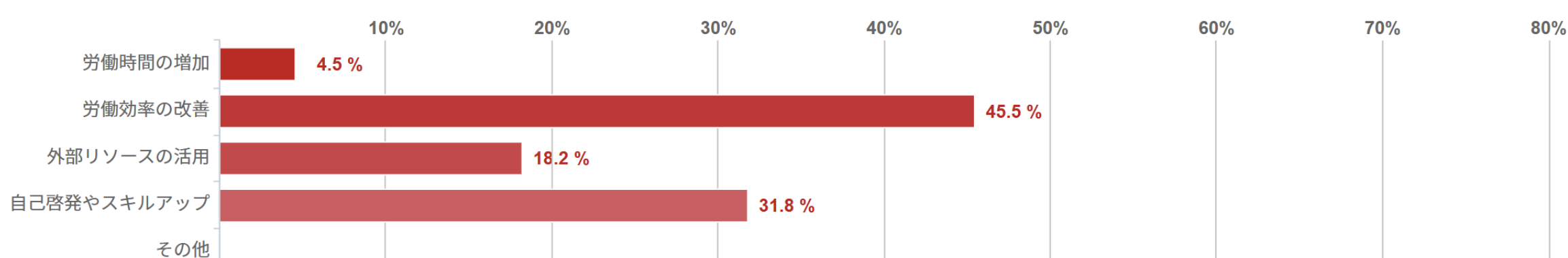
▼運送業



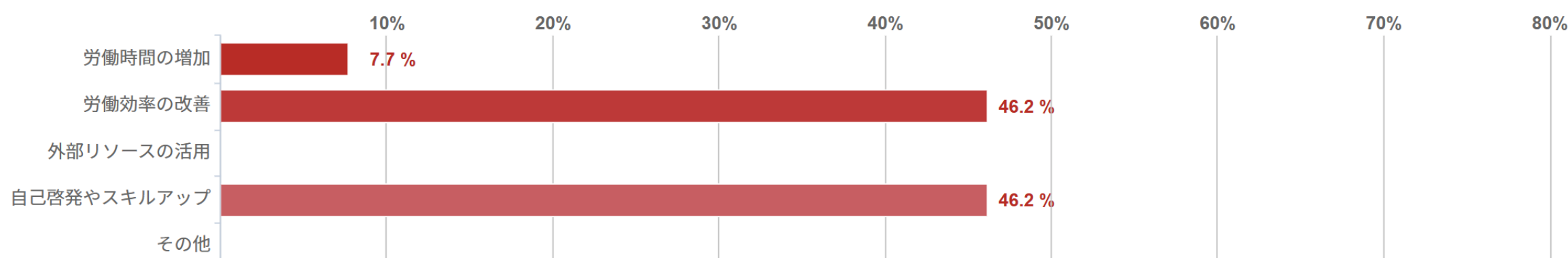
▼不動産業



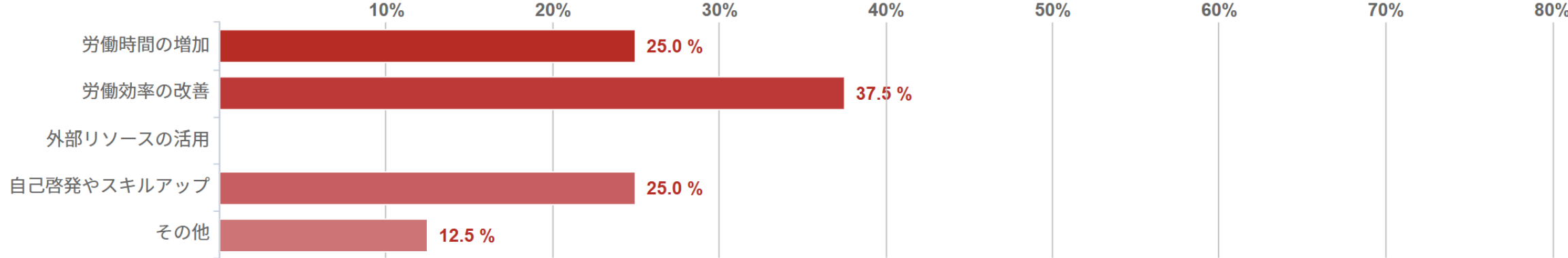
▼WEBサービス業



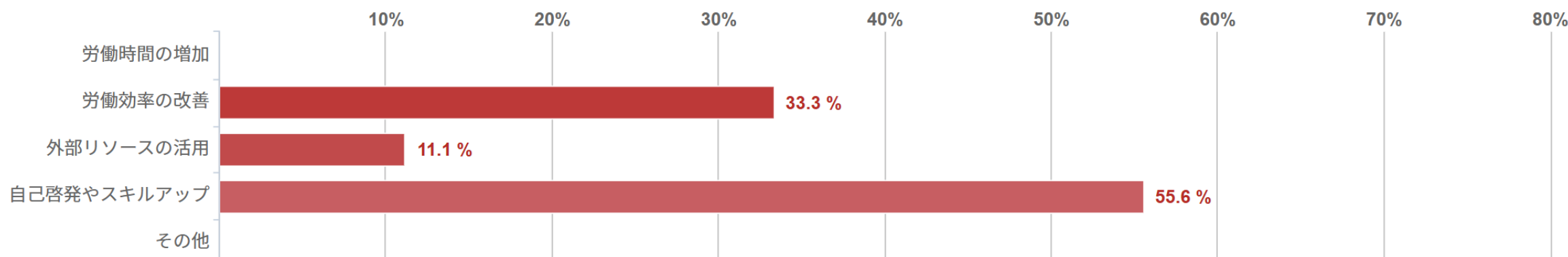
▼医療業・福祉業



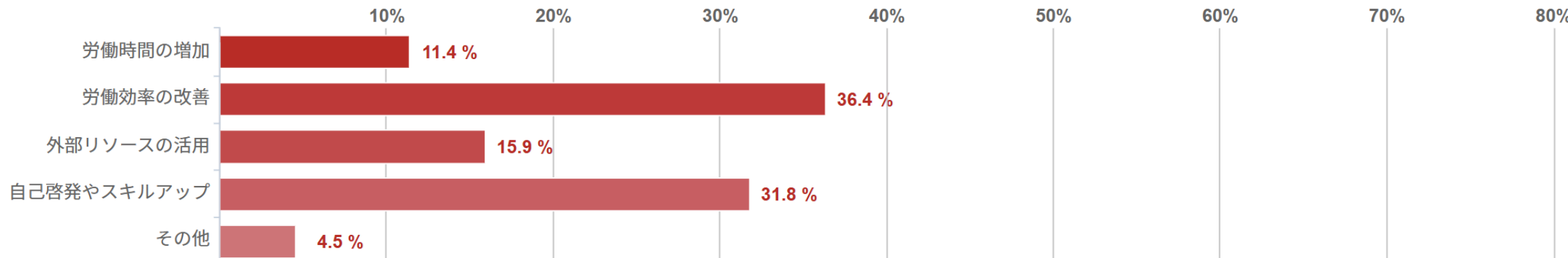
▼専門家(士業・FP・コンサルなど)



▼個人投資家



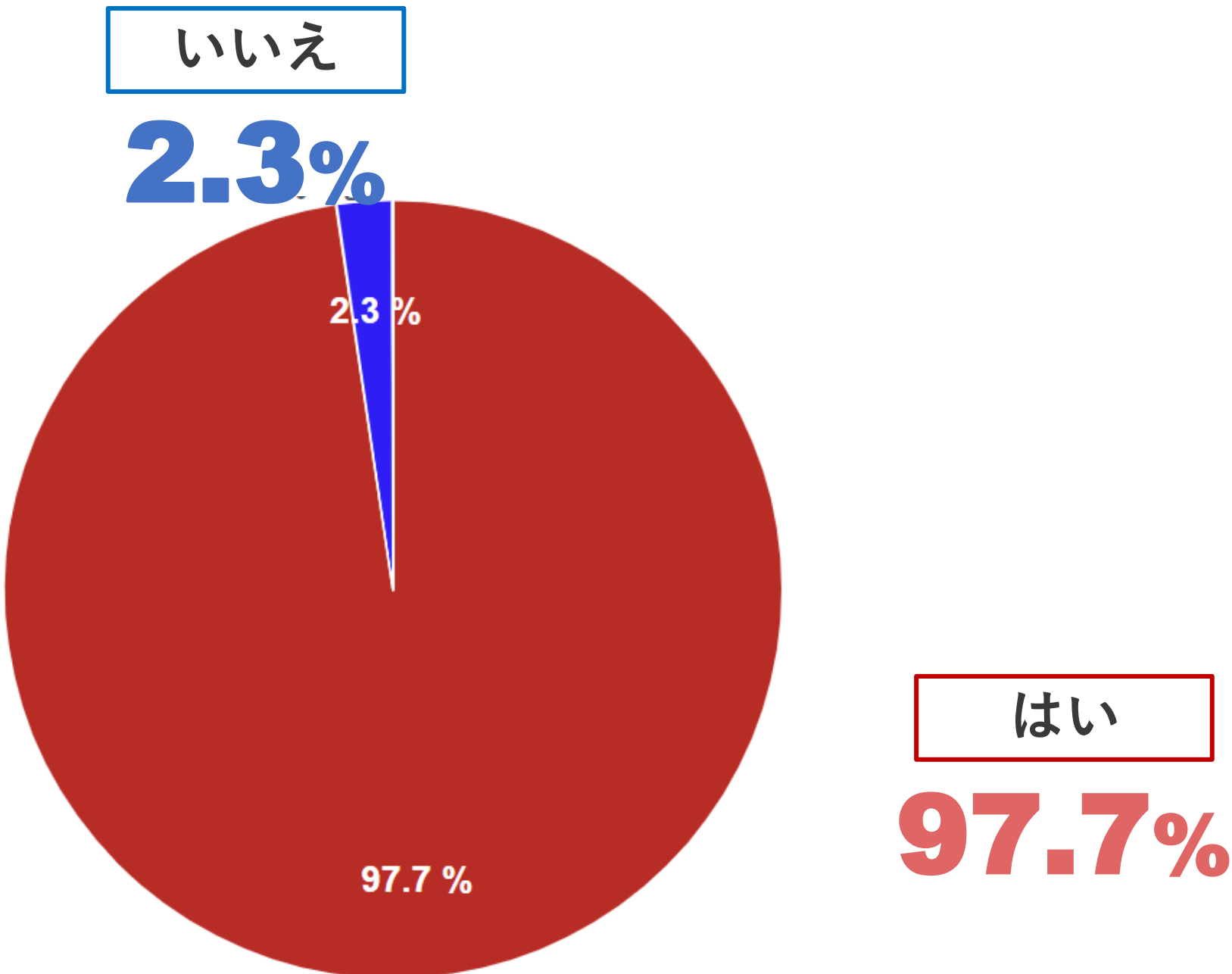
▼その他



目標設定の必要性

ーあなたの業界では、目標設定は必要だと思いますか？

▼美容業



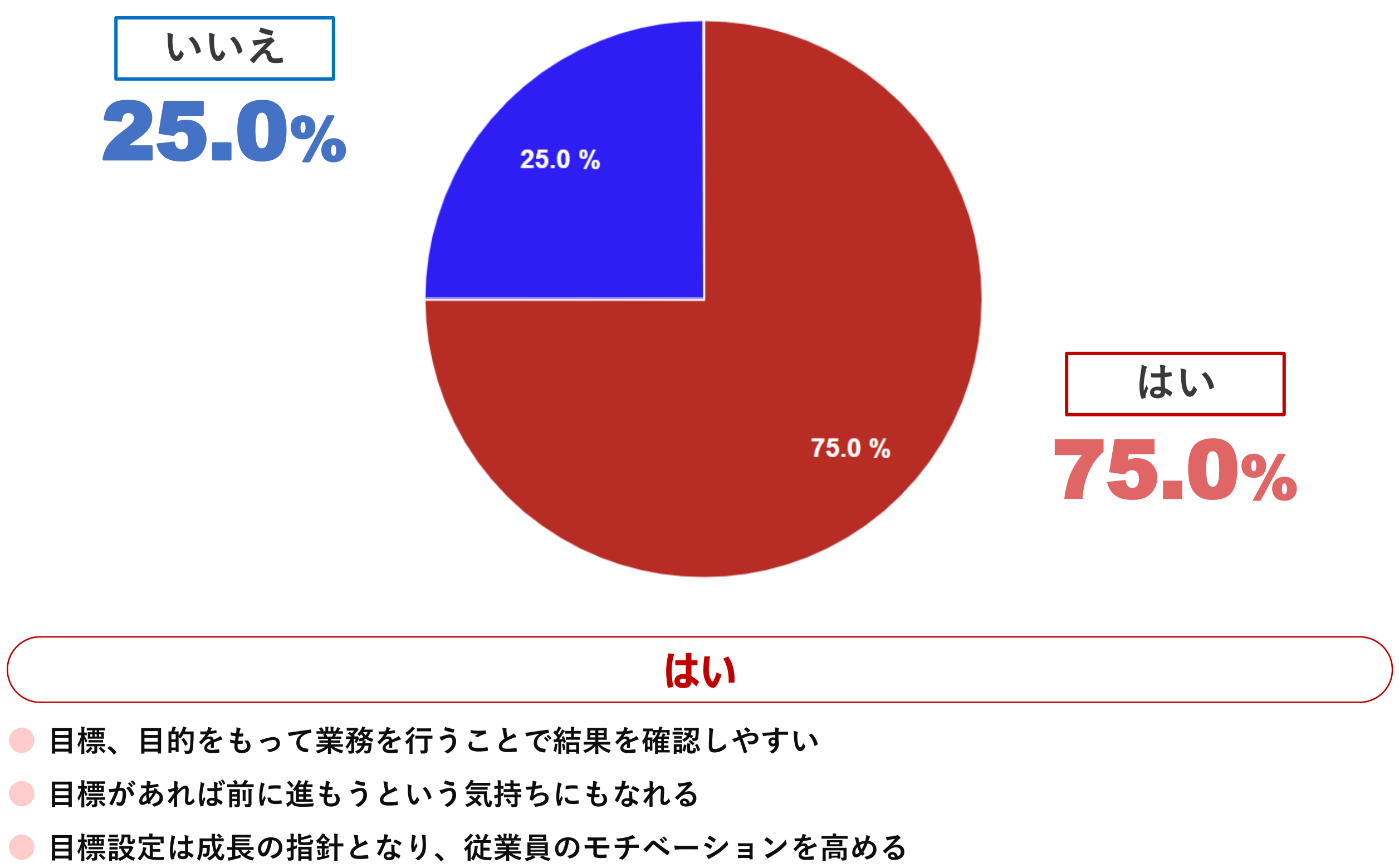
はい

- 目標がないと、下降線を辿ってしまう
- どの業界においても一応の目安になる目標がある方がいい
- 仕事の的には必要
- 目標の設定があれば進むべき道がわかる
- 目標がないと、モチベーションがもたない
- 現状維持のままだと、美容室は必然と顧客数が減少して衰退していくから
- 目標を設定して達成していけないと業績が下がる一方
- 目指すところがないと楽しさが少なくなる
- 業務の改善や売上などは目標などがないと分からない
- 実現不可能な目標設定は論外だが、具体的な目標があったほうが頑張れる
- 目標があった方が行動するし、頑張れる
- 常に向上していく必要がある
- 目標を達成することがお客様満足に結びつく
- 具体的な数字がないと頑張りの基準がわからない
- 業界に限らず、目標がないとゴールがないのと同じ
- ある程度の売上目標があった方が考えて仕事出来る
- 目標を決めないと惰性的になり怠けてしまう
- スキルと売上目標の設定は最低限必要
- 設定を設けることにより、効率かつ迷わずに行動することができる
- ゴールがない職場なので、自分で目標をもち続けないといけない
- 目標がある事によりやるべき技術や勉強が分かりやすくなる
- 目標がないとなんとか毎日を過ごしてしまう
- 具体的な数字を目標にすることによって意欲があがる
- 逆算して考えることが重要
- 目標があり、計画を立てないとダラダラとしてしまう
- 目標がなければ、お店の方向性が定まらない
- 利益を出すためにも必須条件である

