

経営目標を達成し、アフターコロナを勝ち抜くための KPI(重要業績評価指標)の効果的な活用の仕方

～経営計画や予算と実績の乖離を防止する！～

日時 令和3年9月8日(水)10:00～17:00 計6時間(1日間)

開催形式 オンライン受講専用(配信ツール:Zoomミーティング)

講師 株式会社ユニバーサル・ワイ・ネット 代表取締役 **井口 嘉則氏**

対象

- 経営企画部門のマネジャー・スタッフの方
- 管理部門のマネジャー・スタッフの方

**受講後
得られること**

- ①経営目標達成のために必要な「重要業績評価指標(KPI)」をわかりやすく解説いたします。
- ②事例・演習を通し、KPIでの効果的な活用・管理方法を修得していただきます。

講義項目

1. 重要業績評価指標(KPI)とは

- (1) 成果指標とプロセス指標
- (2) 目標達成の方程式を明らかにする
- (3) ブレークダウンの考え方
- (4) KPI例
- (5) 主要業界別 KPI例
- (6) アフターコロナの重要指標

(2) 部門・業務プロセスへの導入

- ①プロセスの分析
- ②成果目標設定
- ③プロセス目標設定 **演習**
- ④目標と方策のブレークダウン **演習**

2. 中期経営計画や予算の経営目標が達成できないのは？

- (1) 経営目標達成に影響を与える9つの要因
- (2) 経営目標が達成できる企業とできない企業の違い
- (3) 優秀従業員がやっていることを参考にする
- (4) 目標の設定方法を見直す
- (5) 目標達成に必要なこと

5. 機能部門のKPI設定と事例

(1) 機能部門のKPI事例とポイント

- ①営業部門
- ②研究開発部門
- ③生産部門
- ④購買・資材部門
- ⑤品質管理部門
- ⑥人事部門
- ⑦経理・財務部門
- ⑧情報システム部門
- ⑨物流部門

- (2) 代表的な目標設定方法
- (3) 評価可能な目標設定

3. KPI導入事例

- (1) 個別部門・業務プロセスへの導入
- (2) 企業全体への導入
- (3) バランス・スコアカードとしての導入

6. KPI管理の行い方

- (1) 時系列
中期、年度、半期、四半期
- (2) 中期経営計画の進捗管理
- (3) KPIと活動計画・計数計画の関係
- (4) 評価指標
- (5) 目標管理(MBO)との整合の取り方

4. KPI設定方法

- (1) 全社導入の場合
 - ①「見える化」の必要性
 - ②中期経営計画策定のフレームワーク
 - ③策定フロー
 - ④戦略マップ作成 **演習**
 - ⑤業績評価指標設定
 - ⑥ KPIとしての要件

7. まとめ

経営目標達成のためによりよいKPIの活用を

《講師派遣による「社内研修」も承っております。お気軽にお問い合わせ下さい。》

ご参加のおすすめ

中期経営計画や予算の経営目標が達成できない企業が多々あります。環境変化も要因の一つですが、それだけではなく、経営目標が売上高や利益率等の財務値に偏り、現状部門の活動やプロセスと繋がっていないということがあります。つまり、社内の各部門がどのようなパフォーマンスを上げたら経営目標が達成できるかにまでブレークダウンされていないことが問題なのです。

この問題を解決する方法として経営目標を各部門の業績評価指標 (KPI : Key Performance Indicator) にまで落とし込んでモニタリングするやり方があります。

例えば、営業はどれだけ新規開拓を行わなければならないのか、開発部門はどれだけ新商品を世に出さなければならないのか、生産部門はどれだけ生産性を上げなければならないのか、そうした部門の業務に合わせた目標に落とし込むことで、各部門で取り組まなければならないことが明らかになってきます。

本講座では、いろいろな業界、部門での KPI 設定例とその成果例をご紹介しながら、自社にどのように導入したらいいか、アフターコロナに役立つ KPI 指標は何か等、演習も取り入れながら具体的に解説します。

