

意思決定を加速させる 「ダッシュボード」の本質

視覚効果やデータ品質の前に問うべき
「要件定義」と「プロジェクト管理会計」

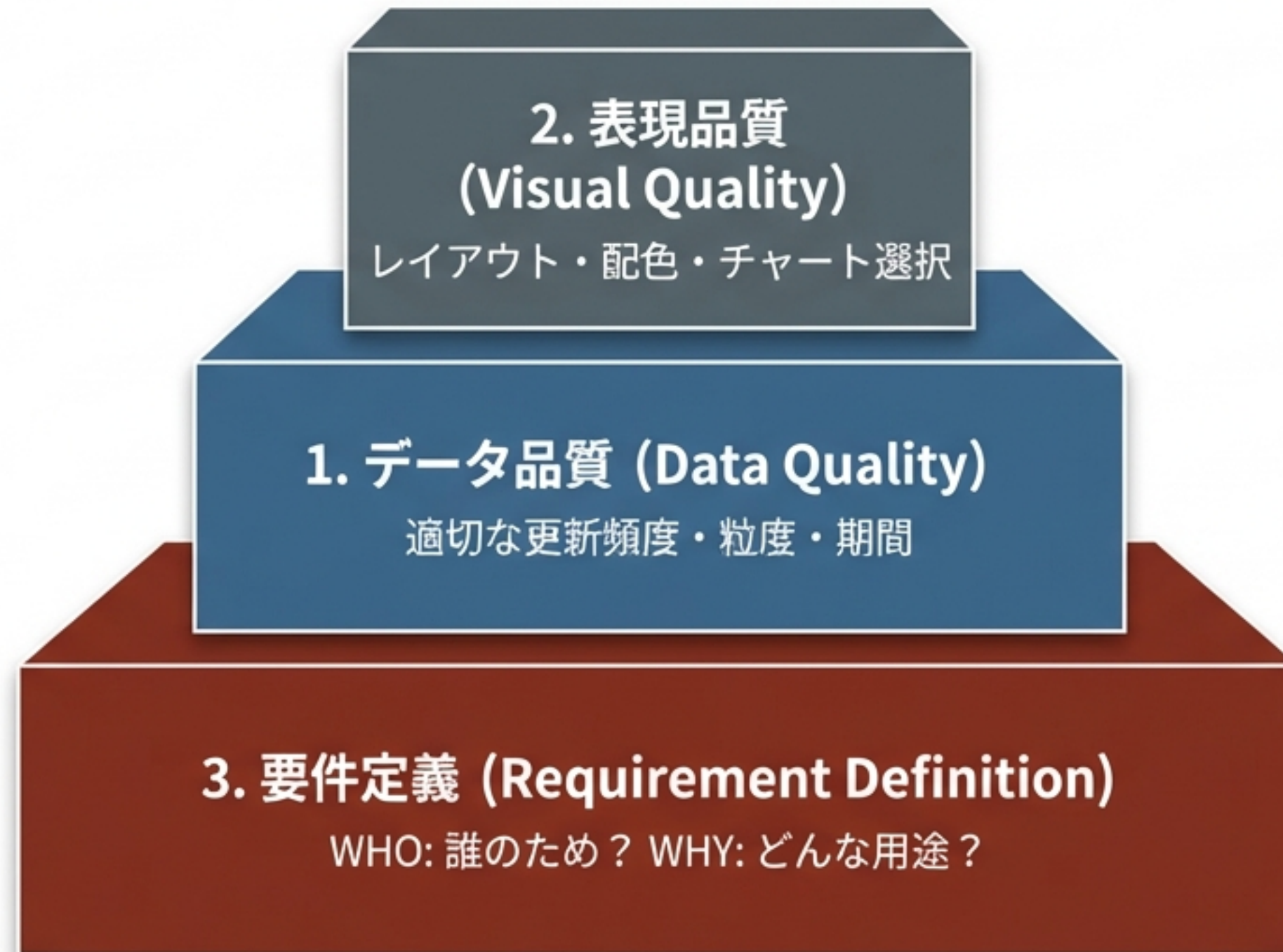
なぜ、多くのダッシュボードは使われないのか？



多くの現場でダッシュボードが形骸化する原因は、見た目の「デザイン」や「データ量」の問題ではありません。

最も重要なステップが欠落しているからです。

ダッシュボードの品質を決める「3つの階層」



最も重要：ここが曖昧だと、
上の2層（データ・表現）が
完璧でも失敗する。

「要件定義」の解像度が、成果を左右する

悪い例

「売上の状況を知りたい」



(データが曖昧でアクション不可)

良い例

「半導体不足で納期への影響を懸念しているSCM部門が、在庫調整や他社調達の判断をするために、進捗状況を確認したい」



(WHOとWHYが明確＝アクション可能)