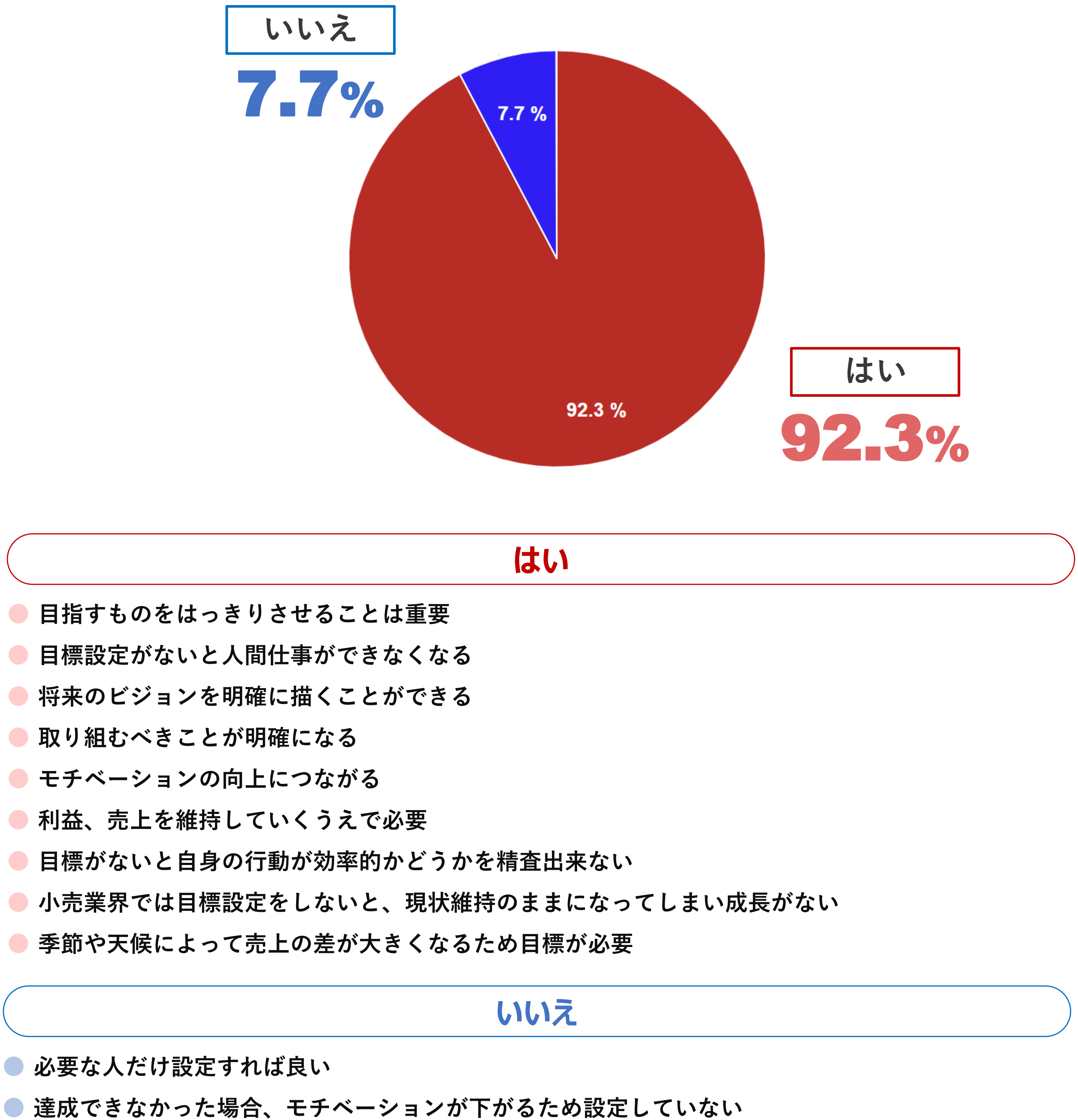
いいえ

- 目標というものは個人が決めるべきもの

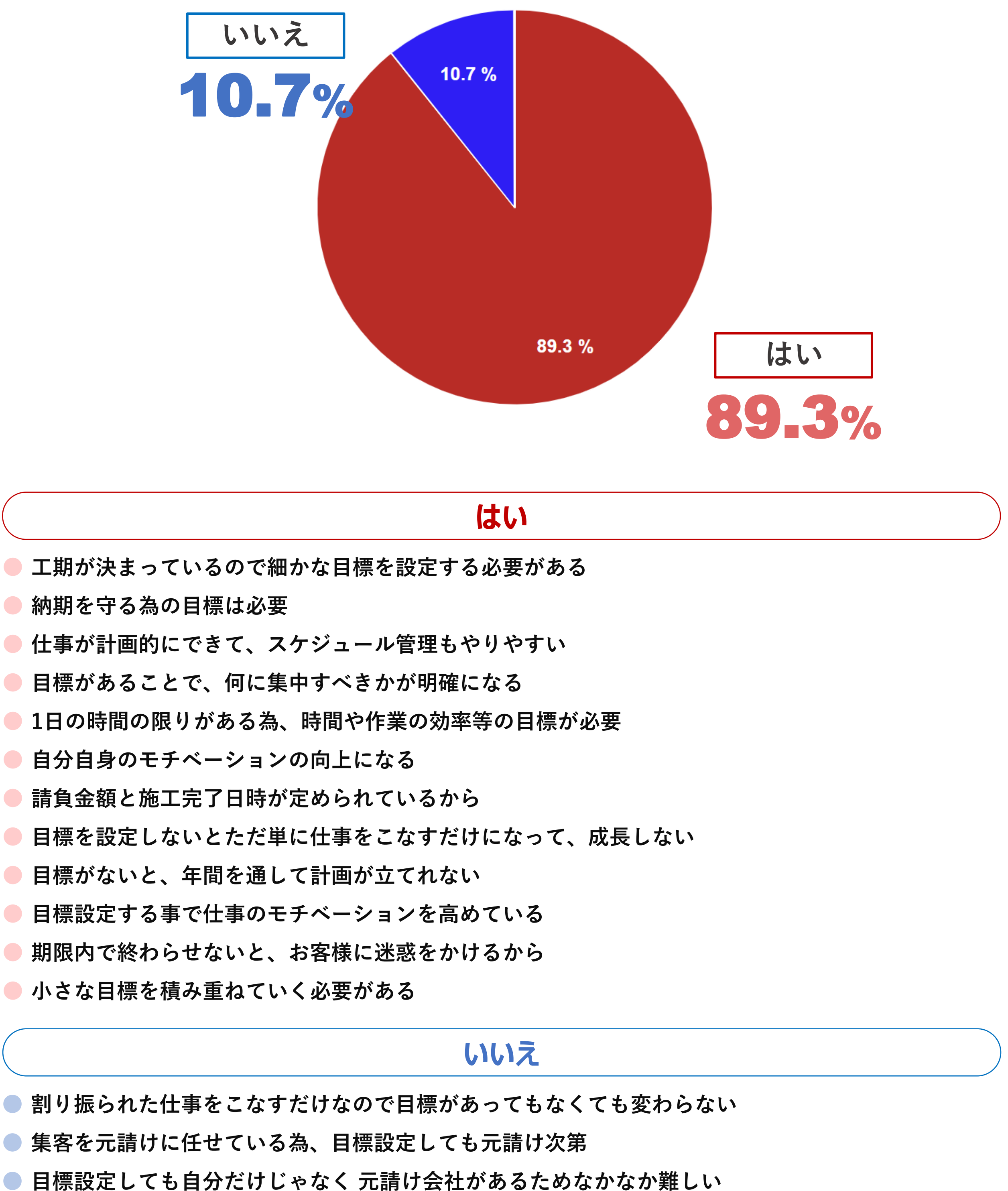
▼飲食業



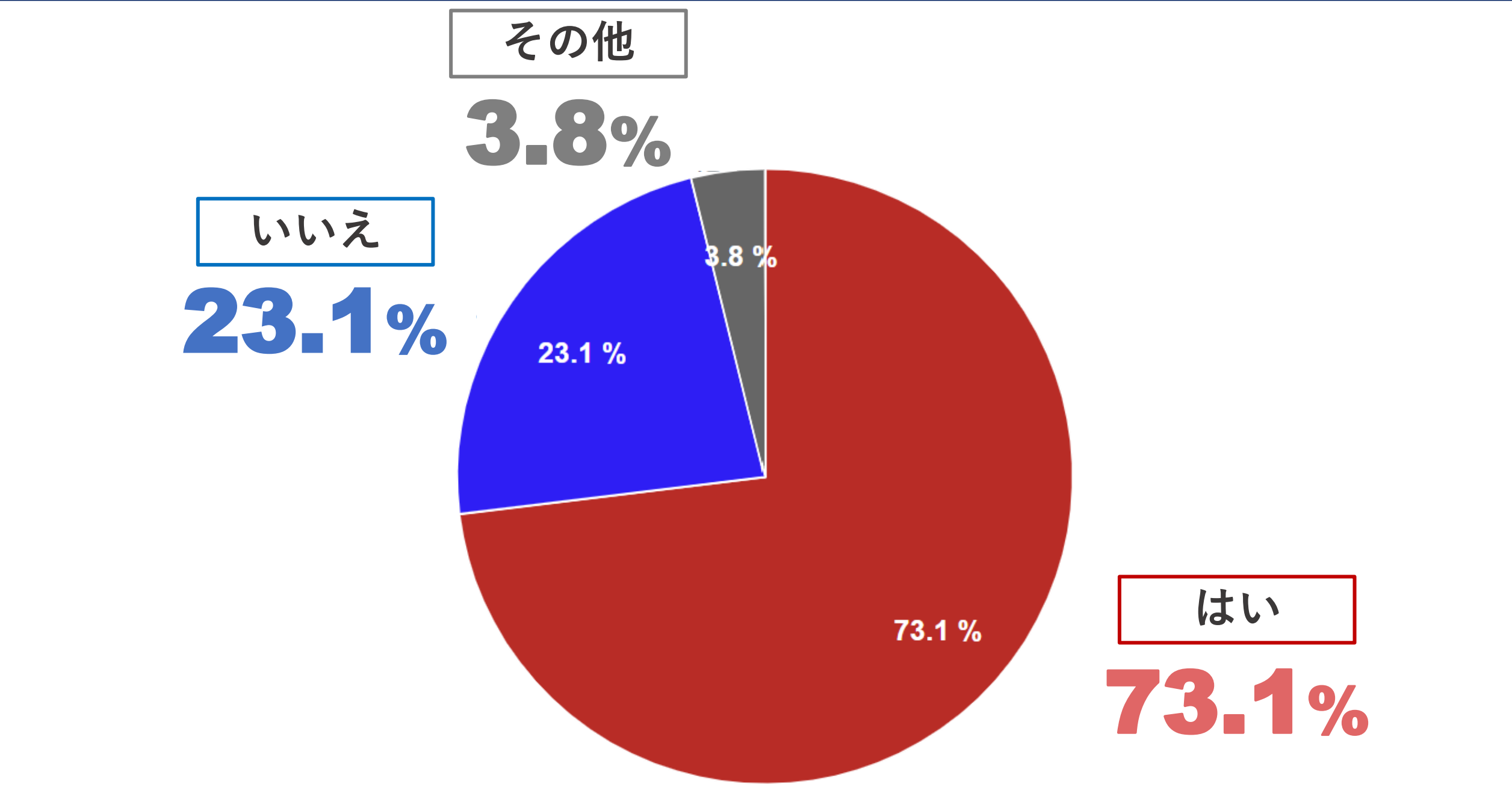
▼小売業



▼建設業



▼運送業



はい

- 目標を設定することで、優先順位を付け、リソースを重要なタスクに集中することができる
- 生活のためにある程度安定した収益が必要なため
- 運ぶ物に合わせて目標を設定し配達効率を上げる必要がある
- 個人事業主である以上、自分自身の売上目標、利益目標は必要不可欠
- 生活水準の維持と趣味のバランスを踏まえつつ仕事に対するモチベーションを保つ為
- 目標を定める事によって働く活力になる
- 毎月いくら売り上げを作れるのか目標があった方が仕事のモチベーション維持に繋がる
- 荷量に応じて拘束時間を設定しないと時給単価が悪くなってしまう
- 目標を設定しないとダラダラとしてしまう
- ある程度目標通りにやらないと生活して行けない
- 目標を立てることで計画的にいくことができる
- 目標がなく仕事するのはつまらない

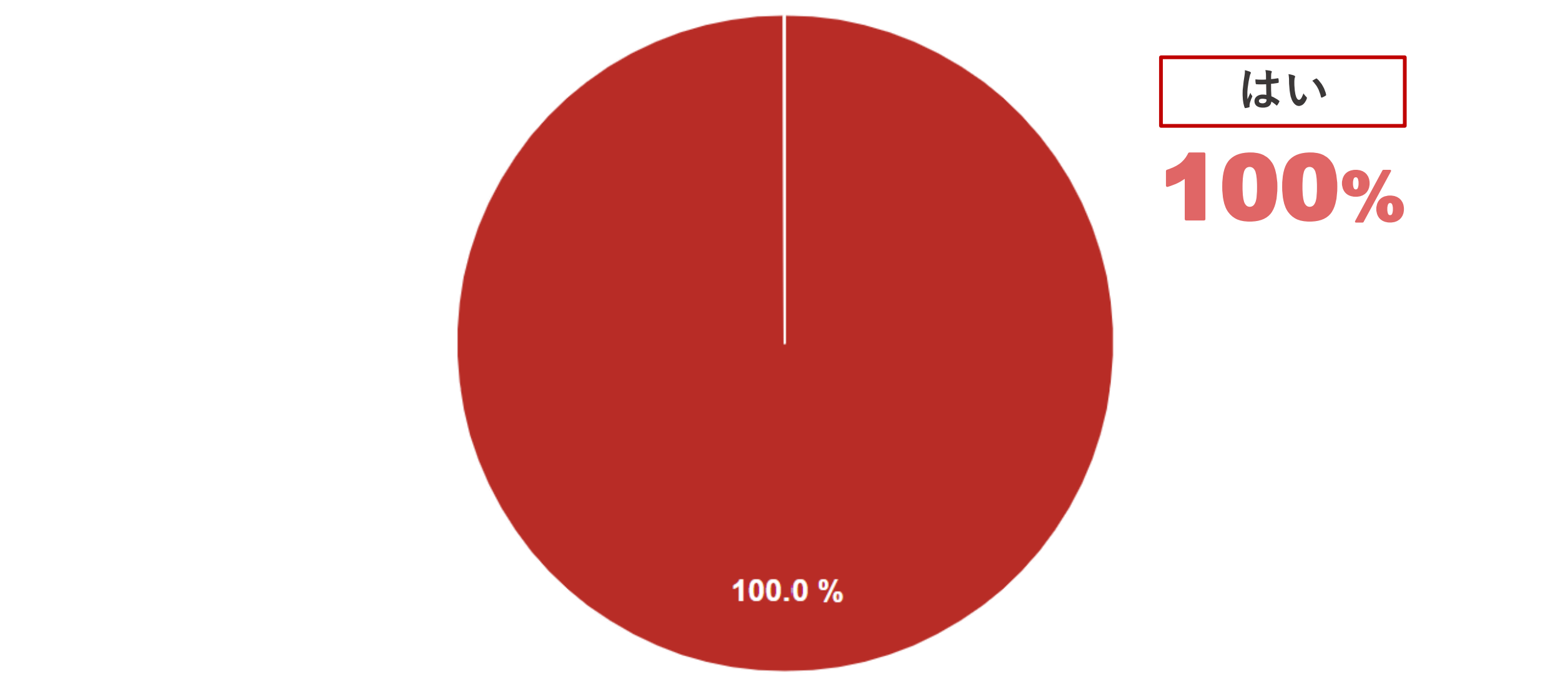
いいえ

- 業務委託のため特に目標設定という概念がない
- 稼働時の納品を完了する事が目的の為目標設定は必要ない
- 仕事量はコントロールできないので目標達成できない

その他

- 人それぞれのモチベーションによる

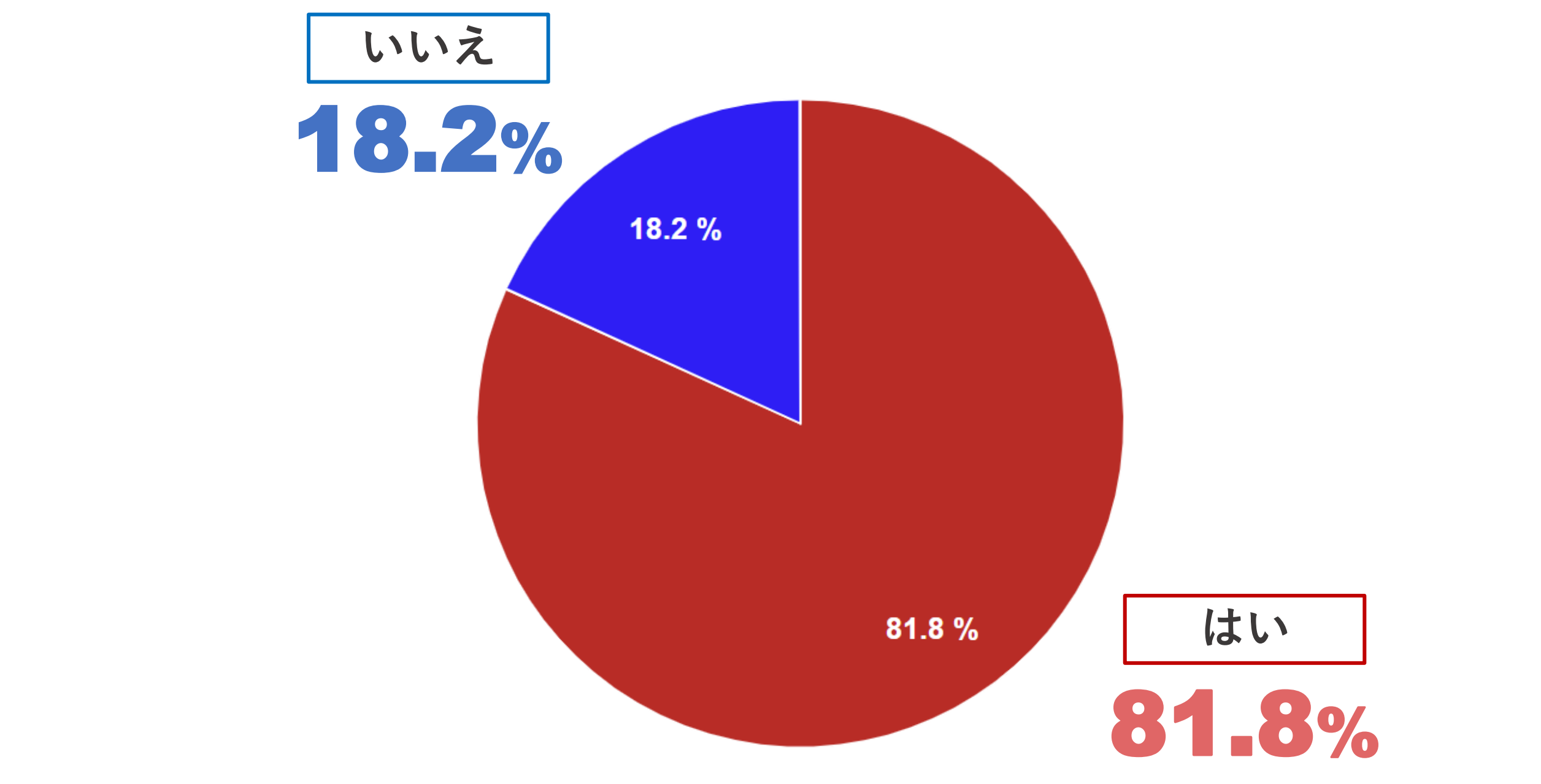
▼不動産業



はい

- 短期目標、中長期目標を設定することで、行動するようになる
- 何をするにもやはり目標は必要
- 新規入居者を募集するのに、様々な工夫をしなければならない
- 成長し続けていくために具体的な目標設定と情報収集が重要

▼WEBサービス業



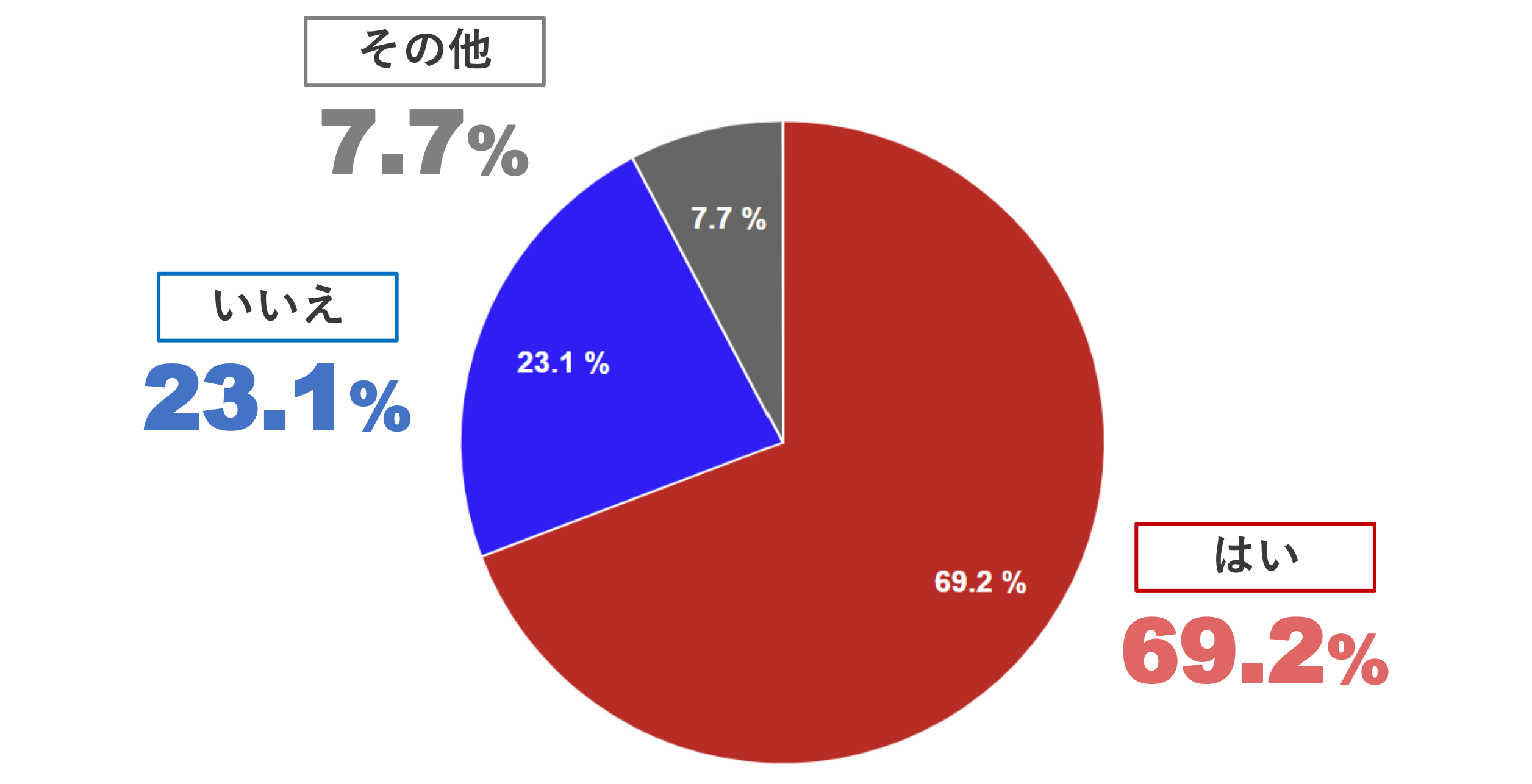
はい

- 顧客満足のためにチームで目指す体制を取っている
- ゴールがないのに走り続けること自体がナンセンス
- ライティングも起こしもきっちりした締め切りがあるから
- 目標設定がないと毎日の動きがまったく変わってくる
- あいまいなまま進むより、ゴールが決まっていた方が効率が良い
- 目標設定をして業務に臨むことで、より成長ができた時代に取り残されないようになる
- 常に目標を作って活動していた方が雇う側も使いやすい
- 納期と品質の担保が目標になる
- 目標がないと開発のリリースが滞ってしまう
- 目標を設定しない場合、モチベーションに影響する

