

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

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客員教授、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。