誰が（WHO）、なぜ（WHY）見るのか。
この問いに具体的に答えられない限り、作成に着手してはいけません。

「アドホック分析」と「定常レポート」を混同してはいけない

アドホック分析



- ・目的：新たな知見の獲得
- ・データ：任意の時点で取得
- ・アクション：熟慮して判断

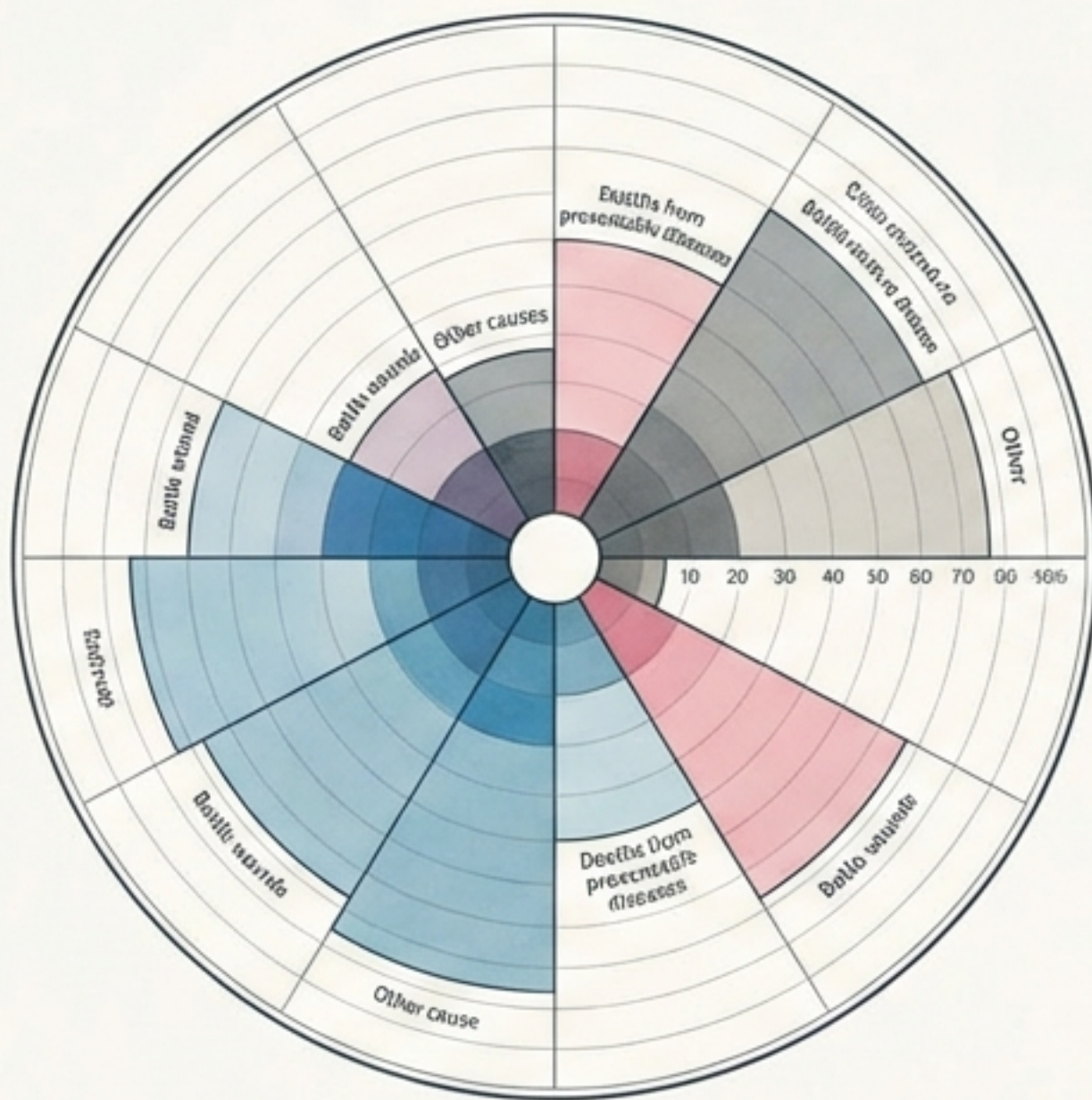
定常レポート



