

経営目標を達成し、アフターコロナを勝ち抜く KPIの効果的な活用の仕方

□日時：2021年2月19日(金) 10:00~17:00 (6H)

□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

□会場：本会関西本部内 専用教室 (下記案内図参照)
大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル内

□主催：一般社団法人 日本経営協会

□開催にあたって

中期経営計画や予算の経営目標が達成できない企業では、経営目標が売上高や利益率等の財務値に偏り、社内の各部門がどのようなパフォーマンスを上げれば目標が達成できるかまで計画を落とし込めていない場合が多々あります。経営目標を各部門のKPIにまで落とし込んでモニタリングすることで、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といった、各部門の業務に合わせた取り組み目標を明らかにすることができます。

また、アフターコロナを勝ち抜くためにも、求められる仕事の成果を明らかにすることが、必要となってきます。

本セミナーでは、経営目標を達成するためのKPIの導入・活用手法について、様々な業界や部門での設定事例を紹介しながら学んでいただきます。自社へ導入する際の効果的なKPI設定・管理手法についても、複数の演習を交えて具体的に解説いたします。

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、大学等で教鞭を取っている。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>

「グループ連結経営戦略テキスト」「マンガでやさしくわかる中期経営計画の立て方・使い方」「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」「こうして会社は良くなった」他、各カテゴリーでベストセラー多数。

■ 申込要領 ■

参加料 (1名につき) :

	参加料	消費税	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

申込方法 :

- 裏面の参加申込書に必要事項を記入のうえ、FAX等にてお申込みください。
追って、請求書と参加券をご請求担当者までお送りいたします。
参加料は開催の3営業日前までに必ずお振込みください。
(経理処理の都合等にて遅れる場合にはご一報ください。)
- 領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
 - 開催3日前までに参加券が届かない場合は、恐れ入りますがご連絡ください。
 - 振込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。

WEBお申込みのご案内

本会ホームページからも、セミナーご参加のお申込みが可能です。お申込みが完了しましたら、ご確認メールをお送りいたします。

WEB お申込み の流れ

- 1 一般社団法人日本経営協会 ホームページ <https://www.noma.or.jp>
- 2 「セミナー/講座」を選択
- 3 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択
- 4 ご希望セミナーを検索
- 5 ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
- 6 お申込みをいただきますと、確認メールが届きます
- 7 お申込み完了

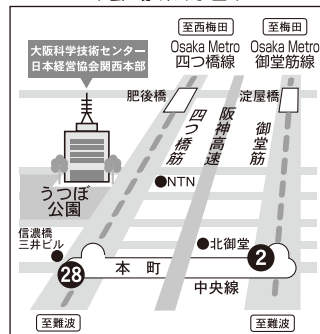
キャンセルについて :

開催日の3営業日前からは受講料(税込)の30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。なお、当日までにご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、あらかじめご了承ください。

その他 :

- 教材は当日お渡しいたします。
- ご参加者が定員を超えた場合や(講師と)同業の方からの申込みはお断りする場合があります。
- 録音・録画・写真撮影はお断りいたします。
- 受講中はパソコンのご使用をお控え願います。
- 参加者が少人数の場合、中止もしくは延期させていただく場合がございます。中止の場合は、ご入金いただいた参加料を全額返金いたします。

<会場案内図>



- 大阪方面よりお越しの場合
 - ▶四つ橋線「本町」駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
- 新大阪方面よりお越しの場合
 - ▶御堂筋線「本町」駅下車(2号出口)西へ徒歩8分
- なんば方面よりお越しの場合
 - ▶四つ橋線「本町」駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
 - ▶御堂筋線「本町」駅下車(2号出口)西へ徒歩8分

お申込・お問合せ先： 一般社団法人 日本経営協会 関西本部 企画研修グループ 担当：田中
〒550-0004 大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル5階 URL <https://www.noma.or.jp/kansai/>
TEL 06(6443)6962(ダイヤルイン) FAX 06(6441)4319 E-mail ksosaka@noma.or.jp

□プログラム□

1. KPI(重要業績評価指標)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) 主要業界別KPI例
- (5) 戦略課題のKPIとオペレーション課題のKPI
- (6) アフターコロナの重要指標

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) 優秀営業マン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

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

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
- (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】

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

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) 評価目標
- (5) 目標管理(MBO)との整合の取り方

7. まとめ

経営目標達成のためによりよいKPIの活用を

※出張研修も承っております。裏面のお申込先までお問い合わせ下さい。

(3.5)

FAX (06)6441-4319 一般社団法人 日本経営協会・関西本部企画研修グループ (田中) 宛

NOMA		「KPIの効果的な活用の仕方」参加申込書 (5280)		2021.2/19 33,000/38,500
(フリガナ) 会社名： 団体名	TEL () - FAX () -		業種：	資本金：
(フリガナ) (〒) 所在地：			ご派遣責任者：	
参加者氏名		所属・役職名	ご経験年数	●お支払い方法 } 通信欄 <input type="checkbox"/> 銀行振込 <input type="checkbox"/> その他
(フリガナ)			年 月	
(フリガナ)			年 月	
(フリガナ)			年 月	ご請求先 (ご担当)
※Eメールで本会セミナー情報をご案内いたしますので、アドレスをご記入ください。 []				(ご所属)

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・イベントなど本会事業のご案内 なお、②がご不要の場合は□にチェックしてください。—— □ 不要