いいえ

- ある程度の固定収入があり、働きたいときだけ働ける仕事を確保している
- 目標を設定することなく、業務が滞りなく遂行できる
- 自己管理ができていれば、目標の設定は必要ない

▼医療業・福祉業



はい

- 自身のモチベーションの低下を防ぐために必要
- 目標設定がないとやるべきことが曖昧になる
- 目標とする指標を持つことによって、事業の存在価値を確立できる
- 目標設定がなければ向上していかない
- 常に目標を作り、向上心を高めるため必要
- 目標を作るとマンネリになりにくい
- 最低限の利益が無ければ経営が成り立たない

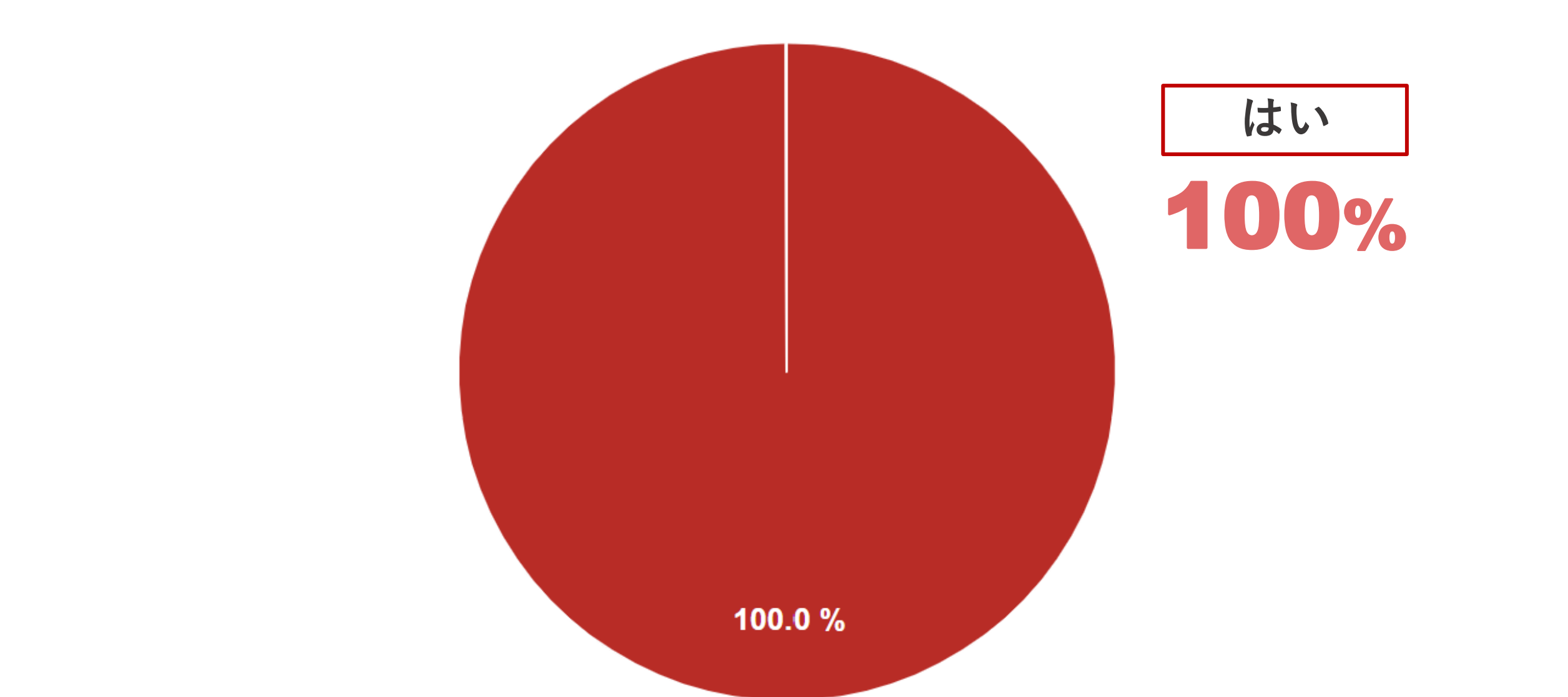
いいえ

- 特に必要性を感じない
- 外部の要因に依存しているような点が多い
- ある程度の指標はあるが、目標はあまり設定することがない

その他

- 経営的にはなく、技術的な設定は必要

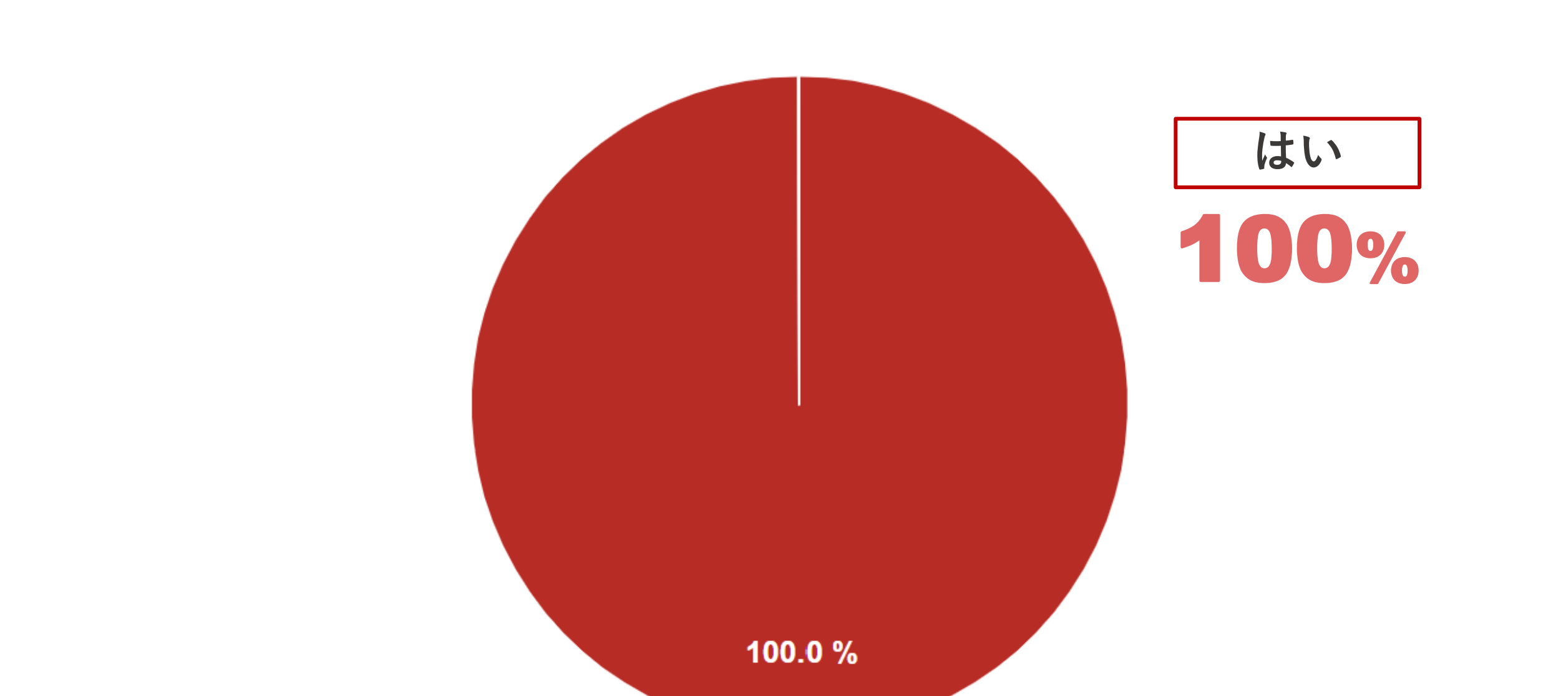
▼専門家(士業・FP・コンサルなど)



はい

- 何かの目標がないと、闇雲な行動と結果にしかない
- どんな仕事であれでどうなりたいかどうしたいのかは必要
- 変化の激しい業界であるため、特に新しい技術活用については、目標を設定し、取り組む必要がある
- 生活できる水準の売上確保までは絶対に目標が必要
- 業界的に多種多様なスキルあり、すべてをカバーすることは不可能であるため
- 個人事業のため、誰からも指示される訳ではないので、目標設定は必要
- 目標設定がなければ組織の向かうべき方向もわからなくなる

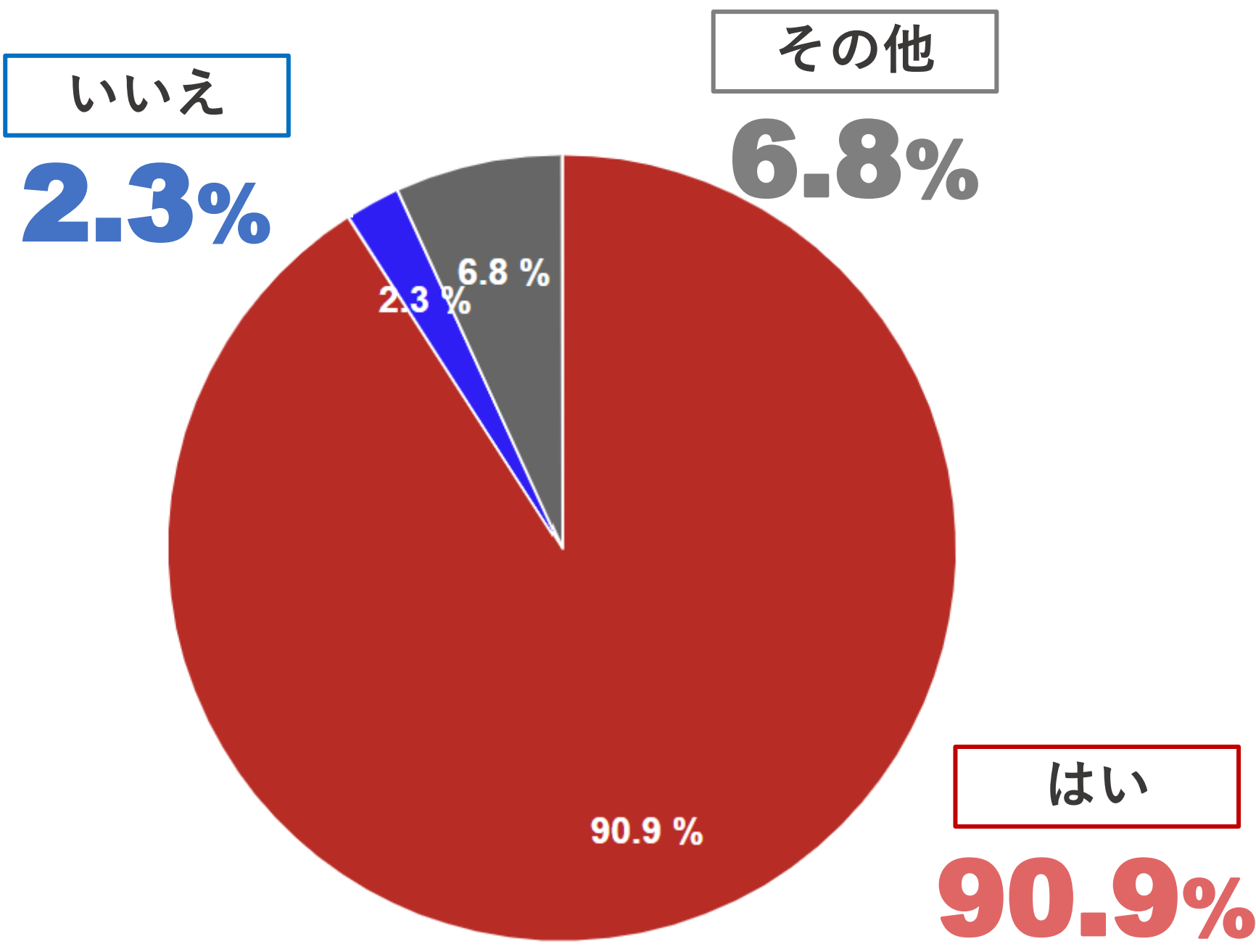
▼個人投資家



はい

- 方向性の明確化、モチベーションの維持、時間の有効活用のため
- どの業界においても大なり小なり目標を持たないといずれ人としてダメになる
- 明確な戦略や進捗管理、リスク管理、成功評価のため
- 漠然と仕事をしていても能率が上がらない
- 目標があることで進捗を評価しやすくなり、感情に左右されず冷静な判断ができる
- 自分を高めるために必要
- リサーチと戦略が不可欠

▼その他



はい

- 目標設定や達成のためのプロセスを明確にすることで、成果をアピールしやすい
- 自己研鑽が必要であり、それを明確に達成する意識付けに必要
- 目標設定しておくのと計画たてて行動できる
- 目標がないとダラダラしてしまう
- 目標を数字化することで意識することが変わる
- 目標を設定しておかないと逆算して作業量、時間の効率が悪くなる
- 目標を設定することでスキルアップにつながる
- 目標の成果から手数料が決まるので計画性がないと仕事を継続できなくなる
- 具体的に数字化して目標を建てることで、仕事の意欲が湧く
- 仕事をする上では目標設定はしなくてはならない
- 納品すべき成果物があり、短期的な目標設定が不可欠
- スケジュールを達成するためには目標を定めていかないといけない
- 成し遂げたいことを明確化し具体的に進めるためには必要
- 日々のやる気に繋がる
- 毎日のやるべき事を確実にこなすために必要
- 営業の世界は目標がないと走れない
- 目標を設定することで、何を達成したいのかが明確になり、行動の方向性が定まる
- 数値化しないとPDCAが回せず失敗の可能性が高くなる
- チームワークを高めるためにも明確な方向性とビジョンの提供は非常に有効
- なんらかの指標を設けて達成率を出すことが顧客の満足度や定着率をあげることに繋がる
- 目標がないと営業活動に具体性が持てない
- 収益目標は、空室率の管理、修繕計画、入居者満足度向上等に関わる
- 継続的に仕事を得る為には必要
- 何事も目標を持たないと達成できない
- 何をやりたいのかを明確にしておかないとつらいだけになりがち

いいえ

- 目標設定しても、特に仕事が増えるわけではない

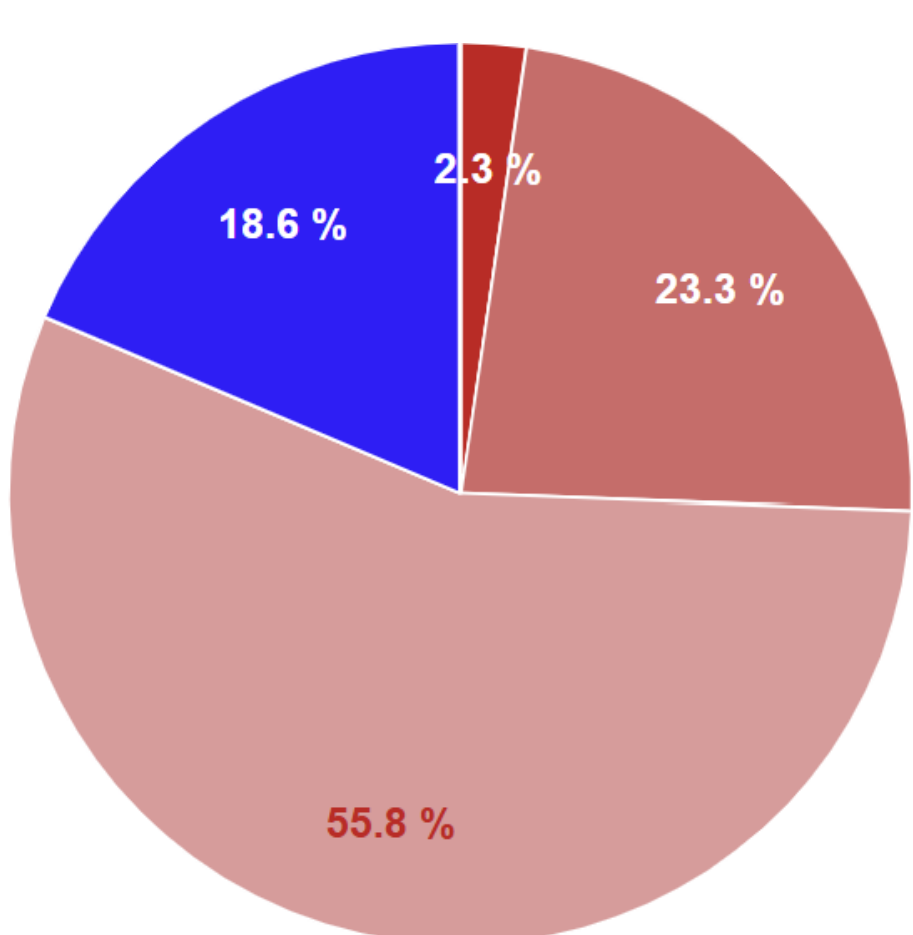
その他

- 目標設定はあまりせずに収入は自分の取り組み結果と考えるようにしている
- スkillや能力がより必要とされる場合に、それを習得するといった目標が現れる
- 人それぞれ、働く時間や求める報酬など状況次第では目標設定がなくても問題ない