- ・目的：状況把握と異常検知
- ・データ：常時変化するデータ
- ・アクション：即断即決

目的が違えば、設計思想も全く異なります。

アドホック分析：問題を「発見」し、人を動かす



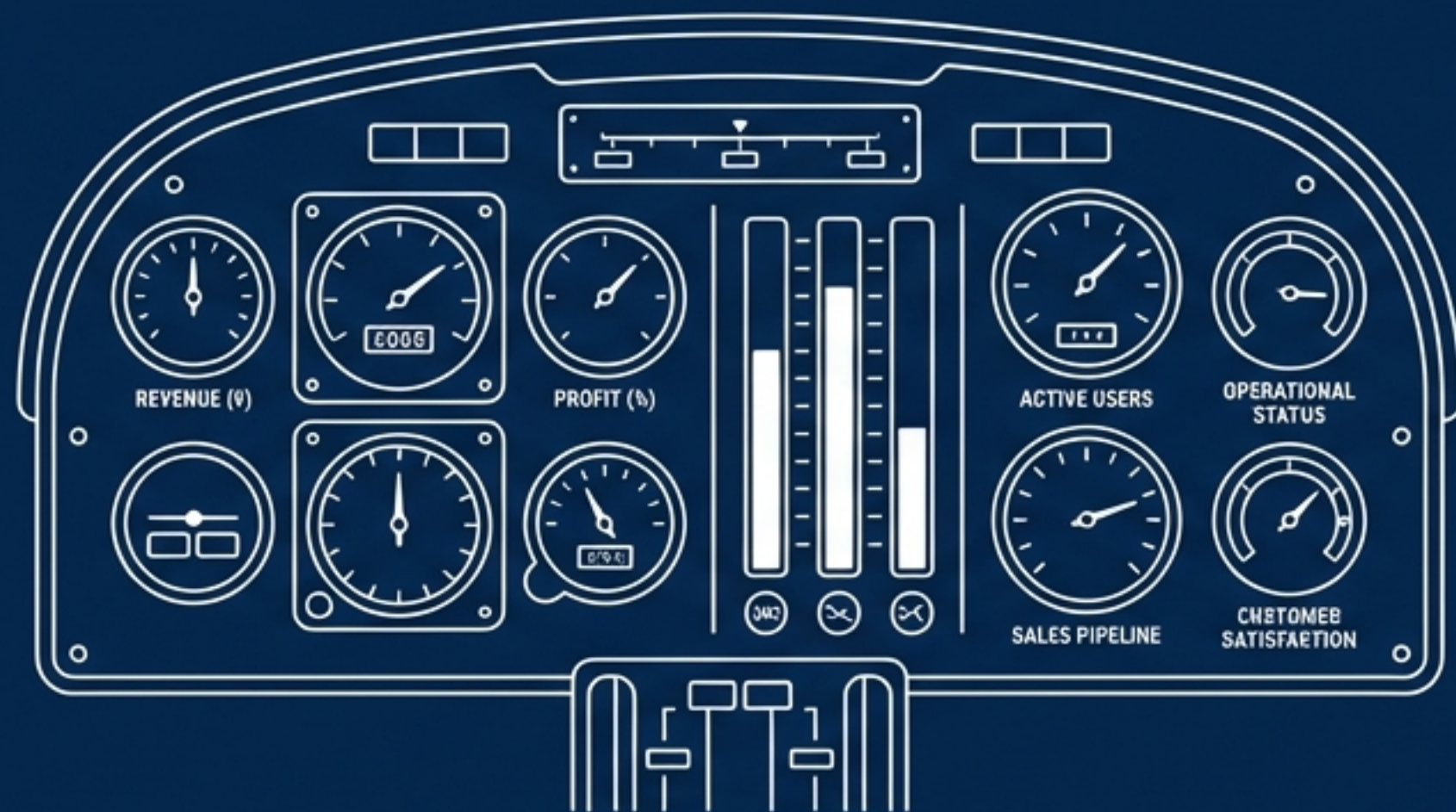
【事例：フローレンス・ナイチンゲール】

1854年のクリミア戦争で、死因の多くが戦闘ではなく衛生環境にあることを証明するためにデータを可視化。