講師紹介

株式会社ユニバーサル・ワイ・ネット
代表取締役

井口 嘉則 氏

東京大学文学部社会学科卒。日産自動車にて情報システム部門、海外企画部門を経験し、中期計画・事業計画を担当する。シカゴ大学にて MBA 取得。1990 年より大手シンクタンクにて中小～大企業向けに幅広く経営コンサルティングを実施、10 年で 100 案件をこなす。その後 IT 系など複数のコンサルティング会社を経て、2008 年オフィス井口を設立。2009 年から株式会社ユニバーサル・ワイ・ネット代表取締役。現在は中期経営計画や新規事業の経営コンサルティングや企業向け研修を行いつつ、大学等でも教鞭を取っている。中央大学ビジネススクールで客員教授、立教大学経営学部等で兼任講師等を務めた。事業会社、コンサルティング会社双方での豊富な経験を生かした具体的で分かりやすい講義・ワークショップには定評がある。

<著書>

「マンガでやさしくわかる経営企画の仕事」「マンガでやさしくわかる中期経営計画の立て方・使い方」「これならわかるマンガで入門！新規事業のはじめ方」「マンガでやさしくわかる事業計画書」「ゼロから分かる事業計画書の作り方」「経営戦略のフレームワークが分かる」他、各カテゴリーでベストセラー多数

日 時 : 令和 3 年 9 月 8 日 (水) 10 : 00 ~ 17 : 00 (1 日 : 6 時間)

開催形式 : オンライン受講専用 (配信ツール : Zoom ミーティング)

参加料 :
(1 名につき)

	参加料	消費税等	合計
本会会員	30,000円	3,000円	33,000円
一般	35,000円	3,500円	38,500円

お申込みの流れ ①本会 HP の各セミナー詳細画面からお申し込みください。折り返し請求書・参加券をお送りいたします。

(下記申込欄をご記入の上、FAX でのお申し込みも可能です)

②開講の 3 営業日前を目途に、「受講用 URL」と「テキストデータ」を、登録いただいたメールアドレスへ送信します。

テキストデータは印刷してご利用ください。(テキストは製本版の郵送となる場合もございます)

③ Zoom ミーティングの視聴環境をご用意いただき、開始時刻までにご入場ください。

諸注意 : ●上記参加料は 1 名分です。1 名分のお申込みに対して複数名での視聴は固くお断りいたします。

録画・録音・資料複製につきましても、著作権保護のためお断りいたします。

●当日受講用 URL に入場されなかった場合、及び貴社の通信不具合等による視聴遅延・中断の場合も返金できかねます。恐れ入りますが予めご了承ください。

●領収書は「振込金受領書」をもって代えさせていただきますのでご了承ください。

●参加者が少数の場合、天災等においては、中止・延期させていただく場合がございます。

●同業者のお申込みは、お断りいたします。

受信環境について

①必要備品は、パソコン (推奨) もしくはタブレットです。イヤホンでの受講をおすすめいたします。

②受講者はカメラ・マイク不要 (任意) です。

キャンセルについて

キャンセルされる場合は下記へご連絡ください。

開講日の 5 営業日前からのキャンセル、またはテキスト発送後のキャンセルについては、参加料の 100%を申し受けます。また、当日までに連絡なくご欠席の場合も、100%のキャンセル料となりますので、予めご了承ください。

お問合せ先 : 一般社団法人 日本経営協会 中部本部 企画研修グループ (担当 / 五藤・中村)
〒461-0005 名古屋市中区東桜 1-13-3 NHK 名古屋放送センタービル 10F

TEL (052) 957-4172 (ダイヤルイン)

FAX (052) 952-7418

日本経営協会中部本部ホームページ <http://noma-chubu.jp/>

※お電話の問い合わせは、平日の 9 : 15 ~ 17 : 15 にお願います。

60017228

「KPI (重要業績評価指標) の効果的な活用の仕方」参加申込書

こちらの面をそのまま FAX して下さい。

R3/9.8

日本経営協会・中部本部 行 FAX (052)952-7418

年 月 日

(フリガナ) 団体名	TEL () -	ご派遣責任者 所属・役職名
(フリガナ) 所在地	FAX () -	ご氏名
参加者(フリガナ)	所属・役職名	(印)
		<通信欄>
参加者メールアドレス		

<注> 太わくの中をご記入下さい。電算処理の関係上、フリガナご派遣責任者名は必ずご記入下さい。No欄は記入不要です。

※参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①参加券や請求書の発送などの事務処理 ②セミナー運営 ③セミナーなど本会事業のご案内
お申込時点で趣旨にご同意いただいたものとさせていただきますので、予めご了承ください。

なお、③がご不要な場合は右記□にチェックしてください。

不要

地球にやさしい再生紙を使用しています。©