目標達成の成功率

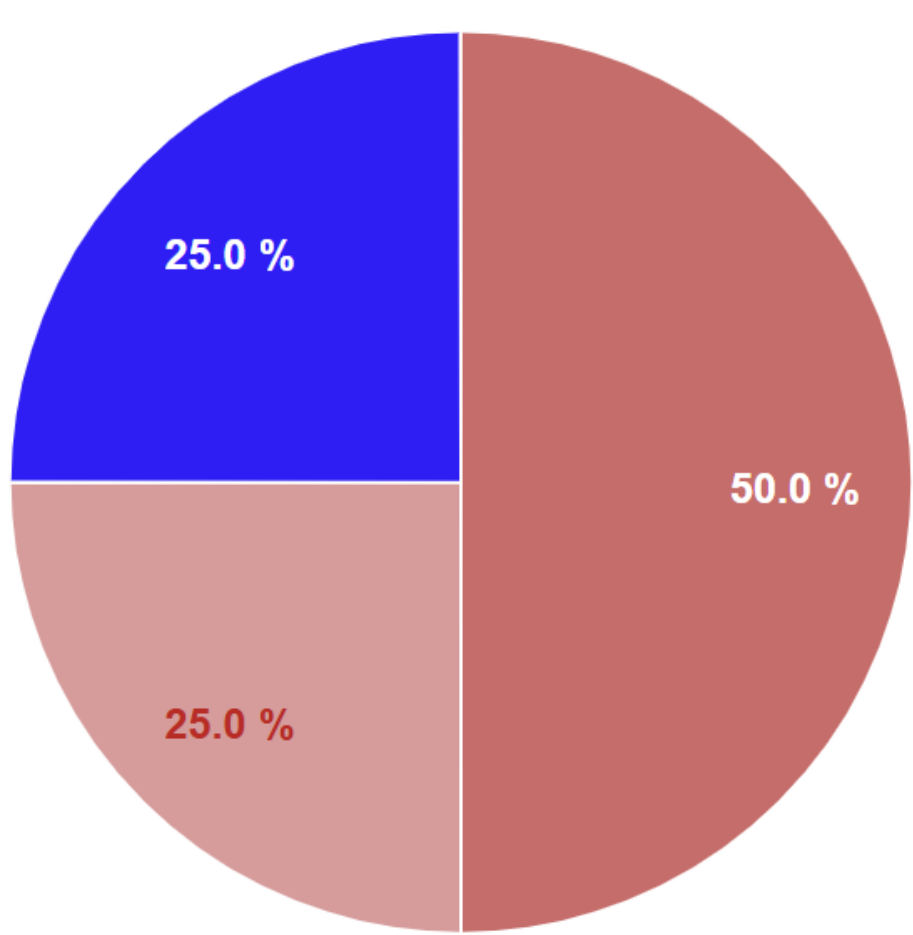
－あなたの業界での目標達成における成功率は体感どのくらいですか？

▼美容業

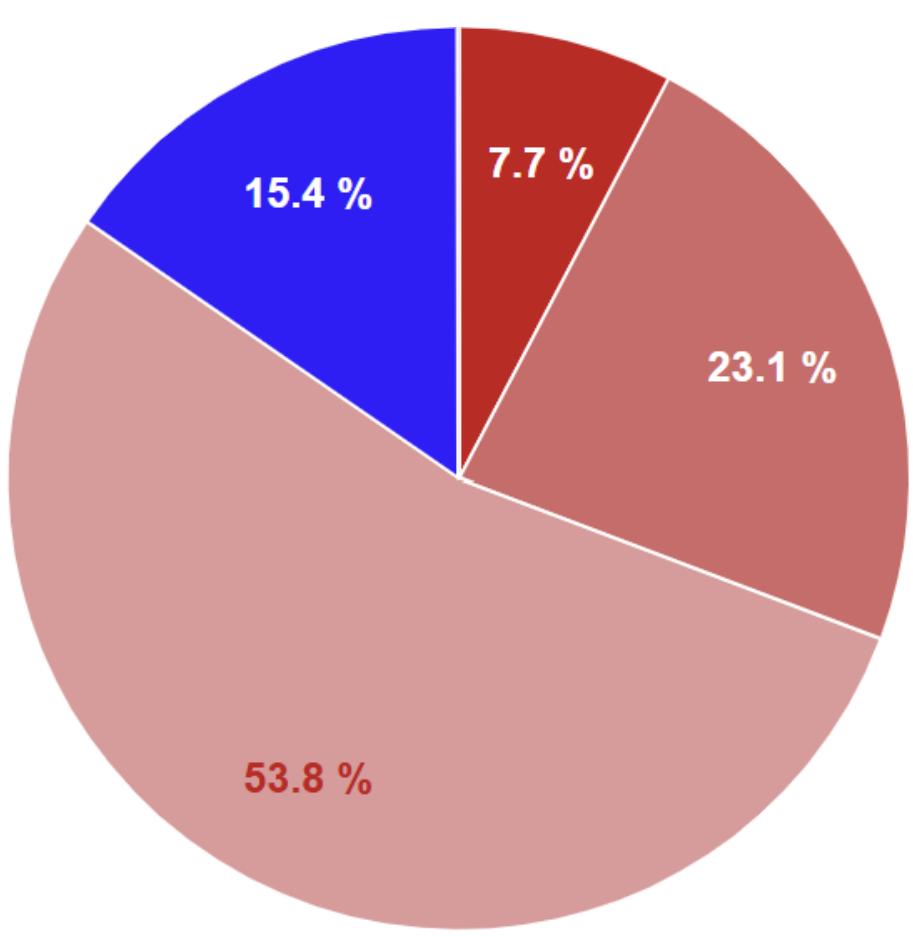


■ ほぼ全て達成 ■ 大半達成 ■ 半数程度達成 ■ あまり達成できていない

▼飲食業

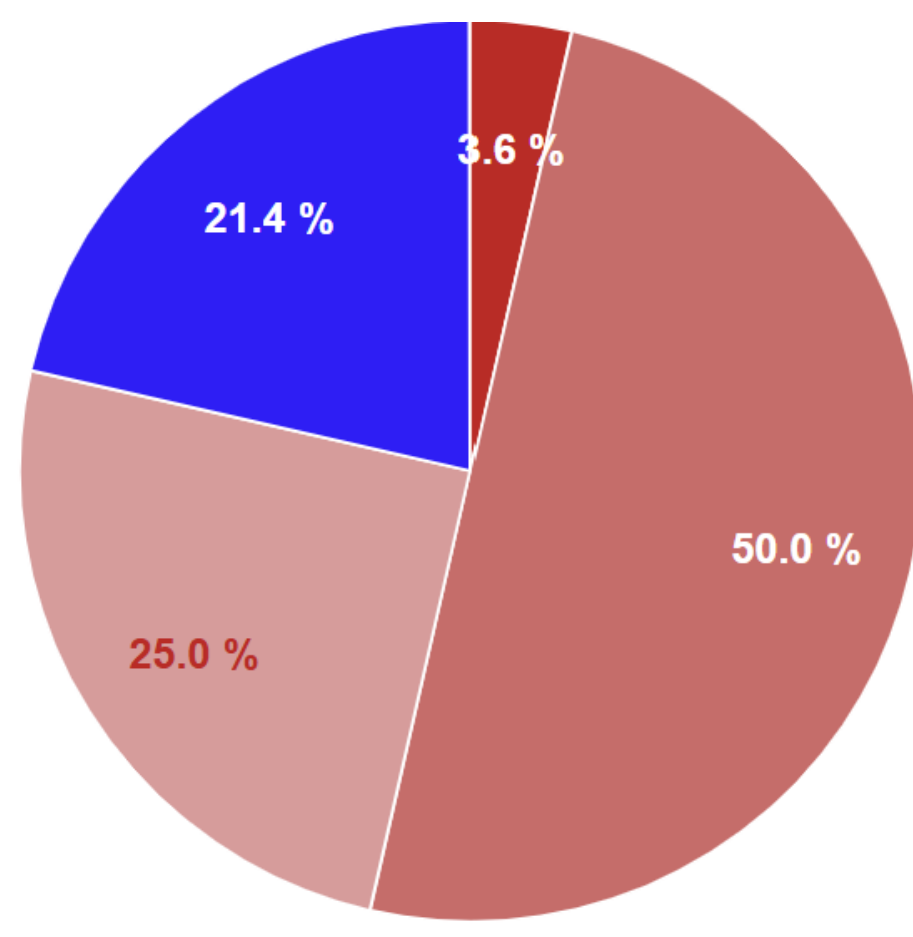


▼小売業

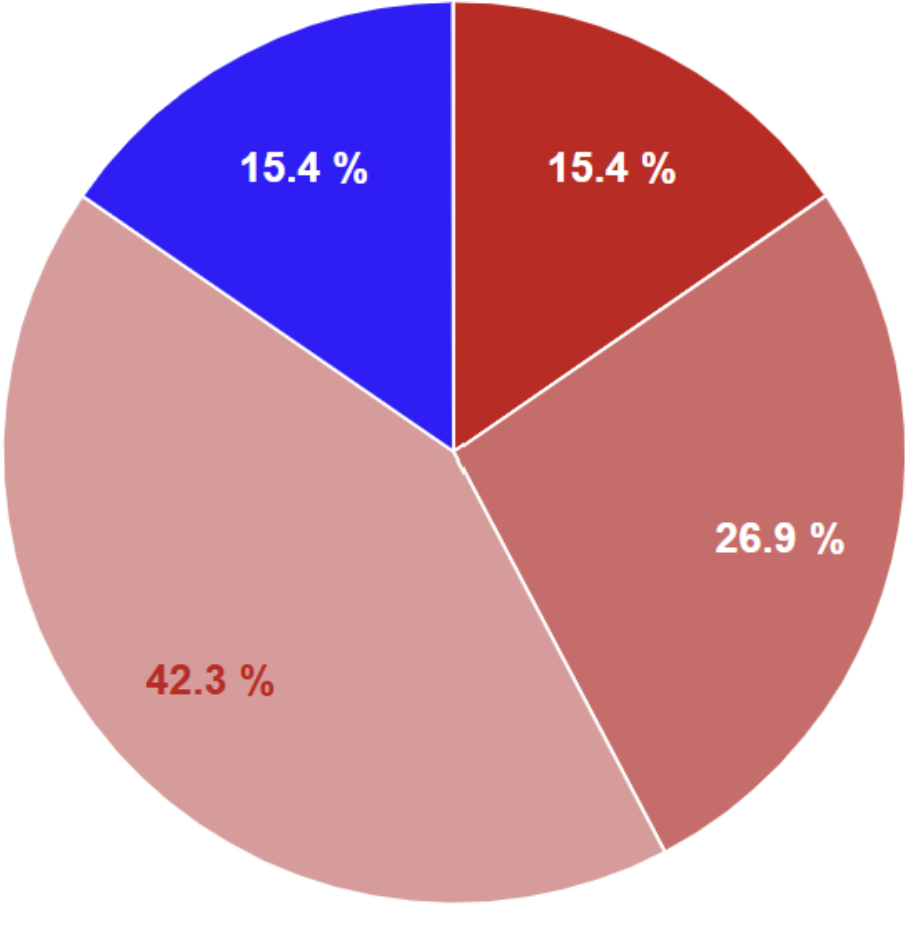


■ ほぼ全て達成 ■ 大半達成 ■ 半数程度達成 ■ あまり達成できていない

▼建設業

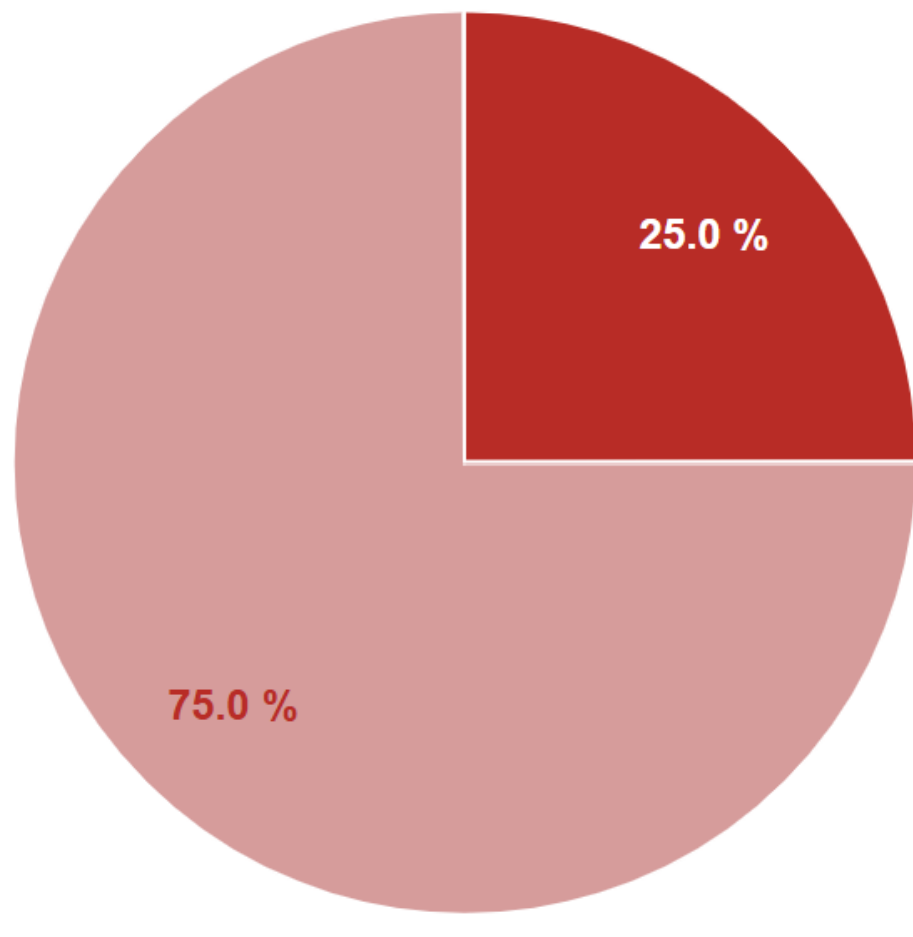


▼運送業



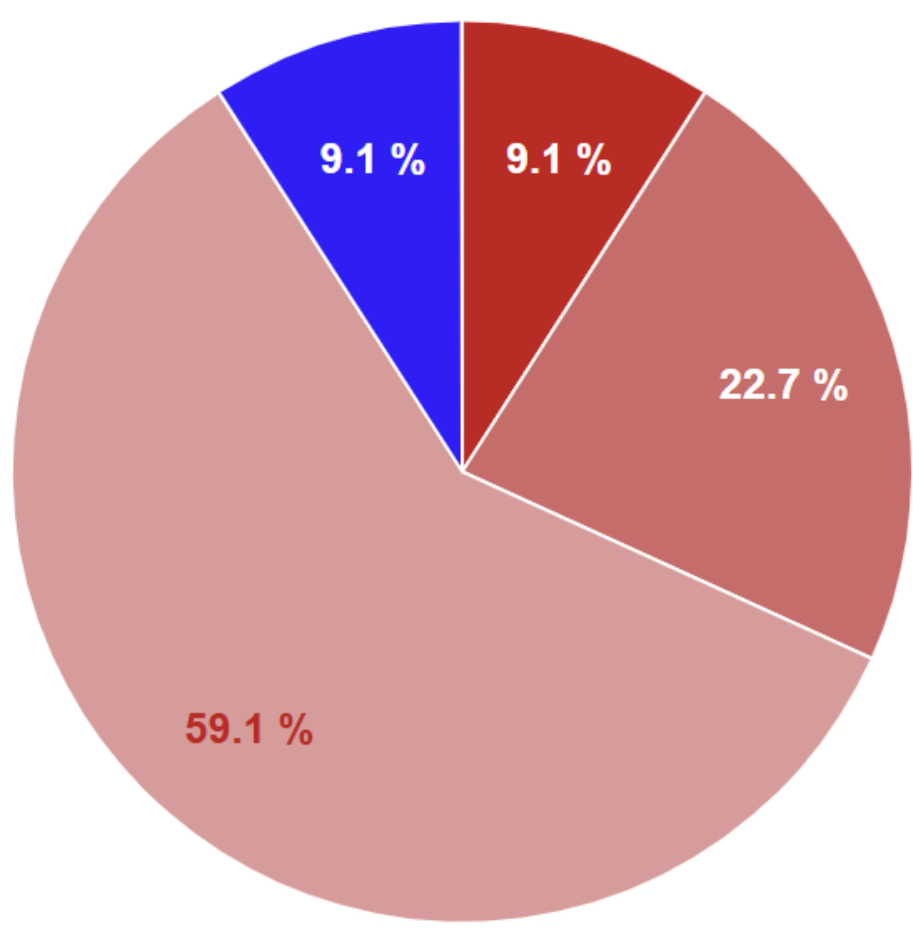
■ ほぼ全て達成 ■ 大半達成 ■ 半数程度達成 ■ あまり達成できていない

▼不動産業

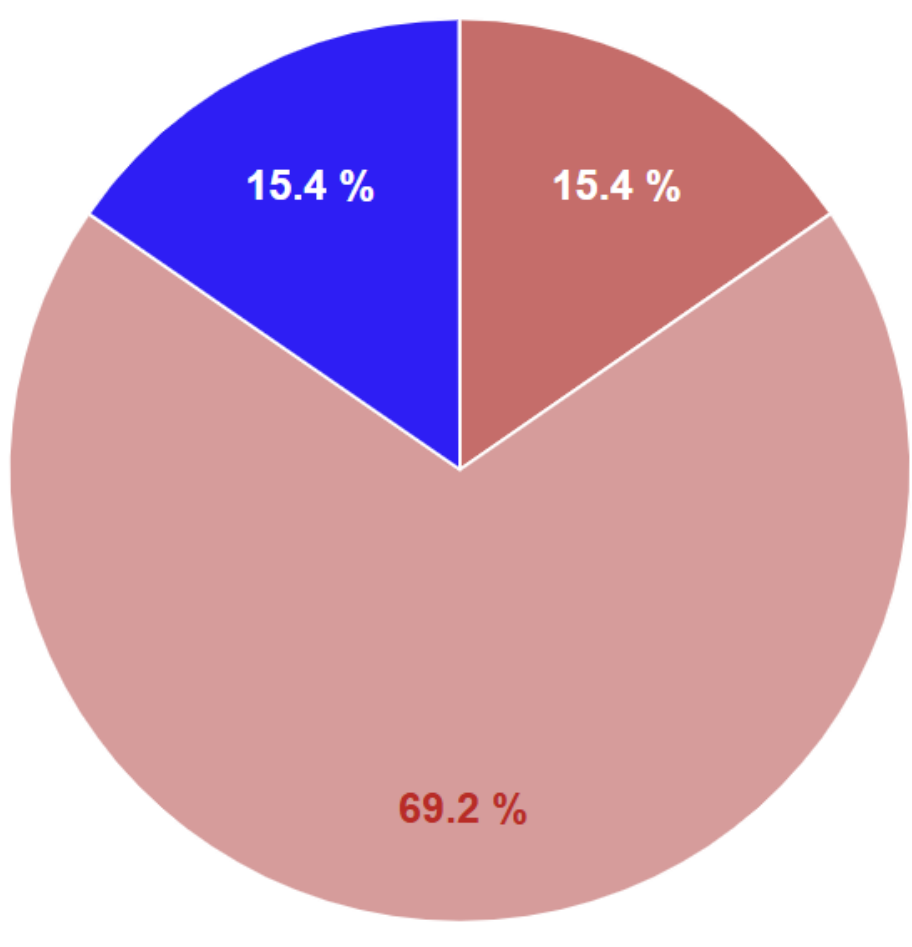


▼WEBサービス業

▼医療業・福祉業

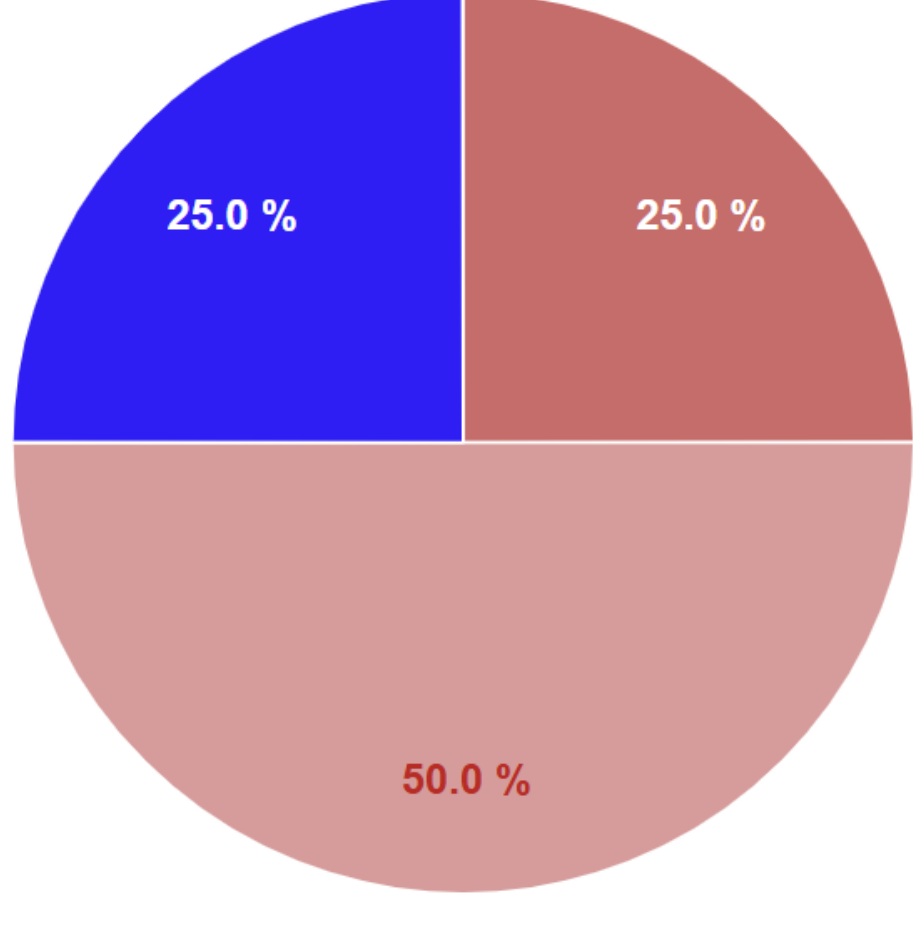


ほぼ全て達成 大半達成 半数程度達成 あまり達成できていない

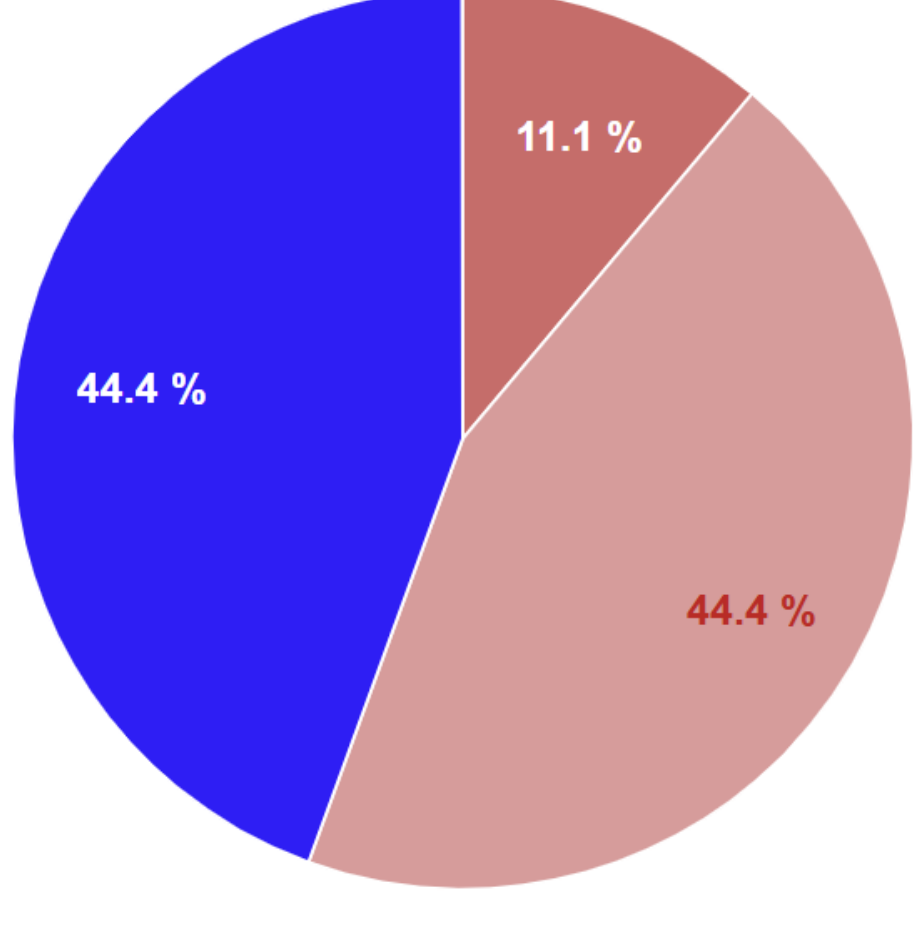


▼専門家(士業・FP・コンサルなど)

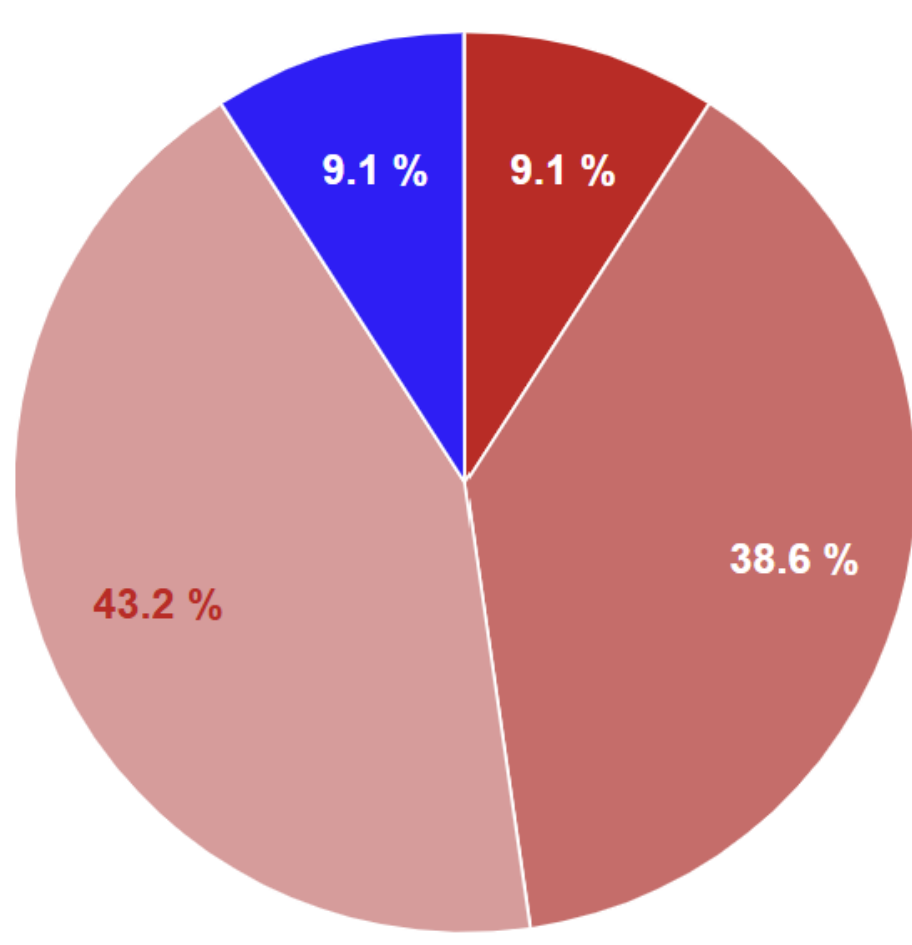
▼個人投資家



ほぼ全て達成 大半達成 半数程度達成 あまり達成できていない



▼その他



ほぼ全て達成 大半達成 半数程度達成 あまり達成できていない

目標達成の障害

—あなたの業界では、目標達成の障害となりやすい主な要因は何ですか？

▼美容業

- 市場の動向や、価格変動など、外的要因に影響を受けやすい
- 集客や広告などをちゃんとしてないこと
- 頑張りすぎて、メンタルが続かない
- 日々の業務に追われて別のことができない
- 人材確保が一番大変
- 人口減少や同業者の店舗数の増加、人員不足で店舗展開が困難
- 物価高や増税などの景気の動向や顧客様の健康状態
- 目標の曖昧
- 目標設定が目的になっているので具体性・実現可能性が低い
- 目標を決めても行動が伴っていない
- 目標に向かおうとするとやっぱり無理をしてしまいがち
- 他業種に比べマーケティングの考えが遅れている
- 自身のメンタルコントロール
- 目標を達成するための目的を見失ってしまうこと
- 気候や気温などの天気
- 集客が減るような事態
- リピート率が悪い、新規客の減少などで売りが落ちる
- 病気で働けなくなるのと、台風や天災で急にお客様がこなくなることがある
- 美容室が増えすぎて価格競争が起きて単価が下がる
- 職場環境や労働時間
- コロナやインフルエンザ等での予約キャンセル
- 経済情勢や疫病、その他自分ではコントロールできない部分
- 時期により集客率の差が出てしまう
- キャンセルや予約変更

▼飲食業

- 集客する為のコスト
- 人件費
- 梅雨の時やイベントがあるときの差が大きい
- 従業員の離職率
- 競争の激化
- 資金不足

▼小売業

- 競合他社の動きや気候条件などによる、人の流れの変化
- 個人消費の激減
- ストレスやプレッシャー
- 立地にあった商品選び
- 同業他社の動向
- 自身のモチベーションや他の仕事との兼ね合い
- 取引先の仕入れ金額の変更
- お客様とのトラブル

▼建設業

- 天気や天災に左右される
- 真夏は作業効率がおちる
- 労働時間
- 急な変更やトラブル
- 他業者との兼ね合い
- 目標達成意欲の違い
- 需要と供給のバランス
- 現実的でない目標
- 単価の交渉や技術や資格などの信頼と安心と安全性
- イレギュラーな作業が
- 病気や怪我
- ひとり親方の場合、日々の業務に追われ営業に注力しきれていない事
- 業者との付き合い方
- 労働者不足
- 仕事量のバラツキ
- 業者の不手際
- お客さんとのスケジュール調整
- 安全基準
- 職人のサラリーマン化

▼運送業

- 顧客の要求やニーズの変化
- 同業者の仕事のとりあいによる仕事の激減
- 荷物量の減少
- ドライバーの待遇の改善
- 請負からの下請の連鎖により適切な金額にならないこと
- 顧客の購買意欲の低下
- 景気動向もありますが、規制緩和が大きい要因
- 病気等になった場合に稼働できなくて売上が下がる事
- 配送業なので不在が1番の障害
- 下請けで働いてるため親会社都合の影響があること
- 委託先の荷物の状況
- 想定外の単価の減額、需要自体の減少
- 天候だったり、季節的な要因が、注文数に大きく影響してる
- 道路渋滞や一方通行、工事、事故などの道路障害
- 目標を高く設定しすぎてかなり無理するところ

▼不動産業

- 今までのお付き合いや自分自身の時間の使い方
- 資金調達
- 各不動産屋が流す情報を把握してなかったりすること
- 新たな分野に進むときはその世界の常識と判断基準構築と判断の速さ

▼WEBサービス業

- 外部の景気
- 受託先の景気
- コミュニケーションロスによる要件伝達漏れ
- 突発的な納期の変更
- パソコンなど環境におけるトラブル
- 他社の価格やサービス内容
- 自分の体調管理
- プロジェクト管理者の力不足
- 最新の技術が理解できないとき
- リリース時期の設定
- 労働時間の自己管理
- 不具合対応
- 自身のリソース不足
- 予定外の事象
- モチベーションの低下
- 市場動向と技術革新
- 自身で制御できないコアアップデートの影響を受けやすいこと
- スコープクリープ
- 社会情勢の急激な変化

▼医療業・福祉業

- 他社との競り合いで低価格に設定しなくてはいけないこと
- 競合によるシェアの奪い合い
- 活動拠点における同業他社の存在
- 手技のレベルの低さ
- 接客レベルの低さ
- コロナの体調不良、熱中症や風邪など体に関する問題
- 医薬品の価格高騰
- 高齢者が受診を控えること
- 職員の日々のモチベーション
- 職員の教育

▼専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 安定した、仕事がなく、スポット的な仕事が多い
- 継続性と克己する忍耐力
- メンタルヘルス
- 極端なコミュニケーション下手
- 新しい技術が頻発すること
- 自分自身の怠け心
- 目標を具体的に設定していないこと
- 目標達成への意識の低さ
- 達成できない目標を設定している場合が多いこと

▼個人投資家

- 感情的な判断
- 知識不足
- 計画の欠如
- リスク管理の不備
- 市場の動き
- 日々の作業量が足りないこと
- スマホでネットサーフィンをしてしまって仕事にならない
- 市場の動向とその情報リソースに対する信頼度

▼その他

- 他のメンバーのスキルや進捗
- 顧客からの追加要望
- スキルトレンドの急変により、それまでの努力が功をなさないケースがある
- 健康管理
- 委託元の業務の振り分け
- 顧客の急な依頼の対応
- 自分自身のパソコン環境などハード面
- 見込み客の不足
- あらゆるものの物価が高騰していること
- 市場相場が変動する事
- 顧客の要望が曖昧
- 気候変動や経済情勢で仕事の受注件数が変動する
- 工具の品質
- 知名度の低さ
- 予約が入らなかったり、突然のキャンセルが出た時
- 同業種による会員の引き抜き
- 自分ではコントロールできない事象
- 少子化
- プロジェクトのスコープが明確でない場合
- 資材高騰
- 年齢による体力低下
- 円高
- 天災
- 経済状況の変化や悪化
- 入居者の退去時期が夏場だとなかなか部屋が埋まらない