データの力で軍上層部を説得し、死亡率を劇的に減少させた。

特定の問題に対し、深く分析を行い、ストーリーで説得するアプローチ。

定常レポート：コックピットのように「現在地」を瞬時に把握する



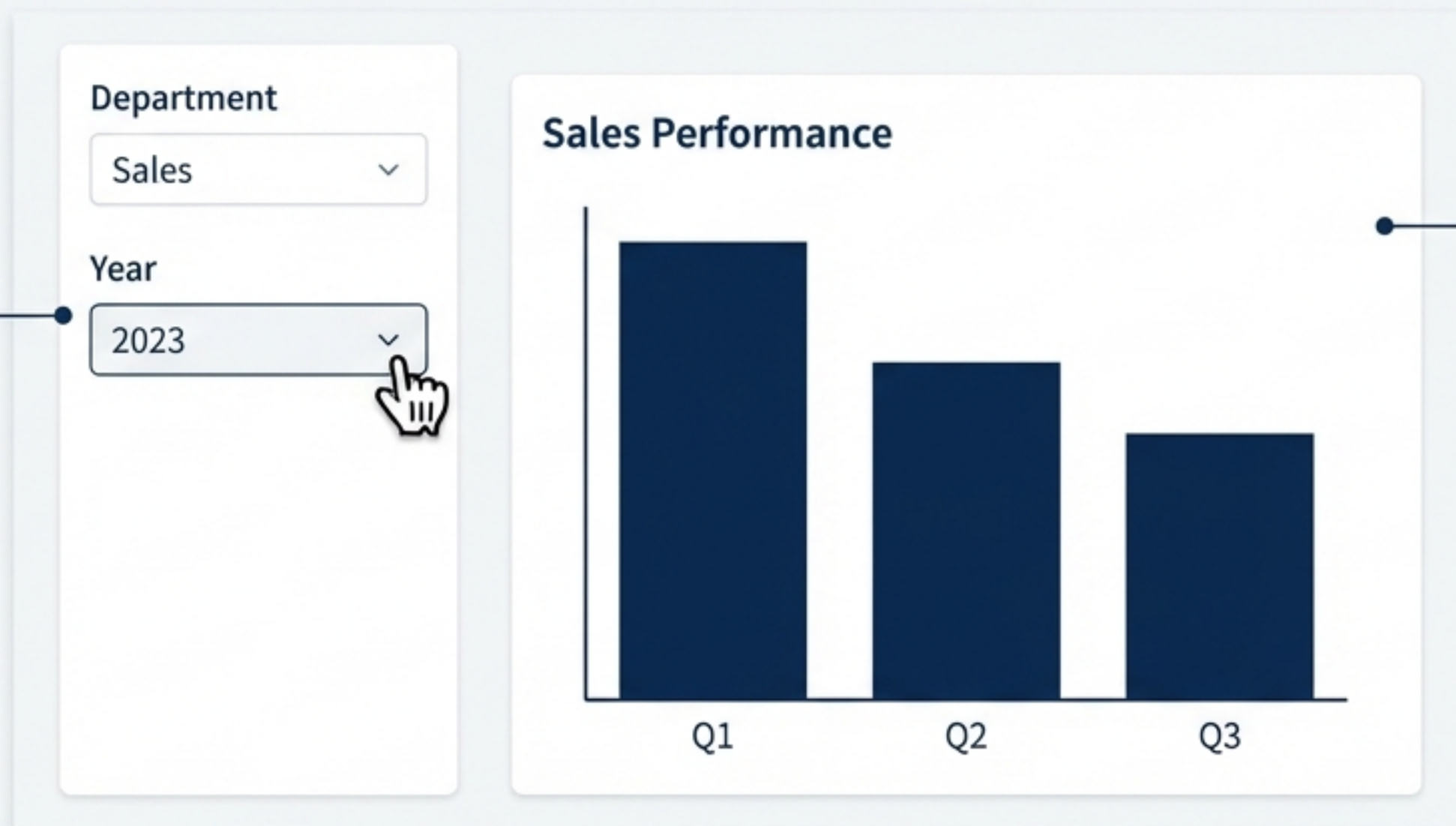
パイロットは、高度や燃料など「今、どうなっているか」を瞬時に読み取り、軌道修正を行います。

