

現場のマネジメント力を高めるための

仕事のパフォーマンスを定量化する『KPI』の実践的な設定手法

～参加対象：企画部や人事部などで目標設定や予算編成に関わっている方、
および、事業部門の部課長などマネジメント職にある方～

《開催要領》

- 日 時● 2016年3月2日(水) 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》

計れるものしかコントロールすることはできません。業務を主体的にコントロールしようとするならば、計ることを避けて通れません。にもかかわらず、KPI設定手法の理解と実践に対して、正面から取り組むことを避けてきた感が否めません。営業の売上、製造工程の定量化は可能だが、それ以外の業務パフォーマンスを定量的に把握することが困難だと、現場のマネジメントは頻りに訴え続けてきました。しかし、目標設定を管理する経営企画部門や人事部門では、目標設定時の「SMART」などを伝えるだけで、実践的な手法を示すことがなかったのではないのでしょうか。営業職以外のホワイトカラーの仕事のパフォーマンスが、KPIの蚊帳の外におかれてしまいませんか？今こそ、本気で計ることに取り組みましょう。研修では、ケースを使い実践的な手法にチャレンジします。後半の「現場課題」では自分や自社の業務パフォーマンスの計測を、実際に考えるためのワークショップです。講師が、参加者一人ひとりをフォローし、有効で実践的なKPI設定をサポートします。

※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。

《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に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)

151832-0101(※) 仕事のパフォーマンスを定量化する『KPI』の実践的な設定手法			
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M-SQUARE 2F

仕事のパフォーマンスを定量化する『KPI』の実践的な設定手法

3/2
(水)

10:00

- 業務のパフォーマンス・目標を考える
 - KPIは企業の目標達成と不可分
 - 目標とは指標(KPI)に目標値を与えること
 - 企業の究極の目標は経営理念
 - 経営理念から経営戦略への展開
 - 経営戦略と目標の関係
 - 目標を作る手順
- 目標の作り方
 - 戦略を戦略マップにする
 - 戦略文書に沿ってKSFを因果関係で整理する
 - BSCの4つの階層にとらわれすぎない
 - 戦略マップを指標にする
 - 計りやすいものではなく、如何に計るかを考える
 - 略せないか？(サンプリング・抜き打ち・定点観計など)
 - 代替できないか？(似たもの・同時に起きることなど)
 - 感覚値を使えないか？(みんなの意見は案外正しい)
 - 指標に目標値を与える
 - まずは大きなストーリー感をもつ
 - 制約条件からいれ込む

3. 目標設定の実践演習

【ケース】温泉旅館を再建せよ

*戦略文書に基づき、目標までブレークダウンする

4. 目標の部門・個人へのブレークダウン

- 戦略マップのKSFを分担する
- KSFを更なる部門戦略マップにブレークダウンする
- 指標の測定手段を決める
- 指標に目標値を与える

5. 【参考】戦略を明確化していないときの考え方

- アウトカムとアウトプットの定義
- アウトプットの優先順位と過不足検証
- 戦略マップ化→KSFの指標化→指標の目標値化

6. 現場課題

※自分や自社の業務パフォーマンスの測定を実際に考えるためのワークショップです。

※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。

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。