

# SDGs・ESG経営に対応しつつ、経営計画の進捗管理を行うための 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** 2024年1月17日(水) 10:00~17:00 (6H)

**参加方法** ■会場参加：日本経営協会内専用教室（右図参照）

東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8

■オンライン参加：ZoomによるLive配信

**講 師** 株式会社ユニバーサル・ワイ・ネット いぐち よしのり 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

近年、いろいろな外部事業環境変化や内部・外部からの要請により、KPI（Key Performance Indicator：業績評価指標）の設定と運用が求められるようになっています。

1つ目としては、ROEやROIC等の経営目標を達成するためのより具体的な活動目標として、また2つ目としては、SDGsやESG経営に対応するための目標指標設定や運用管理のため、そして3つ目としては、コロナ禍で進んだリモートワークの増加により、仕事の成果を測る指標として、というようにKPIに対する様々なニーズが出て来ています。

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、CO<sub>2</sub>やゴミはどれだけ減らさなければならないのか等、各部門で求められることを指標・目標として設定して進捗管理することが求められています。

短期的にみると、それぞれ個別に対応することもできなくはありませんが、中長期的にみると、会社全体として、またはグループとして整合性を取って運用していく必要があります。

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（1名様）

※テキスト・資料代などを含みます。

◇日本経営協会会員（1名）：33,000円（税込）

◇一般（1名）：40,700円（税込）

## ■受講お申込み方法

下記「お申込みの流れ」を参照いただき、お申込みは開催日の5営業日前までにお願いいたします。

### [WEBからのお申込み方法]

①一般社団法人日本経営協会

ホームページ <https://www.noma.or.jp> から

②「セミナー／講座」を選択

③「セミナーを探す」よりカテゴリを選択

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

※テキスト・資料の送付先が、ご連絡先と異なる場合は「連絡事項」部分に送付先住所をご入力下さい。

⑥お申込みをいただきますと、確認メールが届きます

## ■参加料金お支払い方法

お申込み後、振込口座名を記載した請求書、参加券をご連絡担当者にお送りします。なお、開催3営業日前までに届かない場合は必ず電話にてご確認下さい。参加料のお振込みは原則として請求書に記載のお支払期限までにお願いします。

振込み手数料は貴社（団体）にてご負担下さい。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。

## ■オンライン参加について

### [セミナーで使用するテキスト・資料とご視聴について]

セミナーで使用するテキスト・資料類は、現物（紙）を送付する予定ですが、ダウンロードURLをメールでご案内する場合もございます。当日、視聴していただくためのURL及びID・パスワードは、別途担当からメールにてご派遣責任者（連絡担当者）宛てご連絡いたします。

## 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・オンライン開発グループ

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8

TEL (03) 3403-1891(直) FAX (03) 3403-1130

E-mail:tms@noma.or.jp URL <https://www.noma.or.jp>

### [オンラインセミナー受講上の注意事項について]

Zoomを用いて、会場の研修の様子をライブ中継いたします。Zoomに接続可能なパソコンまたはタブレット端末をご用意下さい。事前に各ストアから無料アプリをダウンロード（最新のバージョンに更新）して下さい。Zoom公式ホームページ: <https://zoom.us/>

セミナー動画の録音、録画、映像のスクリーンショット等は固くお断りしております。また自ら、又は第三者を通じて、テキストデータおよびセミナー動画の転載、複製、出版、放送、公衆送信その他著作権・知的財産権を侵害する一切の行為をしてはならないものとします。

セミナー参加に必要な通信環境、通信料等は、参加者のご負担となりますのであらかじめご了承下さい。

## ■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。

## ■キャンセルについて

お申込み後、やむを得ずキャンセルされる場合は必ず事前にご連絡下さい。開催日の3営業日前～前日のキャンセルは参加料の30%、開催当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。ただし、オンライン参加の場合は、セミナーテキスト・資料の到着後のキャンセルについては、参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。（セミナー1週間前程度から発送開始）

## ■その他

参加者が少数の場合、天災、その他の不可抗力の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。

# プログラム内容

## 1. SDGs・ESG経営が求められる背景

## 2. 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

## 3. 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

## 4. 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) SDGs・ESG関連指標

## 5. 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)

## 6. 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

## 7. 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

## 8. まとめ

経営目標達成のためによりよいKPIの活用を

### ご参加にあたってのお願い

◆オンライン参加可能講座です。

ビデオ・マイク付のPCで、ビデオONでご参加ください。(場面に応じて、ミュート解除でご参加いただきます。)

## 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 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。

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。