ビジネスにおいても、経営者やマネージャーが日々の業務進捗をリアルタイムで確認するための「不変のレイアウト」が必要です。

情報を羅列せず、インタラクションで「探索」させる

スライサー機能 (Filters)

10個のグラフを並べるのではなく、1つのグラフを切り替えて見せる。



Friendly Layout

スクロール不要。
一画面で完結させる。

「説明しなくても、使いながらなんとなくわかる」状態が理想のユーザビリティです。

理論を経営へ実装する：「プロジェクト管理会計」

財務会計
(Financial Accounting)

過去の記録 (Past)

経営管理
(Management)

未来の予測 (Future)

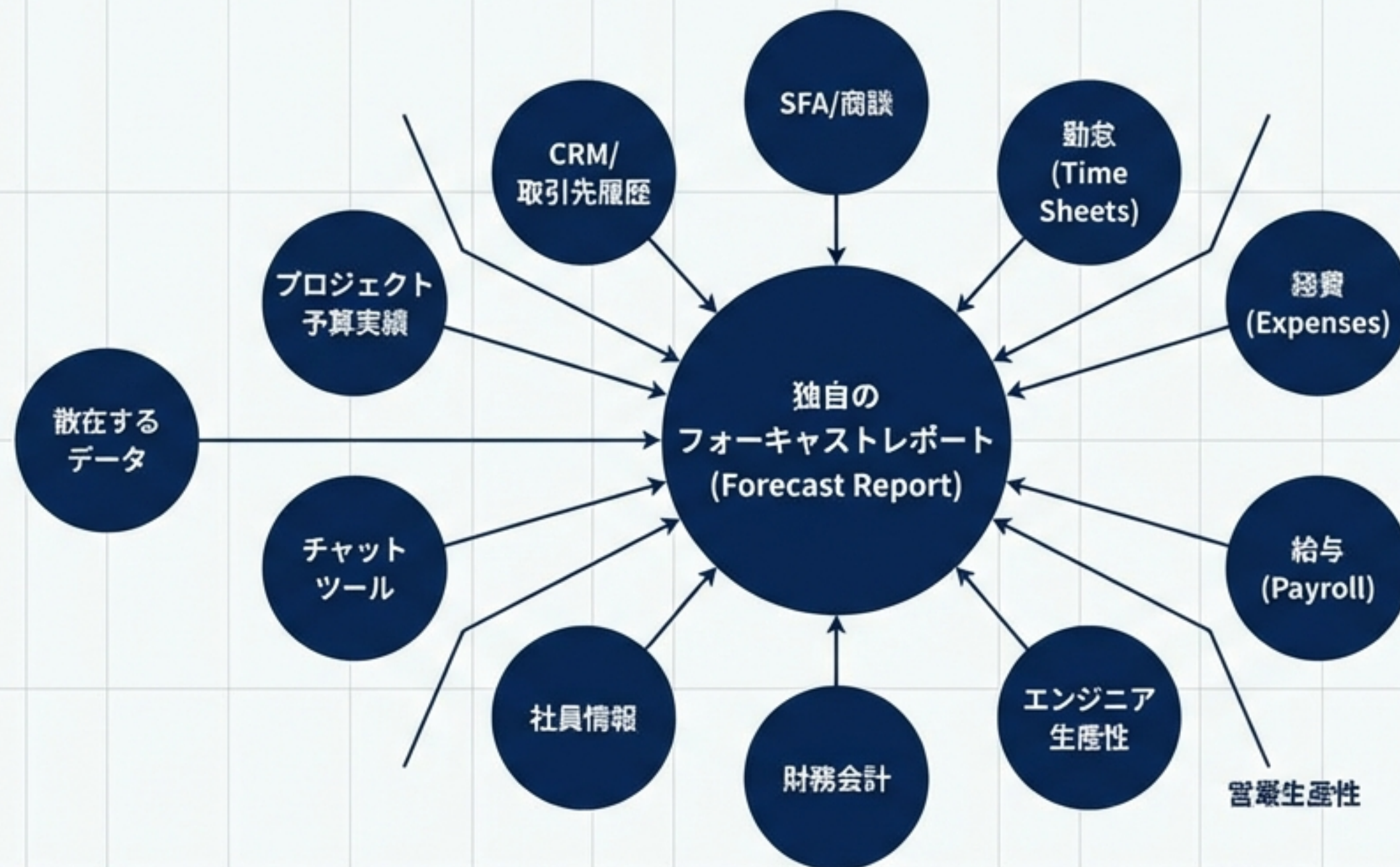


プロジェクト管理会計
(Project Management Accounting)