- リスクを恐れて新しい事をしたくない心理
- 営業活動を活発化させるための意識が低いこと
- 競合相手との差別化

目標達成のために行っている習慣

ー 目標達成のために実践している日常的な習慣は何ですか？
他の個人事業主へのアドバイスも含めて教えてください。

▼美容業

- 毎日の顧客管理や顧客意識の詮索
- 顧客の興味や思考を観察しておくこと
- 1日いくくらい売り上げればいいのか考えてその客数を取れるようにお客さんを集める
- 仕事のことも大事だけど、まずは、プライベートを充実させること
- なるべくメモを取って必要なことをタスク化して行って仕事をしてもらう
- 一人一人のお客様を大切、丁寧に接客をしていくことが一番大切
- 売上の増加だけでなく利益増加や効率よく生産性を重視することが大切
- 明日元気に働くために今日健康を意識する事
- 目標達成のためには運も必要だと思うので良い行いをする事
- やるべき事をやる
- 最終的な目標に対しての短期・中期の行動計画や目標設定
- 達成途中で余裕が出ても手を緩めない
- 常に過去最高を狙うように行動する
- お客さんへの時間の歩み寄り
- 毎日の確認と優先順位をなるべく変えないこと
- 健康管理をしっかり整える
- 目標達成のためには大きな目標のほかに小さく達成出来る目標を作っている
- 決めたことを小さなステップをふんで出来る限り毎日継続すること
- 毎日記録を付けて反省と対策して明日は今日より良い結果が出来るようにシュミレーションをする
- 前の日に、明日の行動予定をリストアップして、いつするかを決める
- 自分はどうありたいのかを定期的に考え直したり、良い状態で取り組んでいるかを確認する
- 個人のレベルに合わせた目標を作る方が達成しやすい
- 自分を整えてからお客さんに接すること
- 毎日売り上げを見て客単価を上げていくか労働時間を増やすか検討する
- しっかりと目標を逆に考えて、日々何が出来ていなかったかを明確にし、行動する
- 売り上げの目標を一月を3分割して設定
- 毎日その日の売り上げを確認して調整する
- 常に見える所に目標とそれを達成しないといけない目的を掲げておく
- SNSの更新、新規のお客様の人数が変わってくるので、日課になるように毎日する
- 目標達成までの1日1日の数字を分割してだして、日々達成できてるか確認
- 1日1時間は販促などをやる時間をつくる
- 小さい目標と大きな目標と両方あると、いい感じに進む
- 目標をしっかりと再確認すること
- 再来につながるように接客したお客様には喜んで帰ってもらえるようにすること
- 適度な休憩作をとって 継続的な努力を続けていくこと
- 利益を確保するために、予約の配分など効率良くする事

▼飲食業

- SNSを活用してなるべく費用をかけずに集客する
- 人件費を少しづつ削る
- 毎日売上確認、スタッフミーティング、顧客フィードバックの習慣化

▼小売業

- 目標達成までのルートを逆算して設計する
- 余裕を持った設計をし、突発的なことに対応できるようにする
- 毎日数字のチェック
- 販売している商品が今日は売れそうか動向を見る
- 行動の継続と同時に、振り返りを行う
- 中間的な目標を設けたり、最低限のノルマを設定
- 1日どれぐらい売れているか毎日チェックして他の店舗に情報を流す
- 同業者のとネットワークを通じてお互いの状況などを共有すること
- 空論ばかり妄想しているより行動量を圧倒的に増やすこと
- 日々の売上チェックと分析
- 自身の行動が時給換算した時に見合う動きをしていたかを振り返る
- 目標設定するときは達成しやすい目標に設定して難易度を下げている
- 自己啓発の為に、本を読むこと
- 経営者などの知見を知ること
- まじめにコツコツと継続すること
- 従業員さんへの、日々の教育の見直し
- できることから一つずつ目標をこなしていくこと
- 現在の状況で睡眠時間は増やせませんが健康維持のためにも食事は一日3食摂るようにしている

▼建設業

- 決められた納期や工期から逆算して作業の進捗具合を自分なりに考えながら進めている
- 当たり前なのですがミーティング
- 常に責任感を持ってやり遂げるようにする
- 投げ出さずに解決する
- 計画的に作業を進めるようにしている
- やり方はそれで良かったかの確認
- 違う見方から他に方法無かったかどうか考える
- 早起きをして、効率的に仕事ができる午前中の時間を有効に使うこと
- 定期的な振り返り
- 自身の安全面にも気をつけている
- 事前に脳内でシュミレーションを行う事
- 事前準備など出来ることは前もって行う
- お得意様への定期的なアプローチをして、少しでも仕事に繋がるよう心掛けている
- ストレスを溜め過ぎないこと
- 休息をとること
- 自分を追い詰めないこと
- 同業他社の方たちと連絡を密にとっており予定の空きそうな時期を聞いておく
- 毎週の予定を逆算し前倒しでこなしていけるかを考えて常に仕事に取り組んでいる
- 毎日技術や知識を学ぶ
- 元請とのコミュニケーション

▼運送業

- 日々の業務をスムーズにこなし、時間が余れば自身、会社ともの利益のために追加で仕事をもらう
- 目標を具体的に設定し、達成するための計画を立てること
- 目標を明確にし、それを達成するための具体的なステップや期限を設定する
- 一つの仕事だけにとらわれずに他にも収入源を作り収入を安定させる
- 週単位で収益の達成ができない場合は他業種の副業を行い、収益の補填をする
- 月単位で目標設定をして、週の終わりには1週間の売上目標に対する進捗管理を行い、次週の売上目標を設定する
- いくつかの委託先を確保し毎日案件終わりに電話営業
- 健康管理に気をつける
- 不在でもできる限り何度も配達に行く事
- 毎日の記録をつけてくことで目標までとどのくらいなのか分かりモチベーション維持している
- 規則正しい生活、睡眠、食事、プライベートなどの充実
- 荷物を確実に顧客へ配達していくこと
- 常にデータを収集し、定期的に分析する
- 顧客にフィードバックし、適正な取引を目指す
- 夏場の体調管理
- コロナ対策
- Xで日記みたいな感じで自分の考え方をアウトプットするようにしている
- 時間スケジュールと自分のキャパシティを理解して行動に移すこと
- 実現可能だと思われる目標を1日スパン、週スパン、月スパンで決める
- 主に休憩時間を減らしたり、休暇を返上したりして配達件数を増やしている
- 目標を立てたら、開始前にどうしたら達成できるかを効率的に考える
- 進捗のトラッキング

▼不動産業

- 毎朝計画を立てて、短期目標を大切にすること
- 銀行で、定期預金をする事
- 無駄な出費を避ける事
- 機会損失を避ける事
- ネットで不動産物件をよく見る事
- 自分の物件と他物件を比較する事
- 目標に対して具体的な手順を考え中間目標と目安の期日の設定

▼WEBサービス業

- 数字はエクセルにまとめてその日の収支を意識する
- 具体目標と計画を書き出しておくこと
- タスクの書き出し、洗い出し、日々の進捗確認などを必ずやる
- 宣言して期日を決める
- 毎日計画を立て、納期前2日を目標に完成させること
- 自分の体調管理
- 毎日目標を確認して、それに向けてのタイムスケジュールをざっくり考えながら作業すること
- 夜は、落ち着いて過ごし、質の良い睡眠を心がけている
- ネット記事やSNSなどの情報収集
- きちんとコンセンサスを取ること
- 作業時間の確保および定期作業をスケジュール化
- 細かい計画を立てて、そのの予実管理をして淡々と実行すること
- アクセス解析の分析
- サーチコンソールの活用
- 他社の検索順位やページビューの増減の確認
- 目標に向けたタスクを毎日リストアップし、優先順位をつけて実行する習慣
- リストに取り組む際には、最も重要なタスクを先に片付けるように心がける

