

--	--	--	--

「経営目標を達成し、働き方改革を推進するための重要業績評価指標 (KPI) の設定と使い方」

～ 経営計画や予算と実績の乖離を防止する！～

日時 2020年7月14日(火) 10:00～17:00 (6H)

会場 東京・代々木・本会内セミナー室 (右図参照)
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972(直)

講師 株式会社ユニバーサル・ワイ・ネット **井口 嘉則氏**
代表取締役

対象 経営幹部、経営企画・社長室等の
ゼネラルスタッフの方々
事業企画・関係会社統括各スタッフの方々



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が多くあります。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、現業部門の活動やプロセスと繋がっていないことがあります。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のです。働き方改革が進まないのも、仕事の成果を明確化できていないことが一因です。

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、様々な業界、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、経験豊富なコンサルタントが演習も取り入れながら具体的に解説します。

参加料 [テキスト・資料代含む]	参加料	消費税	合計
日本経営協会会員 (1名)	30,000円	3,000円	33,000円
一般 (1名)	37,000円	3,700円	40,700円

■早割・複割について [最大4,400円(税込)割引]

- ・早割 (早期申込割引) お申込みされた講座のうち、開催日がお申込み日より2ヵ月以上先の講座について参加料を1講座1名あたり2,200円(税込)割引させていただきます。
- ・複割 (複数申込割引) 複数名のお申込みで、参加料を1名あたり2,200円(税込)割引いたします。(ただし、同時にお申込みの場合に限ります)

■申込・支払方法

参加申込書に必要事項をご記入のうえ、郵送又はFAXにてお申込みください。追って、振込口座名を記載した請求書と参加券をご派遣責任者(連絡担当者)までお送りします。不着の場合は必ず電話にて確認ください。参加料のお振込みは原則として請求書に記載されましたお支払期限までお願いいたします。

- 振り込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。また、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。
- 万一ご都合が悪くなった場合は代理の方がご出席ください。
- 教材は原則として当日会場にてお渡します。
- 参加者が少数の場合、天災の場合などにおいては中止・延期させて頂く場合があります。すでにお振込の場合は、全額返金させていただきます。
- 録音録画、撮影等は原則として出来ません。ご了承ください(特記の場合を除く)。

■キャンセルについて

開催日の3営業日前からは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、当日までに連絡が無く欠席の場合は、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。

■会員入会手続きについて

入会の詳細および特典については、ホームページの「会員検索/ご入会のご案内」をご参照ください。

■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 <http://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。ご希望のセミナー名をクリック。
- 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。

お申込み・お問合せ先 **一般社団法人 日本経営協会**
企画研修グループ ●担当: 池田
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8
TEL(03)3403-1972(直) FAX(03)3403-8417
E-mail:tms@noma.or.jp URL <http://www.noma.or.jp>

一般社団法人 日本経営協会 企画研修グループ 宛
FAX (03) 3403-8417

事務局 使用欄 No. _____
年 月 日

参加申込書		重要業績評価指標 (KPI) の設定と使い方		15113	2020.7/14 10:00開講 NOMA
企業(団体)名	フリガナ	TEL		<input type="checkbox"/> 会員 <input type="checkbox"/> 一般	(該当にレ印をつけて下さい)
所在地	〒	FAX		業 種	
				従業員数	名
参加者氏名		所属・役職		早・複割	メールアドレス
フリガナ				早・複	e-mail:
フリガナ				早・複	e-mail:
フリガナ				早・複	e-mail:
請求書・参加券送付先	フリガナ	所属・役職		メールアドレス	e-mail:

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・イベントなど本会セミナー(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
※今後eメールによるご案内も予定しています。ご希望の方は、ご記入ください。

プログラム内容

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) 戦略課題のKPIとオペレーション課題のKPI
- (7) 他の手法(MBO、OKR等)との違い

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〈演習〉
 - ⑥KPI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
- 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) 評価指標
- (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

左記プログラムは都合により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

講師プロフィール

株式会社ユニバーサル・ワイ・ネット 代表取締役 **井口 嘉則** (いぐち よしのり)氏

株式会社ユニバーサル・ワイ・ネット 代表取締役 オフィス井口 代表

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。中央大学ビジネススクール各員教授、立教大学経営学部兼任講師等を歴任。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。

著書に「マンガでやさしくわかる経営企画の仕事」「中期経営計画の立て方・使い方」「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。

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせ下さい。