優れたダッシュボードの理論があっても、そこに流し込む「経営データ」がなければ意味がありません。

過去の結果と未来の予測（フォーキャスト）を統合し、プロジェクト単位で収支を管理します。

散在するデータを「未来予測」に変えるエコシステム



営業、人事、経理、現場。分断されたシステムを繋ぎ合わせ、プロジェクトごとの収支と未来を見える化します。

工業社会から「知識社会」へ。管理すべき指標が変わった



工業社会
(Industrial Society)
モノの大量生産を測定



知識社会
(Knowledge Society)
知識労働者の生産性を測定

コンサルタント、エンジニア、クリエイター。
見えにくい「プロジェクトごとの採算」を可視化し、組織を利益体質へ変革する「伝道師」として。

株式会社プロジェクト・イノベーション

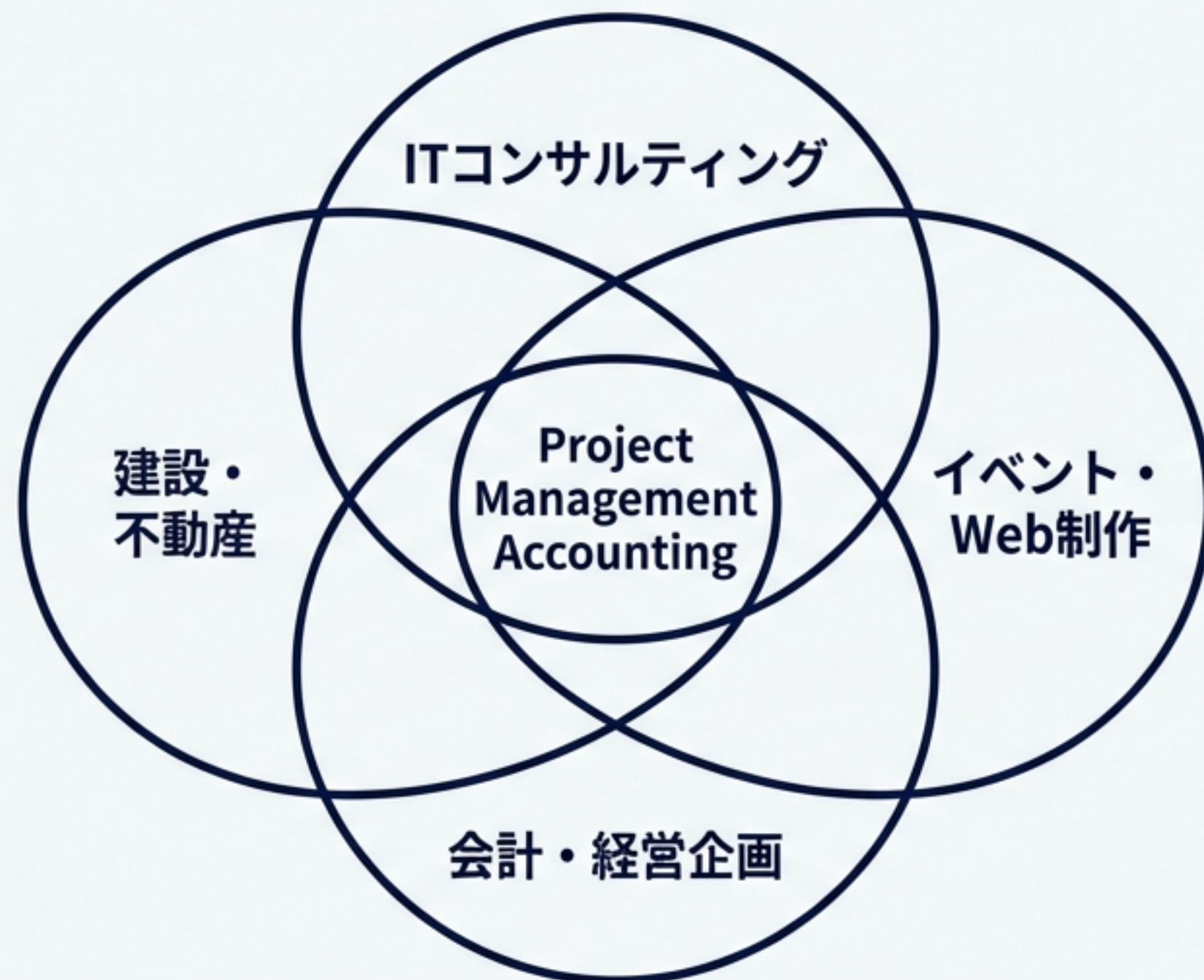
代表取締役CEO 古谷 幸治



- 1991年 朋友建設（財務部）にて和議（民事再生）を経験。建設・不動産の現場を知る。
- 2002年 エンプレックス（現SCSK）取締役CFO。上場準備とProject Budget Managementシステムを構築。
- 2010年 ホリプロ経営企画責任者。タレントブランドやTV通販事業をプロデュース。
- 2020年 株式会社プロジェクト・イノベーション設立。

プロジェクト管理会計士。200社以上のコンサルティング実績。

異業種を横断した「プロジェクト型ビジネス」の熟知



現場の肌感覚（建設・制作）と、緻密な計算ロジック（会計・IT）。
双方を理解しているからこそ、実効性のある管理会計の仕組みが構築できます。

経営の「視界」をクリアにするコンサルティング

- 1 事業別売上・粗利益分析
- 2 プロジェクト収支実績の可視化
- 3 フォーキャストレポート（未来予測）の構築
- 4 生産性分析レポート

正しい「要件定義」と「データ構造」で、迷いのない意思決定を。

株式会社プロジェクト・イノベーション（Project Innovation Co., Ltd.）