▼医療業・福祉業

- 毎日やる事を習慣化して続ける
- 朝起きてすぐにやると忘れないし習慣化する
- 日々の勉強と、研究や努力
- 毎月毎週毎日単位での細かくスケジュールしてミスが無いようにすること
- 常にSNSの投稿をチェックして、モチベーションを下げないようにしている
- 月の売上目標に対して早い段階から準備して、日割りでも意識する
- 顧客との業務上だけではなくコミュニケーション
- 何でもない話からプライベートの悩みや愚痴の聞き役
- 体調管理
- 最近来院していない方の家族や知り合いの方が見えた際、その方の事をお話したりする
- 1日の目標を立てて毎日確認する事
- 常に目標意識を持つ事
- 定期的に近隣の医療機関へ赴き、それぞれの先生への挨拶をかかさないこと

▼専門家(士業・FP・コンサルなど)

- まずは、行き先づくりを多くするよう、たくさんの人に会う事
- 大きすぎない、小さすぎない目標をたてその中で現実的なものをさがす
- 失敗の分析
- 常に新しい技術情報を入手し、実践してみること
- 日常的に短時間でも学習を続けること
- 日々のスキル向上
- 日々、やるべき事をチェックする事を習慣にして、漏れた場合は翌日にはカバーをする
- 目標は常に周りに伝えておくことが大事
- 毎日、日記を記しているのですが、自分自身への刷り込みという意味でも効果的

▼個人投資家

- 習慣は日々の計画立案、定期的な見直し
- フィードバックを活用する
- 目標を紙に書いて朝晩、声に出して読む
- ある一定程度に長く頑張ることが重要
- 市場動向の定期チェック
- 投資計画の見直し
- リスク管理
- 継続的な学習と分析
- 決めたルーティンをスマホのチェックリストに書き、必ず見てやるようにしていること
- 集中して仕事を終わらせる
- ダラダラしないで結果を出すようにする
- 毎朝の計画立て、進捗確認、学習と反省の時間確保
- 決まった時間に起きてなるべく変化しないペース作り

▼その他

- 発生しそうなリスク・問題・課題等の可視化と大まかな対応方針の整理
- KPI等の目標設定数値を把握しやすい状態に整備することにより、早めの対処が可能
- 週に目標達成に充てる時間を必ず少しでも確保し継続を心掛けること
- 目標達成のために実践していることは、早寝早起きして1日の時間を有意義に行動すること
- 手帳に書いて進捗を確認できるようにしている
- 目標達成度合いを月末に見直す
- 逆算して達成できるよう作業をこなしていく
- 継続して学び続け、新しい知識を得、付加価値アップや時代の流れに対応していけるようにする
- 毎日やりたくない事を率先してやるのがいずれ大きな力になると信じて継続している
- 年目標、月目標、週目標、日目標をそれぞれ設定して、イレギュラーが入る度に修正している
- 健康維持し続ける事
- 常にコミュニケーションを図り、必要な成果物の認識のズレを少しずつ修正していく
- TODOリストを長期と短期で作り、横の繋がりの人やグループで共有する
- 信じてやり続けていくことが大切
- 時代に取り残されないように勉強をする
- 資格などの自己投資をすること
- ポジティブな思考を維持して、エラーを成長や改善の機会と捉えること
- 情報やノウハウは属人化しないように共有化して誰でも対応できるようにする
- 繁忙期と閑散期を見極めてその期間で一番有効的な業務を行う
- 具体的な根拠や数字、目標を建てる事によりマンネリ化を防ぐ
- 今やることを優先順位を決めてすぐ行動する
- 感覚ではなく全てを数字化する事は必須で、数字を週次と月次で追いかける
- 入居者の満足度向上の為に管理会社からこまめに情報収集し、苦情等は速やかに対応する
- 健康的な体を作るということに対して、毎朝ストレッチをおこなう
- 心身の健康を保つため、風邪、病気、深酒、睡眠不足に気を付ける
- なにかしらお客様と連絡を取り合って、常に現状を把握しておくこと
- 細かく時間設定を決めて段取りをよく考えて作業効率よく仕事を進める
- ある程度の期間で、業務の達成度を見直し、次の戦略を考えていく

目標設定や達成における問題＆解決策

ー個人事業主にとって、目標設定をしたり目標達成を目指していく上での問題や課題とそれを解決するために必要なことは何ですか？

▼美容業

- 毎月上昇するとは限らないので、他の項目での底上げも検討する
 - （解決策）得意分野を中心に、もっと細分化したりしてメニューを細切り化する
- 自分の事業なので、責任が全て自分なので、売り上げをどうしていくかが課題
 - （解決策）せっかく自分を選んでくれたお客様を大切、丁寧に接客していく
- 課題を解決するために失敗したら改善を具体的に設定して目標にする
 - （解決策）目的が何かを常に注視して取り組むことが最も大切
- 自分を変える必要がある事に気づくこと
 - （解決策）常に今のままでは下がるという意識を持ち向上心を持つ事
- 店全体での目標の場合、スタッフにその意図と理解をしてもらう必要がある
 - （解決策）普段からのコミュニケーションで、考え方や思いを伝えておく
- ついつい大きな目標を立ててしまい、途中で諦めがち
 - （解決策）大きい目標は長期で、それを実現する為に細分化して短期目標を設定していく
- 優先順位が身内から邪魔されることが多々ある
 - （解決策）強く主張することで分かってもらいやり切る
- 目標を達成するための時間を作ること
 - （解決策）やるべきことと、やらないことをしっかりと決めること
- やることが多く毎日の業務でいっぱいになってしまう
 - （解決策）なるべく簡単に出来るハードルを低くして毎日継続する
- 競合店や集客で影響が出てくる事が多い
 - （解決策）自分のペースで目標設定をして行くと良い
- 身体を壊したら収入がなくなるので健康が大切になってくる
 - （解決策）身体を壊した時に生活が出来るようお金を貯めておく
- 売り上げの短期的目標と長期的目標を定めないと、何となく仕事をしてしまう
 - （解決策）日々、目標達成できるかどうか確認して対策を考える
- 自分自身の達成できる目標を設定しないと誰も助けてくれない
 - （解決策）同業者の個人事業主を参考にして目標達成可能な目標をたてる
- 変化が常に生じやすく、下方修正をしていく必要がある
 - （解決策）臨機応変に対応しながら、次の行動を考え実践していく
- 家庭の都合、自分の体調などで働けなかった時に予定通りにいかない
 - （解決策）働ける時はいっぱい働いておく。
- どうしても楽な方向に行ってしまう
 - （解決策）自分の目標を達成できている人、環境に自分を置く
- 経営の事も考え、事業もする事で時間がなかなか取れない
 - （解決策）タイムスケジュールを作り、やるべき事をしっかり把握すること
- 目標が的確なもので適正なものになっているか
 - （解決策）しっかりと問題を解決するために、その行動の意味があるか考える
- 手を抜こうとすると簡単に抜ける
 - （解決策）いかに自分に厳しく目標設定していくか。自立する事。
- 会社員とは違い集客による利益なので自分次第で変わってしまう
 - （解決策）モチベーションを維持するために必要なことを理解する
- 自分の課題をちゃんと整理して把握すること
 - （解決策）課題に対してどうすると直るのか考えて行動する
- 仕事のパフォーマンスを保つために健康管理
 - （解決策）体力を維持するために、週に2~3回の運動
- 健康管理に注意して努力していくことが大切
 - （解決策）
- 1人営業のため、上限は限られてくる事が課題
 - （解決策）施術料金に店販を増やすこと

▼飲食業

- 目標を達成するにしてもいろんな費用がかかる
 - （解決策）無駄を削る、周りからの情報を聞きすぐに実行する
- どれくらいなら無理をしすぎずに達成できるかを考えて目標設定する
 - （解決策）勤務できる人数などを毎日であまり差がないようにする
- 孤独感、自己管理の難しさ、資金調達の困難
 - （解決策）ネットワーク構築、スケジュール管理の徹底、資金計画の策定

▼小売業

- 目標を達成することが持続可能な経営につながるのか
 - （解決策）長期的な目線を持って目標を定める
- 立てた目標は達成しないと生活ができなくなる
 - （解決策）とにかく毎日アンテナを張って売れる方法を見つける
- 自分の価値観、ビジョン、ゴールを明確にする。何が重要かを決める。
 - （解決策）目標達成の長期的な視点より、短期的な利益が優先されやすい
- 商品の陳列方法が問題でどれだけ気を付けるか
 - （解決策）一人一人意識して売れたら手直しして綺麗な状態をキープする
- 誰からもチェックされるわけでもないの、つつい甘い方に流される
 - （解決策）同業者間で目標を共有しあい、進捗までも共有する
- 事業の規模にもよると思うが個人事業主一人で目標達成していくことは大変
 - （解決策）従業員や外部要員の力を借りつつレバレッジをかけていくこと
- 短期的な目標を見がちな事と目標設定について精査する人間がいない
 - （解決策）同業他社と目標をアウトプットしあえる環境をつくる
- 会社に属していないため、主観的な目標設定になりがちであること
 - （解決策）同業者、または同コミュニティの人と比較して目標を考える
- 個人事業主は自己管理が求められ、計画の維持が難しい
 - （解決策）具体的な目標設定と進捗管理ツールの活用
- 資金調達の問題
 - （解決策）融資をできるだけ受ける
- 個人事業主となると自分で設定した基準を自分で対応していかないといけない
 - （解決策）率先して自らが先陣を切ってやっいていかないといけない
- お尻を叩いてくれる人がいないので、すべて自分次第なところがある
 - （解決策）何か同業種のコミュニティに所属することで、アドバイスややる気をもらう
- 現状が忙しすぎると目標を立てること自体が難しい
 - （解決策）アルバイトなどを雇える場合には雇って自分自信の時間を増やす

▼建設業

- 会社を守られていない分、工期の遅れが仕事を失うことに繋がる
→（解決策）毎日細かな目標を設定して確実に作業をこなしていく
- 効率が大切
→（解決策）ミーティングをし各々役割を果たすことが大切
- 常に状況判断して問題や課題を把握すること
→（解決策）問題や課題ができたときに落ち着いてやり遂げること
- 個人事業主は、自由に目標設定ができるので、客観性に欠ける場合がある
→（解決策）他者の意見を聞くなどして、他者の目標設定も参考にすること
- 一人で働くことが多いため、孤独感やモチベーションの低下が問題になる
→（解決策）同じような立場の人たちとのネットワーキングを通じて情報交換や励ましを得る
- 無資格作業など目の届かない範囲ではグレーゾーンなどの範囲がある
→（解決策）自身が行う作業に責任を持ち、安全面、無事故などに繋げる
- 目標を立てただけで達成する努力をしていない事がある
→（解決策）目標達成へ至るまでのプロセスを計画をする
- 自分で直接仕事を取るのには営業力が必要
→（解決策）元請けさんやアポインターさんを上手に巻き込んで仕事獲得へ繋げる
- 建設業界は人材不足なので働く意欲がでるようにしたい
→（解決策）賃金の値上げや働きやすい環境を考えたい
- 課題点としては自分以外の人員の確保が必要
→（解決策）人員の確保と仕事量の比率を同時に上げていく
- 目標を達成できなければ赤字になってしまう
→（解決策）同業の方たちとの連絡、連携を密にする
- 仕入れを安くしたり節税を考えたりしなければならない
→（解決策）色々な人に聞いたり調べたりする
- 仕事量のバラツキがあること
→（解決策）毎日の積み重ねが大切と思うので、日々努力すること
- 積極的に仕事を取りに行かないといけない
→（解決策）目標をしっかり作って達成していき自身のやるべきことを明確にしてい
- 決めた事も健康と心の状態次第で全てだめになる
→（解決策）できる事をコツコツと、リフレッシュできるような環境を近くに用意しておく
- 段取り組める人材を育てる事
→（解決策）親方レベルの人たちと協力関係をもつ
- 日々の継続を崩さない姿勢でいることが大変
→（解決策）元請や他の従業員とのコミュニケーション

▼運送業

- 新しく免許を取得するにも、費用がかかり会社員とは違い補助もない
→（解決策）日々の業務を1件でも多くこなし、貯蓄していく
- 自分自身で業務を管理しなければならない
→（解決策）カレンダーやタスク管理ツールを活用して、業務のスケジュールを明確にする
- 仕事は自分で探して来る必要がある
→（解決策）目標を設定することで仕事を探すきっかけを作ることができる
- 目標を達成しなくとも、指摘されたりする事がない
→（解決策）週単位で目標達成できているか確認を行っている
- 請負、下請の連鎖により適切な金額の仕事が少ない
→（解決策）配達スキルを向上させる
- 一人で活動するため、労働時間が長くなり体調面に負担がかかることが大きい
→（解決策） 1つの業種だけでなく、新しい仕事や商材等を取り入れ、売上を増やす
- 適正運賃を保てるか否か
→（解決策）空いている時間に仕事を振られた場合は多少安い案件でも断らずに受ける
- 目標にした売り上げを確保していくのが難しい
→（解決策）一つの仕事で売り上げを伸ばすのは限界があるため他のことも考える
- 荷物を持って行っても留守の方が多い
→（解決策）留守がちな方は宅配ボックスなどの設置をしてほしい
- 課題は時期的な荷物の量が少なく目標達成ができないこと
→（解決策）他の月で目標値以上の働きで減った月を補うこと
- 日々の業務に手を取られ、自己啓発等に取り組む時間を取りづらい
→（解決策）日々業務を効率化し、目標達成にかかる時間を確保する
- あまりにも大きな目標過ぎると見失うので達成できそうなラインを見極める
→（解決策）月の初旬と下旬では状況が変わっていることがあるので臨機応変に対応する
- 健康状態には気をつけないと売り上げが補償されていない
→（解決策）健康を害さないように特に気を付ける
- 無理な目標をたてることで運転が荒くなってしまう
→（解決策）無理ない目標によって安全運転を心がける
- 予期せぬ荷物量の減少などがあり、想定個数に届かないことがある
→（解決策）その日の目標が達成できなければ、翌日以降に足りない分を上乗せで考えて仕事する
- 目標設定高めに設定しがちで達成できない事
→（解決策）もっと目標設定を小さくして達成出来るようする事

▼不動産業

- 自分一人で動く事が多いので、チームとしての意見を聞くことができない
→（解決策）なるべくいろいろな方とコミュニケーションをとる
- 物件の長期計画をしないといけない
→（解決策）貯金
- 長期目標と、1年以内の短期目標を締切を具体的に設定する
→（解決策）速さが重要



▼WEBサービス業

- 上司がいないので自分でしっかり売上を立てる意識を持つ
 - （解決策）知り合いなどを増やしてどうやって売上を伸ばしておるのかを聞く
- 自己管理とモチベーション維持
 - （解決策）サポートネットワークを作る、休息とワークライフバランスを保つ
- 一次タスクが多すぎて、やりきれなかったり、個人の主観なのでずれが大きいことがある
 - （解決策）他社や他者に頼って、壁打ちしてフィードバックをしてもらう
- あくまで自己責任であること
 - （解決策）自分自身の徹底した管理や、同業の仲間を作ること
- 上から言われることがなく自己責任なこと
 - （解決策）自己責任なので自己管理が大事
- 年齢を重ねることにより高いスキルを求められる
 - （解決策）常に最新の情報はチェックし、時にはスキル獲得のための勉強が必要
- 急な要件変更等に対応しなければならないこと
 - （解決策）こまめに認識合わせを行いお客さんとの認識齟齬を予め潰しておくこと
- 自分一人で管理しなければならない点が一番の課題
 - （解決策）できる範囲でできることをやる
- 今現在成功していたとしても、明日には成功事例にならないかもしれない
 - （解決策）常に新しい情報やトレンドを知るためにアンテナを広範囲に張る
- 中々目標が立てにくい
 - （解決策）旧知の人脈を辿ったり、休日を有効に使って人脈を広めていくこと
- 未経験で正しく目標を設定するのは難しい
 - （解決策）知識・経験がある分野にのみ特化した業務に集中すること
- 自分自身で時間の管理や、業務時間の確保をするのは非常に難しい
 - （解決策）現在は夜間に時間を確保したり、休日の合間で時間を確保して対応する
- 自分ひとりなのでモチベーションが上がらない
 - （解決策）細かい計画を立てて、日々達成しモチベーションを維持する
- 業種にもよるが、IT関係は環境の変化が早いので目標とおりにかない
 - （解決策）情報収集により対応する。新しいことに取り組むだけの行動力を向上させる。
- 個人事業主は自由度は高いがリスクも高い
 - （解決策）自分で責任のとれる行動を心掛ける
- モチベーション維持の難しさ
 - （解決策）経営セミナーやコーチングを活用
- 自分でスケジュールや目標を管理する必要
 - （解決策）SMART目標設定
- 立てた目標を落とした時の対策
 - （解決策）何故ダメだったかを、追求した上で、再度目標設定
- 自分を理解をした上での目標設定
 - （解決策）ビジネスパートナーや所属している会社さんでの評価を伺ってみるなどで解決している。
- 高すぎず低すぎない効果的な目標設定
 - （解決策）モチベーションが維持できる実現可能な目標設定を目指し、こまめに修正する
- 自分で立てた目標が適切なものか評価する人がいないこと
 - （解決策）インターネット等で情報を集め、自分と同規模の同業者の業績を参考にする

▼医療業・福祉業

- 1人なので間違いを指摘したり休んでいても誰にも注意されない
 - （解決策）危機管理をしっかりしてやるべきことを習慣化する
- お金が無くてもやるのか？やれるのか？考える
 - （解決策）タダでもやれて、本当にやり甲斐が感じて喜べるのかを自問自答する事
- 仕事をこなすことと休むことにメリハリをつける
 - （解決策）週休3日、4日制を実施して1日あたりの時間を増やす
- 歳を重ね事に、集中力の低下やモチベーションの低下を如何に下げずにあげていけるか
 - （解決策）同業者じゃなくても自分より格上の人達と喋ったり行動をともにする
- 目標に対していかに達成させるか
 - （解決策）常に昨年対比などして売り上げを上げていく意識を高める
- 相談相手がほぼ皆無
 - （解決策）たまに同業の仲間に相談したり、チャットGPTに質問を投げかけている
- 小手先のテクニックに頼りすぎ
 - （解決策）全力で最善を尽くせば必ず目標は達成できる
- どうしても効率が悪くなってしまう
 - （解決策）仕事のメリハリをつけて、お昼の時間など空き時間に考えるように意識する
- 施設基準を満たすための機械が品薄で納品されない
 - （解決策）今持っている医院でシェアしてくれる所を探したり声かけしている
- 利益を上げようとすると、働く時間がどうしても延びてしまう事
 - （解決策）メリハリを付けて精神的な負担を減らす
- 目標達成にこだわると安易な目標達成に走りがちになる
 - （解決策）期限や開始の日時の目処を明確にして達成なやこだわりすぎない

▼専門家(士業・FP・コンサルなど)

- どうやって多くの人に会えるかという接点が課題
 - （解決策）多くのセミナーを開催したり、紹介依頼につとめる
- ライバルを探さないといけない
 - （解決策）自分からその業界の切磋琢磨できる人間をさがす
- 自分に対する甘えの排除と無理・無駄・ムラを排除
 - （解決策）見える形での分析と目標設定
- 常にお客様のよきパートナーであるべき
 - （解決策）目標設定を短期、中期、長期にわけて、設定し行動していくこと
- そもそも何を目標にすべきかを見失いやすい
 - （解決策）本当に自分にとって価値あることは何かを考えること
- 毎月の収入が不安定であり、事業としての投資やプライベートでの支出のバランスが困難
 - （解決策）定期的な財務計画の見直しを行いつつ、収入の変動に対応できるようにする
- 目標達成していく上で大切な事は物事に対する意欲
 - （解決策）意欲を持続けるためには、目標を達成するたびに楽しみを持つ事が大事
- 自己管理の世界なので、自分の意識が少しでも下がれば達成ができない
 - （解決策）日記に書く、なにかアウトプットをして逃げられない状況をつくる

