

# 『KPI経営』を成功させる コツとロードマップ

～ 経験豊富なコンサルタントと企業の実務家が、  
『KPI経営』を成功させる要諦を平易に解説 ～

《開催要領》

- 日 時● 2015年3月 26日(木) 13:30～17:00
- 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  
(※企業の実務家にもコントリビューターとしてご参加頂く予定です)



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》

通常の企業では、戦略を練り、目標にブレークダウンし、予算を設定し、新しい事業年度をスタートさせます。この一連のプランニングにおいてKPI、つまりビジネスの定量化手法は重要なキーワードになります。KPIを上手に活用した経営を「KPI経営」と呼ぶとき、「KPI経営」が未だ未成熟であったり更なる改善を必要とする企業は、東証一部上場の大企業であっても相当数あるようです。「事業戦略が各部門、個人々の行動に紐付かない」、「事業戦略に含まれる仮説の検証が進まない」、「目標達成率の評価に納得性が低い」などの問題に対して、解決のコツ、ならびに解決へのロードマップを提示するのが本セミナーです。  
本セミナーでは、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の講義のほか、KPI経営における経験豊富な実務家がコントリビューター(付加解説者)として皆様からのご質問にもお答えする予定です。

※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。

《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、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 34,560円(本体価格 32,000円) 一般 37,800円(本体価格 35,000円)

141785-0101(※) 『KPI経営』を成功させるコツとロードマップ			
ふりがな 会社名			
住 所	〒		
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 属 役 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31MTビル2F

## 『KPI経営』を成功させるコツとロードマップ

3/26  
(木)

13:30

1. KPI経営とは何か?
2. KPI経営が実現すること
  - (1) 戦略に沿って行動をやりきること
  - (2) 行動の結果をレビューし続けること
  - (3) レビューに従い戦略を変えること
3. KPI経営を成功させる要件
  - (1) 「作成すべき資料」を作成する
  - (2) 資料を作成し・使いこなすための能力を身につける
  - (3) KPI経営に駆り立てる動機付けの仕組みをつくる
4. 必要な資料
  - (1) 戦略マップ(事業企画と合意した変更しない方法論まで)
  - (2) KPI一覧と時系列目標値
  - (3) 施策一覧(部門で可変的に取り組みを変えてよい部分)
  - (4) 目標設定シート(MBOシート)
5. 必要な能力
  - (1) アカウンタビリティのベースとなる論理思考力
  - (2) 因果関係をおさえ、ブレークスルーを実現する問題解決力
  - (3) 結果にコミットし、人を巻き込み、利害調整をはかるリーダーシップ
  - (4) 人を育て、正当に評価するアセスメント力
6. 仕組み
  - (1) ストレートなインセンティブ: 動機付けと紐づく人事制度
  - (2) 仲間意識と尊敬を醸成する仕組みと文化: 表彰などで共有(表出)
  - (3) 達成感と成長感をサポートする仕組みと文化: 前向きな文化・人材育成マップ
  - (4) 毎月1項目の人材成長支援体制
  - (5) 現場発のプレゼンの場
7. KPI経営～成功までのロードマップ～
  - (1) 事業ポートフォリオの再考
  - (2) 事業戦略の骨子の整理: 見える化: 操縦かんの握り方(事業の要所を整理する)
  - (3) 売上の部分を踏み込んで、短期的にPDSできるように設定するところからスタート
  - (4) 現場を巻き込んだPDSスタイルの確立
  - (5) 人材育成のわが社マップ
  - (6) 人事制度インセンティブ修正

※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせていただきます。

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。