

# 目標管理制度(MBO)を成功させる 戦略的KPI(業績・プロセス)の設定実務

～ 管理職のためのワークショップ ～

《開催要領》

- 日 時● 2015年 3月 2日(月) 10:00～17:00
- 会 場● 企業研究会セミナールーム(東京:麹町5丁目)

講師 株式会社プロセス・ラボ 代表取締役 松浦 剛志 氏



**講師紹介**  
京都大学経済学部卒。東京銀行審査部にて企業再建を担当。その後グロービス(ビジネス教育、ベンチャー・キャピタル、人材事業)にてグループ全体の管理業務、アントレピア(ベンチャー・キャピタル)にて投資先子会社の業務プロセス設計・モニタリング業務に従事。02年人事、会計、総務を中心とする管理業務のコンサルティングとアウトソースを提供する会社、ウィルミッツを創業。06年業務プロセス・コンサルティング機能をウィルミッツから分社化し、プロセス・ラボを創業。業務現場、コンサルティング、アウトソースのそれぞれの経験から培った業務プロセスを理解・改善する実践的な手法を開発し研修・コンサルティングを提供している。

《開催にあたって》

戦略遂行のためのマネジメントツール・業績評価のための測定ツールとして、目標管理制度(MBO)は多くの企業でデファクトとなっています。しかし、目標管理制度は決して運用が簡単な手法ではありません。この手法においては、①上位組織の指針を下位組織に展開する(戦略展開)、②定量的に業績・プロセスを計る(指標化)の2点を上手に実践することが不可欠であり、同時に手法としての難所でもあります。この難所を克服し、目的に沿った運用に近づけるためには、一般的に会社でフォーマットとしてわたされる目標設定シートに不足を記載する方法はお勧めできません。戦略展開のためには、事業としての位置づけからスタートし、戦略連鎖を整理する必要があります。さらに、指標化においては、ルーチン(オペレーショナル)業務と企画・プロジェクト業務の全域のカバレッジの確認とバランスの取れた指標化が必要です。これらの思考プロセスをサブシートの記載を通して整理し、最終的な目標を目標設定シートに転記することで、説明可能で納得性の高い目標設定ができるようになります。ワークショップに参加される皆様の実務目標を、戦略と業務プロセスのコンサルタントとして活躍する松浦剛志氏がファシリテーションを通して完成へと導きます。

《申込書》一般社団法人 企業研究会 セミナー事務局宛 FAX:03-5215-0951

\*申込書をFAXでご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。  
\*申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

■受講料:1名(税込・昼食代含)

正会員 39,960円(本体価格 37,000円) 一般 44,280円(本体価格 41,000円)

141823-0105(※) 目標管理制度(MBO)を成功させる戦略的KPI(業績・プロセス)の設定実務			
ふりがな 会社名			
住 所	〒		
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 属	職 職	
E-mail			

■参加要領: 申込書はFAX、または下記担当者宛E-mailにてお送り下さい。当会ホームページからもお申込み頂けます。  
後日(開催日1週間～10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。  
※よくあるご質問(FAQ)は当会HPにてご確認ください。( [TOP] → [公開セミナー] → [よくあるご質問] )  
※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。  
■お申込・お問合わせ先: 企業研究会 公開セミナー事業グループ 担当/川守田 E-mail:kawamorita@bri.or.jp  
TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町 31M Tビル 2F

## 目標管理制度(MBO)を成功させる戦略的KPI(業績・プロセス)の設定実務

3/2  
(月)

10:00

- 1. 事業ポートフォリオの整理**
  - ・事業の切り出し(事業単位の意義とその理解)
  - ・事業拡大軸と資金バランス軸で自事業をプロットする(複数事業の共通ファンクション従事者は複数実施)(間接部門従事者は別課題)
- 2. 事業の戦略コンセプトの整理**
  - ・誰に、何を、どのように提供するのか?
  - ・競争優位の視点から特徴をまとめる(間接部門は社内顧客に対してまとめる)
- 3. 部・課(ファンクション)のミッション整理**
  - ・バリューチェーンによる全体像の把握(間接部門はファンクションをさらに細分化する)
  - ・自部門、自課のミッションを戦略コンセプトから整理
- 4. 目標を設定する**
  - (1) ミッションをアウトカムとアウトプットの因果関係により整理
  - (2) アウトカムとアウトプットの指標化(KPI設定)
  - (3) アウトプットの業務時間カバレッジを確認し、漏れを防ぐ
  - (4) アウトプットをコントロールする戦略・手段の立案とコントロール指標の設定
  - (5) And/Orの関係から戦略重要ポイントの可視化
  - (6) 目標設定シートへの転記(結果重視/プロセス重視の会社による記載ポイントの違い)(業績評価(査定)ツールとしての利用度合いと留意点)(能力開発・部下育成の考え方)(チャレンジ目標の考え方)(部下へのブレークダウン手法)

※時間の制約上、(3)以降は解説+Q&Aにて進めます

※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせて頂く場合がございます。  
※講師とご同業の方は、ご参加いただけない場合がございます。

17:00

裏面もご覧下さい! 一枚のパンフレットで 2種類のセミナーをご案内しております。