▼個人投資家

- 他の同僚や上司がいないため、フィードバックやアドバイスを得にくい
→（解決策）ネットワーキングイベントや業界の勉強会に参加し、同業者と交流を深める
- 自分1人で決断をしていく必要があるため、行動が独りよがりになる可能性がある
→（解決策）SNSや書籍などで情報収集することで、有識者の知恵を学ぶ
- 上司がおらずある意味での監視がないので焦りをいかに作り出せるかが自分の中での課題
→（解決策）上司等の代わりに親族や親しい人に目標を伝えることである意味での焦りを作る
- 自己管理や、リソース不足、環境の変化や、フィードバック不足
→（解決策）計画的な管理、効率的リソース配分、環境分析、外部サポート活用
- 目標を設定しても、外部要因によっても全く達成できない可能性があり、先が見えないのが問題
→（解決策）本業以外にも、収入が得られる道を探しておくこと
- 目標設定することで目標を達成しやすくなるが逆にそれ以上結果が出ない
→（解決策）目標を常に上方修正して目標に到達してもそれに満足しない
- 資金不足や、自己管理、計画の実行力不足
→（解決策）資金計画の徹底、自己管理の習慣化、定期的な目標設定見直し
- いきあたりばったりは非常によくない
→（解決策）決まった時間におきて、決まった時間にごはんをたべる

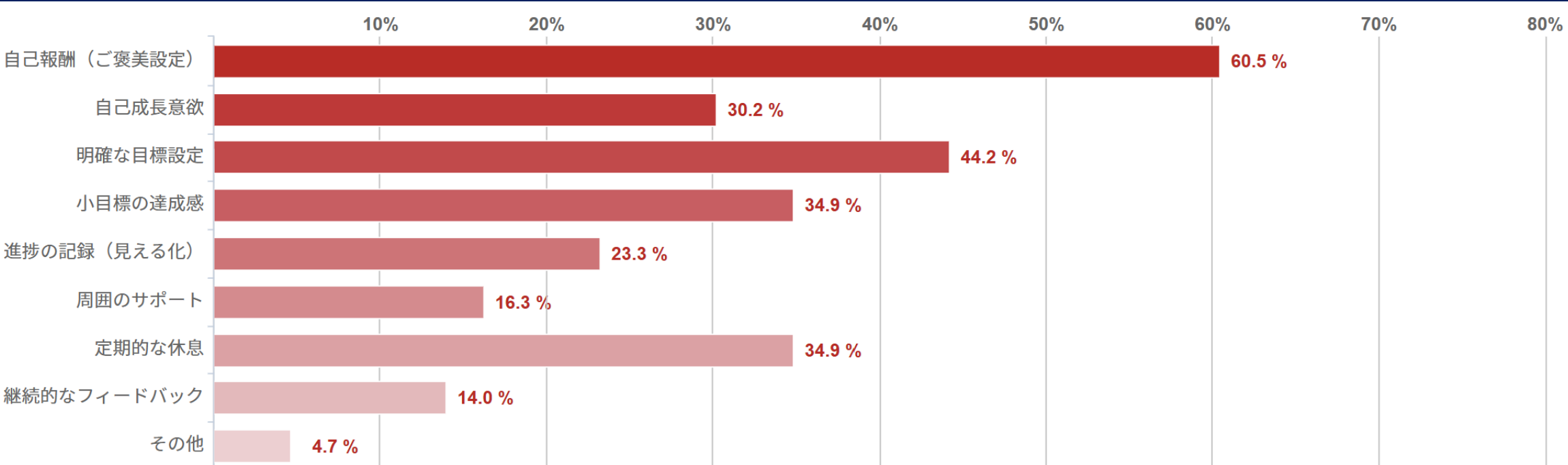
▼その他

- 目標にとらわれる過ぎると目標が形骸化する
→（解決策）常に目標が現状と乖離していないか監視し、乖離しない状態を作ること
- 目標を達成できない場合、売りに上げに直結する
→（解決策）目標達成を事業活動の一環ととらえ重要度を上げる
- 健康1番
→（解決策）健康であれば毎日頑張って仕事ができる
- 自分だけでなく委託元の意向の変更などに左右されることも多い
→（解決策）自分でできる目標設定をしておく。他の収入も作っておく。
- 保証がないので目標達成できる具体的な勤務時間や1日の売りの意識
→（解決策）お客様あってなのでアフターフォローと細かい覚書でお客様の把握
- 同業他社がいる中で自分に継続的に仕事を振ってもらえるか
→（解決策）顧客の期待に応え、期待を超え続けたいといけなくて常に先手を打てるよう努力する
- 目標達成するためのコストも完全に自己負担である点
→（解決策）事業上の経費として負担していくことが必要
- やるのもやらないのも自己責任
→（解決策）同じように一人で頑張っている人とのコミュニティ
- 問題や課題は人それぞれにある
→（解決策）全てにおいてやり切ることができないと目標達成には届かない
- 収入に直結するので目標を高く設定しないといけなくて、高すぎるとメンタルがもたなくなる
→（解決策）メンタルがもつような目標設定を適時修正していく
- 全て自分で決めないといけなくて、気を緩めると達成できなくなる
→（解決策）1ヶ月くらいで簡単な目標設定をして、帳尻合わせをするようにしている
- 時間が自由になる分、時間管理が重要
→（解決策）全ての優先順位を付けて行動する
- 変動要素が多い為、最初に設定した目標がずれてくる
→（解決策）常にコミュニケーションを図り、適宜情報をアップデートしていく
- 個人での集客の難しさ、契約に関する中での活動や縛り
→（解決策）良い人間関係を築く事で、協力してもらいやすい、また相談しやすい状態にすること
- モチベーションの維持、自己管理、働き方のバランス
→（解決策）目標達成するための優先順位を明確化する事
- 具体的な数字を明確にして、目標を定めること
→（解決策）実現可能なものとし、夢物語にせず、スモールステップでも取り組める課題を設定する
- 自分自身の目で見て考える必要がある
→（解決策）YouTubeや業界内で情報収集をするなど、自分から情報を取りに行く
- 目標を設定しても、具体的にどうすればいいか相談できる人が少ない
→（解決策）色々な人とよく連絡をして、相談しやすい環境を作る
- 自分自身に負けて、1日の活動を怠る事で数字に追われる仕事にならない事
→（解決策）時間を大切に無駄な活動を取らずに、お客様のアポ取りを毎日作る
- あまりにも高い目標を持ちすぎると、経営困難になり、生活が苦しくなることもある
→（解決策）目標を少しずつ上げていく
- 年齢を重ねる事に動きにくくなる
→（解決策）自分が動かなくても、組織がまわるようにしていく
- 効率的に時間管理をし、先延ばしにしないようにすること
→（解決策）具体的なデッドラインを設定し、自分自身に適度なプレッシャーをかける
- 目標がタイミングや需要にあっているのか絶えず検証する必要がある
→（解決策）アンテナを張ってトレンドが何か、何が必要とされているのか、その知識を得ること
- サービス力向上
→（解決策）関わる人に時間をかけ、顧客の求めるものを解決していく
- 孤独の中でサポート不足に陥りやすい
→（解決策）勉強会やコミュニティに参加し、他の個人事業主と交流を深める
- 会社が守ってくれていた事を自分でやる必要が有る
→（解決策）分からない事をそのままにするのではなく直ぐに行動する。今日出来る事は今日やる。
- 意識的に取り組まないと、周囲から評価されたり客観的な意見を受け取りにくい
→（解決策）顧客からのフィードバックを定期的に得られるような機会を設ける
- 個人だとどうしても自分に甘えて楽をしてしまう
→（解決策）なるべく多くの同業者と話し、刺激をもらうこと
- 日々状況や委託内容・量が変化する場合があり常にプライオリティを考える必要がある
→（解決策）1つ1つのタスクのブレークダウンもしっかりと行う
- 投資資金や、修繕資金等のまとまった資金が必要になる
→（解決策）融資先の金融機関の担当者とは、こまめに連絡を取り情報収集する
- 事務作業などを行わなければいけない
→（解決策）こまめにスケジュールに加えて実行する
- 心身の体調が悪くなると、治るまでは仕事をしなくなる事
→（解決策）心身の調子が悪くならないように、喉、室温、湿度の着る服の管理をすること
- 年間を通して安定した仕事を確保する事
→（解決策）景気により左右されず年間の設備投資をある程度計画している顧客の確保
- 楽ではあるけど孤独でもある
→（解決策）常に人と接したり、情報集めをすること
- 作業によって作業効率が大きくかわること
→（解決策）作業者の人選を慎重に考えるのと予備のプランをたてる
- 自分で何もかもやることに負担を感じる
→（解決策）ネットワーキングなどで他者との交流を通して、様々な情報を得る
- 個人で責任を負うこととなる点
→（解決策）責任の所在を明確にする。または損害が出た場合の補償する保険等を活用する。

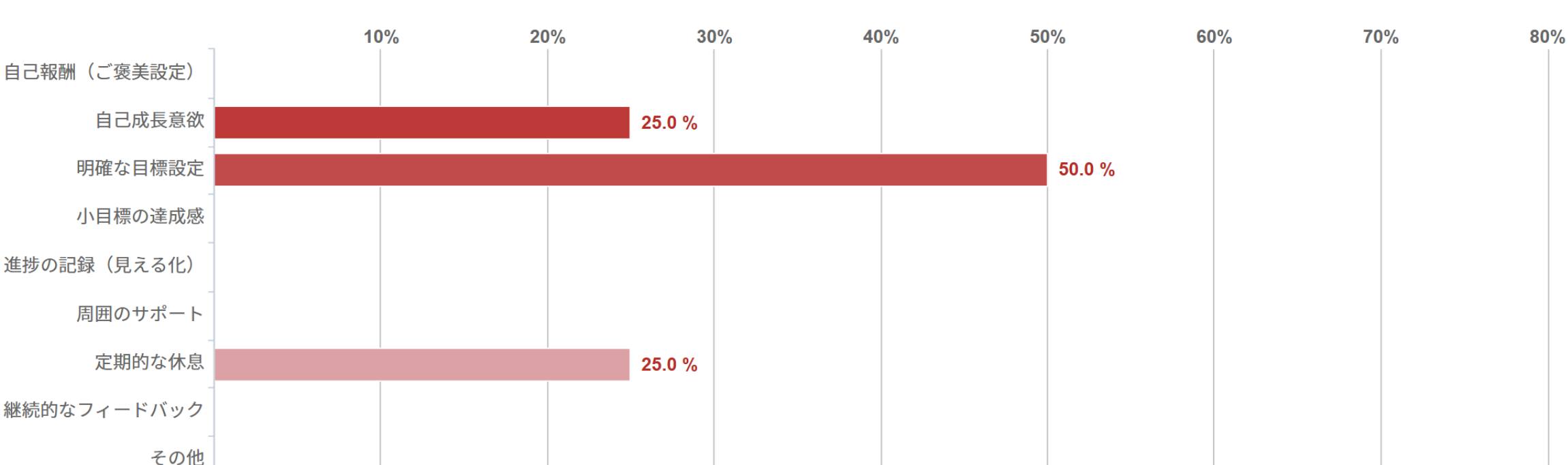
目標達成に向けてモチベーション維持する方法

ーあなたの業界で、目標達成に向けてモチベーションを維持する方法は何ですか？

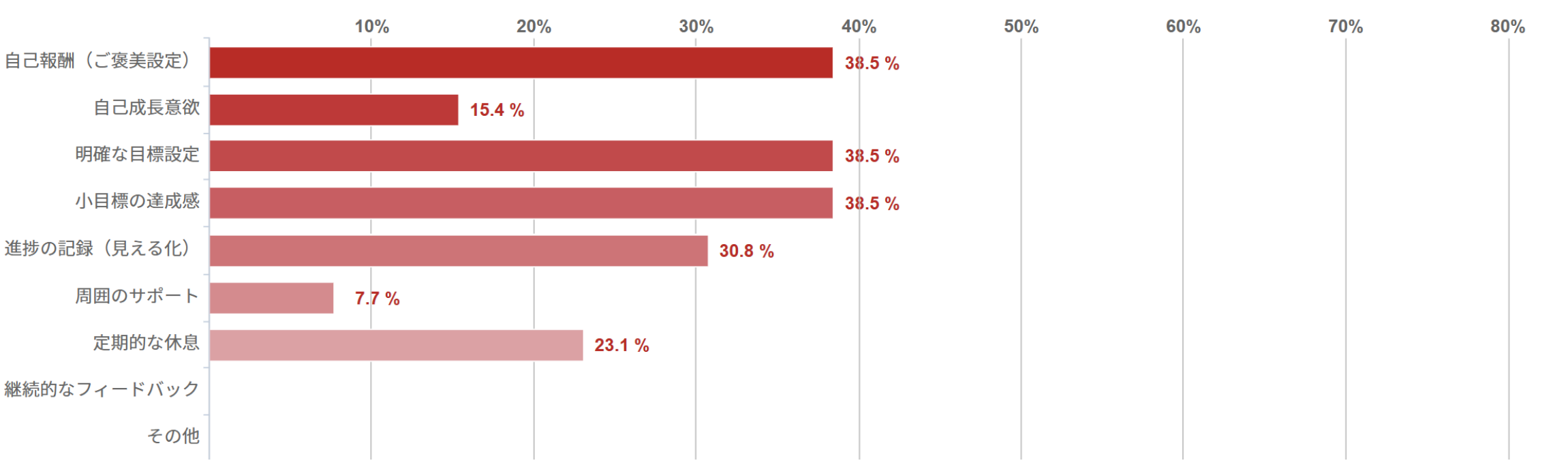
▼美容業



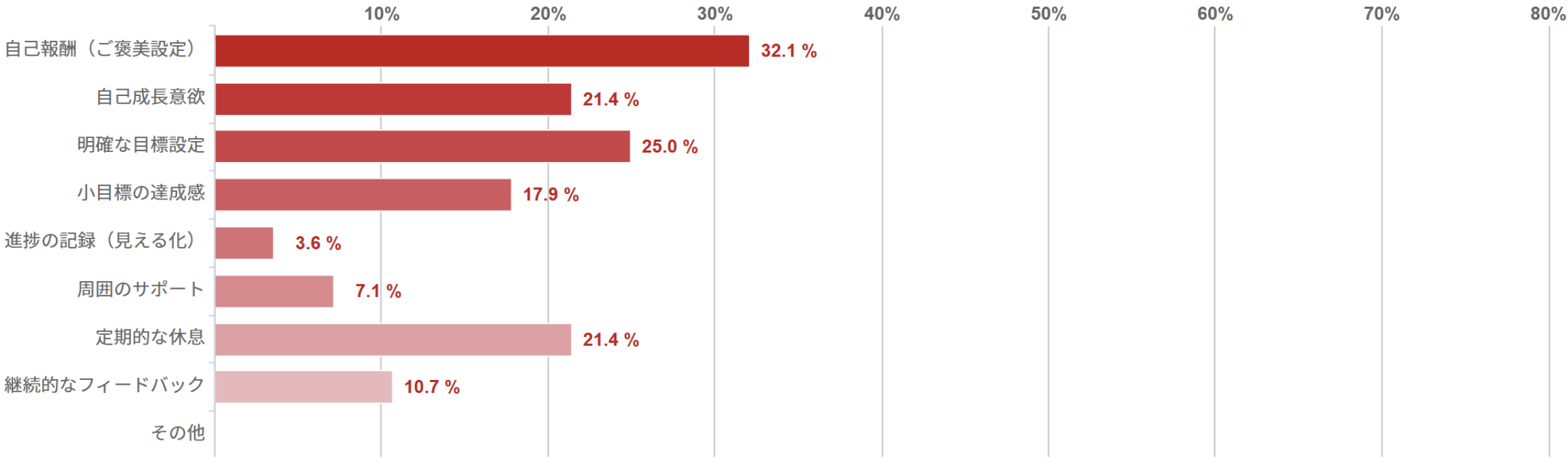
▼飲食業



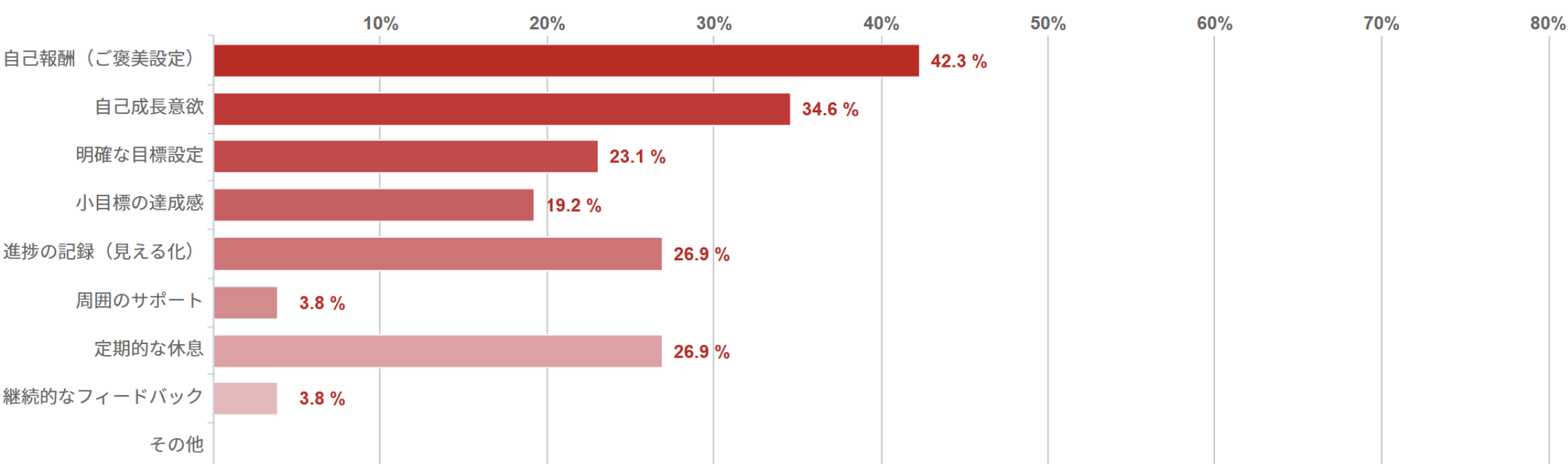
▼小売業



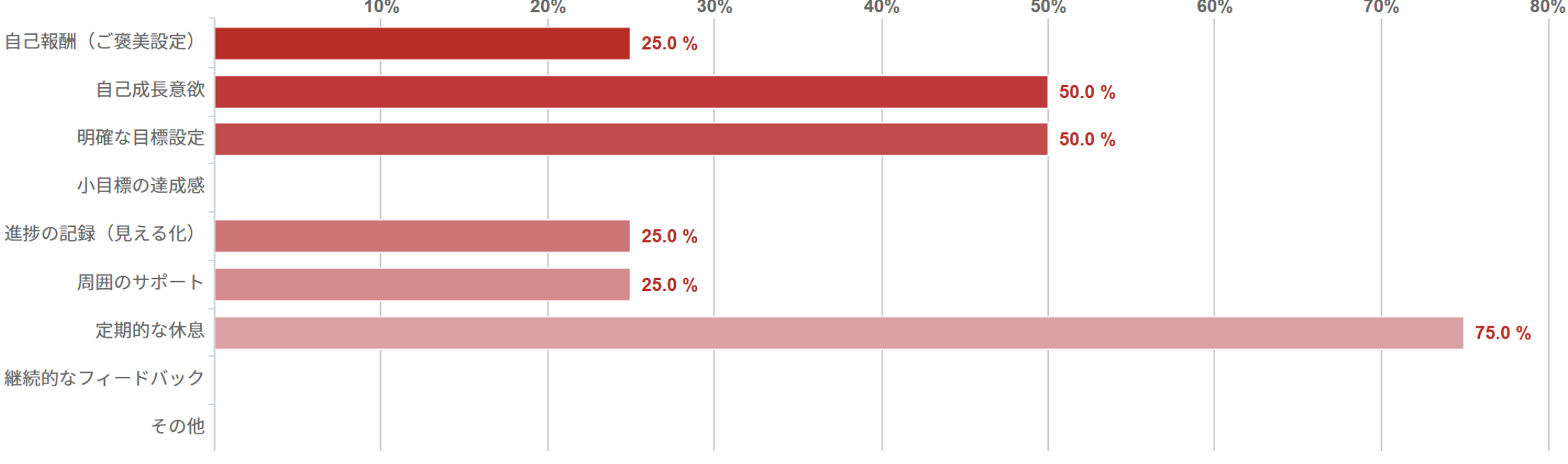
▼建設業



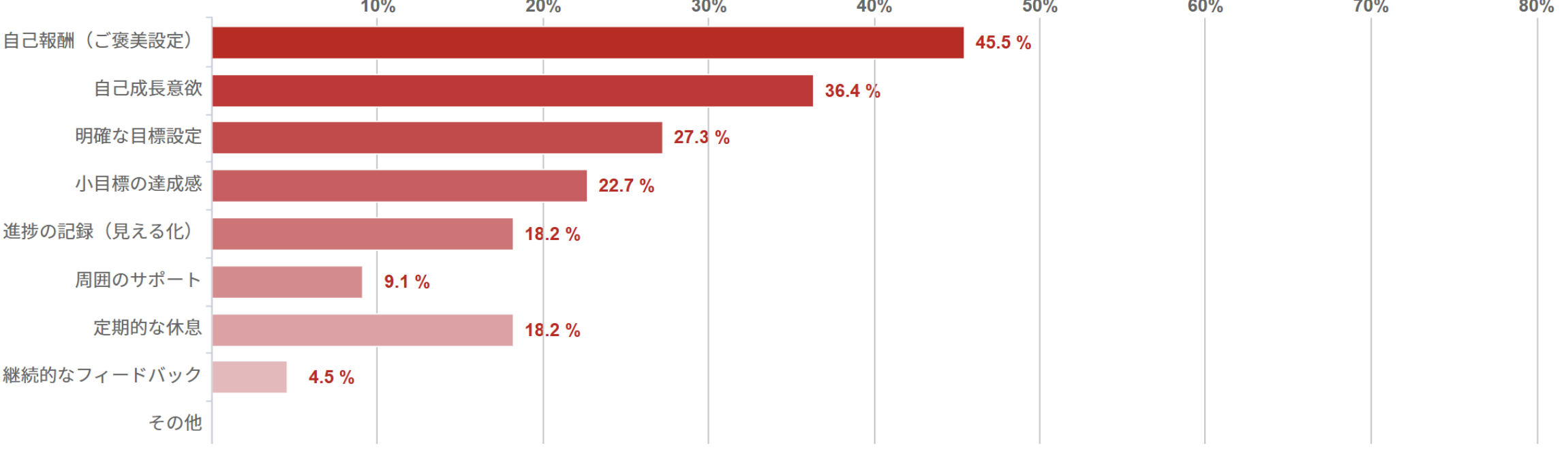
▼運送業



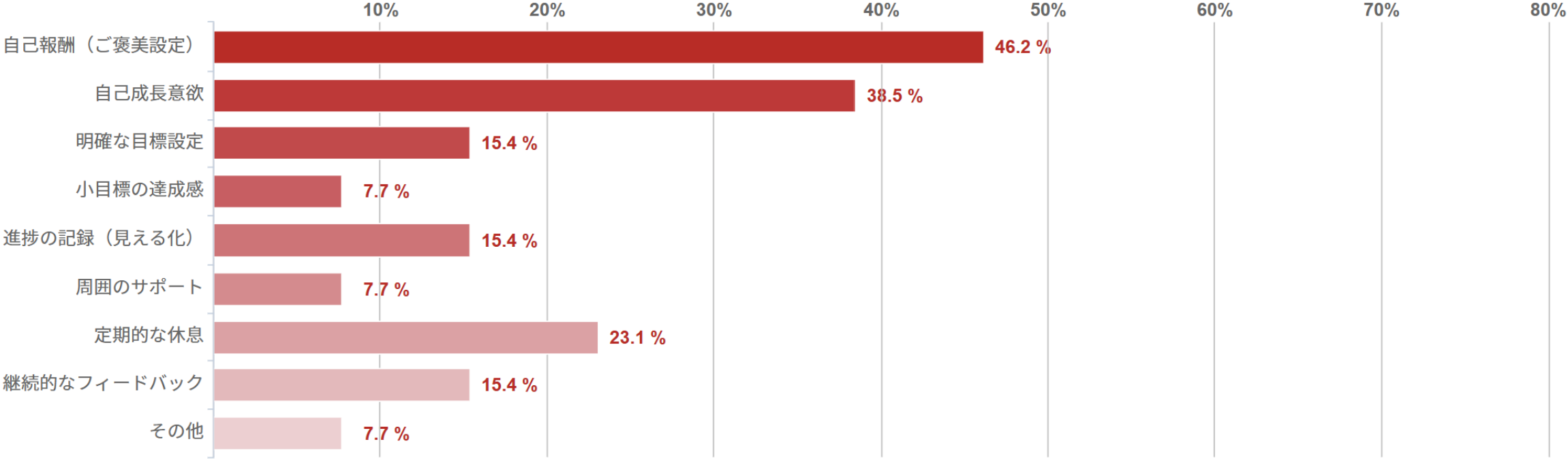
▼不動産業



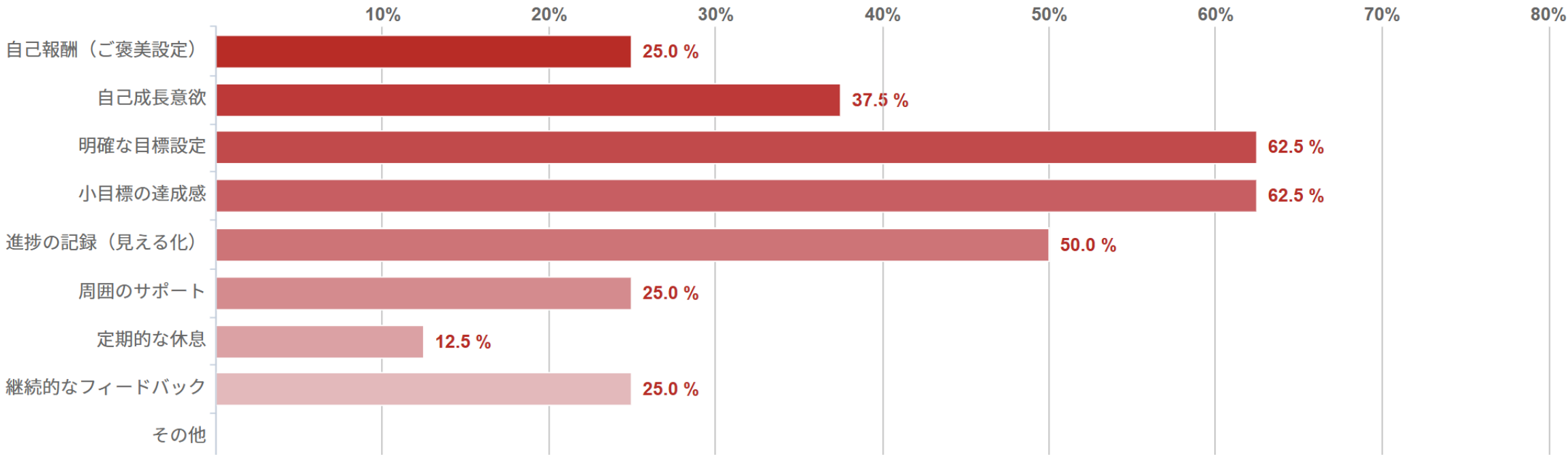
▼WEBサービス業



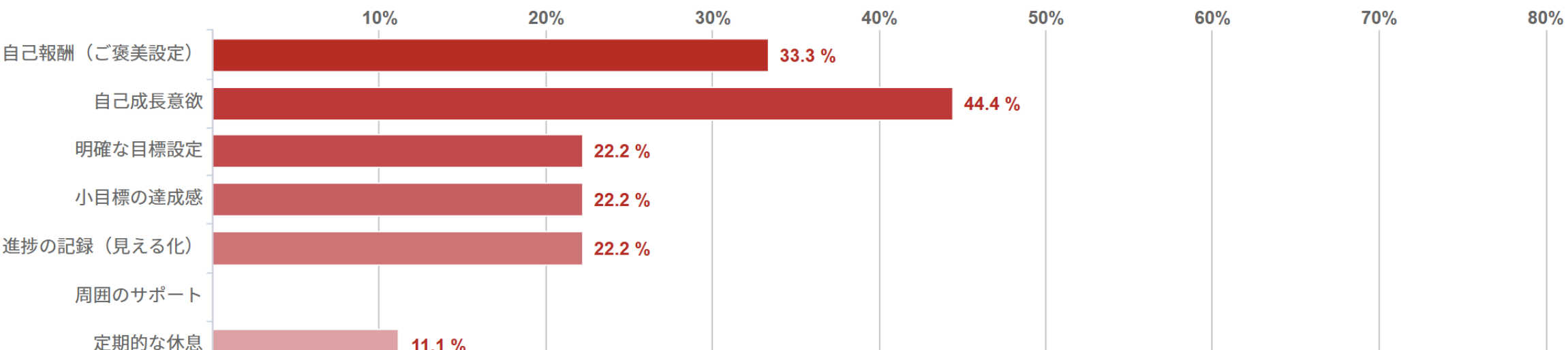
▼医療業・福祉業



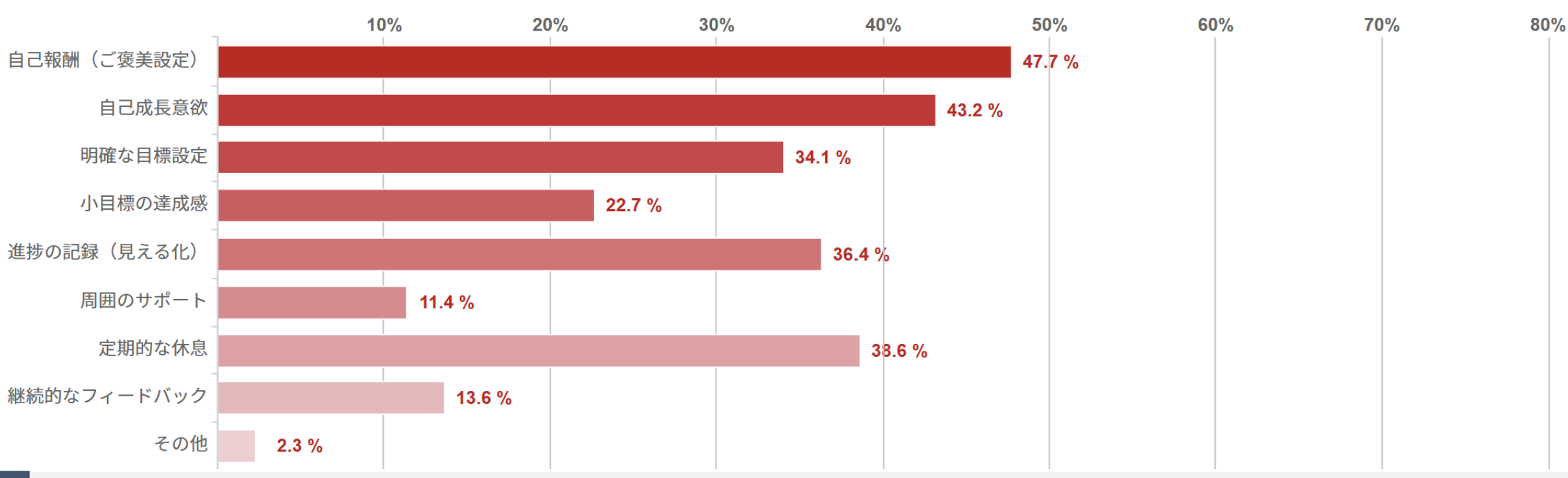
▼専門家(士業・FP・コンサルなど)



▼個人投資家



▼その他



目標達成できなかった時の対応策や考え方

－あなたの業界において、目標が達成できなかった場合の対応策や考え方を教えてください。

▼美容業

- なぜ達成出来なかったのかを、見直して次に生かす
- 違う目標設定を考えて、また、程よく頑張る
- PDCAをひたすら回転する
- 何が足りなかったのかを考えて、いろいろな勉強会などに参加してみる
- できないことはムリに改善するより、得意分野を伸ばす発想で行動する
- 問題や課題を解決するために反省して検証
- 目標達成できなかった要因を検討した後、それを踏まえた目標を再度設定する
- 達成できなかった目標を可能な限り細分化していき小さい達成を積み上げていく
- 出来なかったことを参考に、違う方法でアプローチしてみる
- 反省から出た対策などをやってみる
- 高すぎる目標設定にしないようにして個人に合わせて設定して行く
- その月の売上が足りなかった場合次の月で売上をあげられるようにお客さんをラインを通じて呼び込む
- 目標が達成できなければ閉業して会社員になる
- 新たな目標を設定して改善策を考えて実行する
- 来月こそは達成できるように事前準備をする
- 出来ないなりに、今できるベストを尽くしてやって行く
- 次の月や他の月で、少し無理してでも頑張るしかない
- 同業者からのアドバイスや経営コンサルタントのアドバイスを聞く
- 適度な休憩を取って、また新たに努力を続けていく
- 繁盛期もあれば閑散期もあるので、それらを課題に次に活かす

▼飲食業

- 何が悪かったか見直し、周りに相談してまた試す
- 1度目標を提げて確実にそれは達成できるようにする
- 原因分析し改善策を講じる

▼小売業

- 人数が足りないのか納期が足りないのか見定めて、補充する
- 商品の欠品率を出来るだけ少なくして売り上げにつなげる
- 達成できなかったことを周りの同業者と共有する
- 目標を達成できなかった分を来期に積み増す
- しっかり振り返り、原因が不確定な時はアドバイスをあおぐ
- 目標を低く設定し直し、ベイベーステップで達成できるように設定を心がける
- 目標未達時は原因分析と改善策を講じ、次回の計画に反映させる
- ポジティブな思考を持ち続ける
- 暇な時は配達のパイトをして気を紛らわす
- 達成ができないとわかった段階で、新たな目標を立てたり、それに紐づいたものを考える
- 同業者の集まりに参加して、アドバイスをもらう
- 一旦気持ちをリフレッシュするためにも休息をとる

▼建設業

- 何がいけなかったのかを分析して次に繋げていく
- ミーティングを行い次に繋がる話し合いを行う
- 自分で解決できなければ、周りの人に相談や助けてもらう
- 納期が間に合わない場合は、担当者と話し合い調整する
- 次回は少し低めの設定に変える
- 何故クリア出来なかったのか洗い出し
- 目標達成できなかった原因を明らかにして、対策を立て優先順位の高いことから実行する
- 初めの目標が現実的でなかった場合、目標を再評価し、達成可能な範囲で再設定する
- 目標に向かっている途中で達成するのが難しいと感じたら、途中で見直しをする
- 目標が達成できなさそうな時は応援を呼ぶ
- 月単位の目標が未達でも、半期単位の目標に目を向けて業務に取り組んでいる
- 何回失敗してもできるまでやる折れない心でやる
- 同業者のつながりを大切に、仕事を切らさないようにする
- 次の時に出来なかった分も含めて進めるだけ
- 目標が達成できなかった場合は全体的に遅れて行くので、どこかで調整していく
- 目標が達成出来ない時は少し目標を下げてモチベーションを保つようにしている
- 切り替えて新たな目標を設定してレベルを下げる
- こんな時期もある。と言い聞かせ、気持ちを切り替える
- その時々で、イレギュラー的な事はあるので、目標を詰めすぎないように設定する
- その場合は潔くよく諦めることも選択に入れる
- お客様事情を説明して、納期を伸ばして貰う
- 元請と解決策を話しその目標をあきらめず次はどれほど効率的に確実に目標を達成できるかを考える
- 達成できなければ給料が下がるので貯蓄から切り崩す事になる

▼不動産業

- フィードバックが必要なので、原因を自分以外の方から聞く
- 物件情報など宣伝の方法を色々と考え実行する
- 打率3割で良いので、次々手順を整理しながら10回以上チャレンジして1から3回取れるようにする

▼WEBサービス業

- 仕方ないので売上を伸ばすために好きなときに働ける仕事の量を増やす
- 振り返りと分析、柔軟な目標の修正、計画の見直し
- 下方修正や見直し、PDCAをしっかりと回していく
- 自分の現在のスキルの見直し、そして難しいと思ったら早めに他力を頼れる状況を確保しておくこと
- 必ず次の目標設定に生かして気持ちを入れ替える
- 目標達成できなかった要因を分析し次に繋げるための対策をメンバーで話し合う
- リカバリープランの検討
- 達成できなくても仕方ないと思うようにしている
- 早期撤退や新規ジャンル開拓などフットワーク軽く対応していく
- 振り返りをしてミスや遅延への対策を考える
- 正しい目標に調整し、無理のない範囲で業務を遂行する

- 開発が滞ってしまった場合、先方に正直に伝え、スケジュールを見直せるように相談する
- しっかり振り返りを行い、フィードバックを行う
- 段階的な目標を設定する
- 目標未達成時は、原因分析を行い、改善点を見つけて次の戦略に反映させる

▼医療業・福祉業

- フィードバックをしっかりと行い改善点を見つける
- 誰かがカバーできるようにすることで穴埋めする
- 新規集客の見直し
- 顧客のリピート率アップ
- 経営コンサルタントや同業者同士の交流、相談
- 目標に対して数字を作り、数字に対して何ができなかったかをよく考えて、また次に生かす
- 無駄な時間を少なくして、有意義な時間を増やすこと
- ストレスフルな仕事の為、上手く行かない時にはレジリエンス力を磨く

▼専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 出来なかったことは仕方ないのでなぜできなかったのか振り返る
- 技術的な問題やリソースに不足がなかったか、プロジェクト管理が最適だったかなど具体的な原因を特定する
- PDCが大事で、プランの立て方が悪くなかったか、チェックする
- 目標設定の仕方の見直し、目標管理の見直しを行う

▼個人投資家

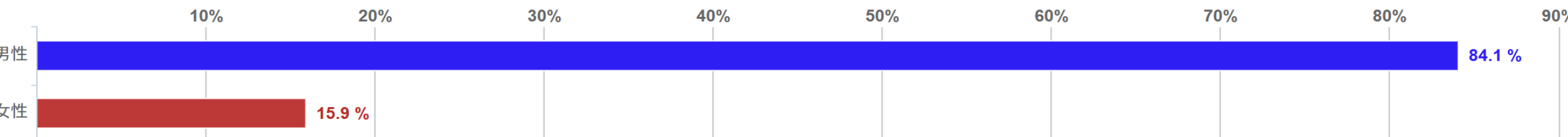
- 失敗の分析
- 計画の見直し
- 失敗は学びの機会
- 他に何が自分にとって幸福度を上げる事なのかを考え直す
- 収入の道をいくつか持てるようにして、不安を軽減するように対策しておく
- 翌週にさらにハードな目標を設定するようにする

▼その他

- 目標設定に無理はなかったか、経過に問題はなかったかなどを見直し、修正する
- 一喜一憂せずに目標達成できることを続ける
- 目標達成できなかった理由は何かを掘り下げる
- なぜ達成できなかったか分析して常に改善を行う
- 目標達成できなくても仕事を完全に失うわけではないので、楽観的になり、目標を再設定する
- 同業者間でフォロー体制を整える
- 今後収入面でどれほどの影響があるかを計算して奮い立たせる
- 目標達成できなかった真因を構造化してトップダウンで確認を行う
- 原因の確認と今後の対策を明確にして、同じことの繰り返しをしないようにする
- 既契約者からの紹介入手を行ったり、アプローチのアポを通常以上に行う
- 負債をおさえてできるだけリスクを回避
- 事業を辞める決断をすることが大事
- 週次ではダメでも月次、年次でカバーしていく
- 顧客に対しての自己アピール、老朽化している設備に対して更新の提案

本調査の回答者属性

▼性別



▼年齢

