

KPIマネジメントの コンサルティング

Hiro Business Solutions

<http://www.hbs.gr.jp/>

当資料は、下記のような検討ポイントを有する企業とディスカッションを行うに際し
KPIマネジメントに関する汎用的な内容をまとめたものです。

検討ポイント

- ✓ バランススコアカードの導入を検討したい
- ✓ 目標管理制度（MBO）を導入を検討したい
- ✓ KPIへの落とし込みがうまくいかない
- ✓ 重要成功要因（CSF、KFS、KSF）がよくわからない
- ✓ 予算を達成できる基盤作りを行いたい



例えば、サッカーの得点（KGI）が目標として
何点とれたかとの結果の議論だけでなく



結果を誘導できるような
プロセス上の指標（KPI）を設定すべき

- ✓シュートは何本打ったか
- ✓ボールの支配率はどうか
- ✓コーナーキックは何回か

自然と結果が伴ってくるもの

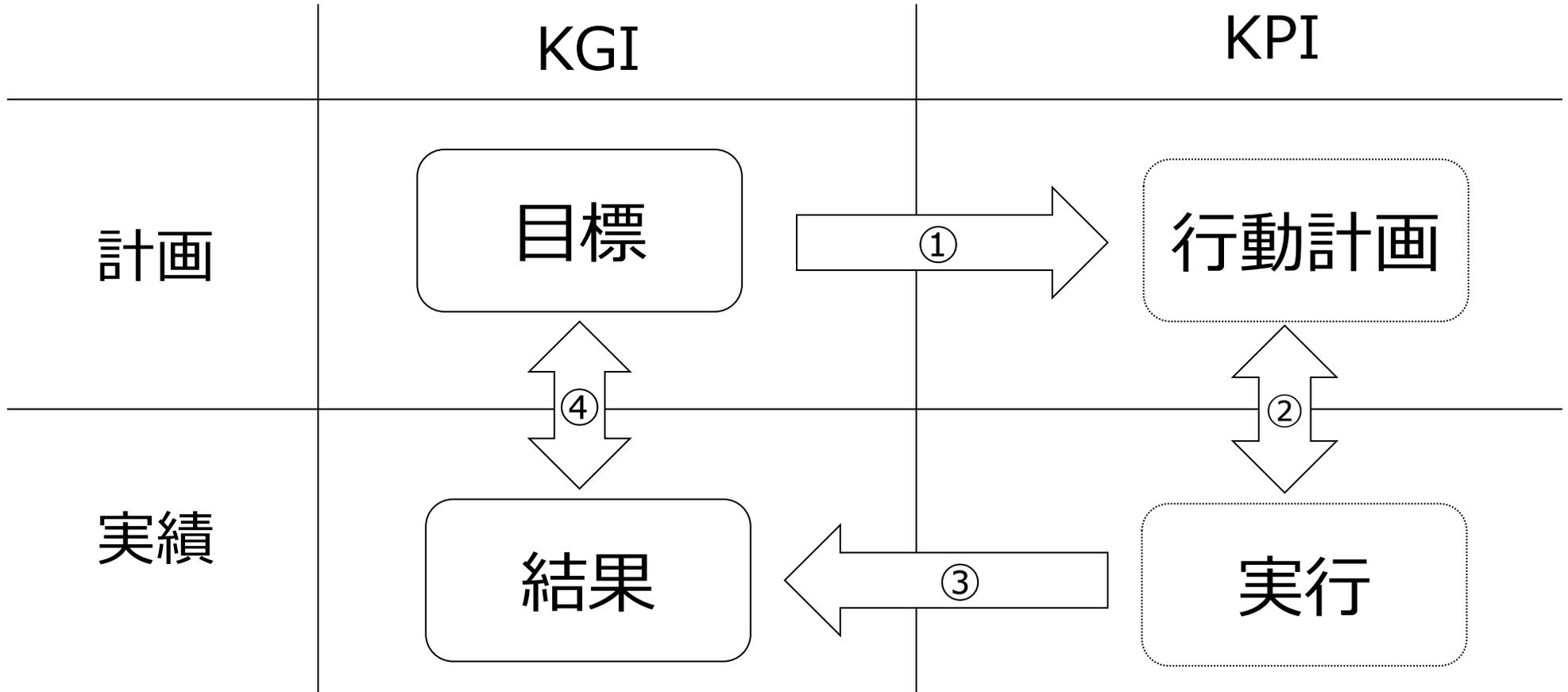
2 - 0 で勝つとの目標の結果、1 - 1 の引き分けでした。

どのような反省をしますか？

結果からの「たられば」の議論ばかりしてませんか？

KPIは聞いたことあってもKGIは聞いたことがない。

こういう方は何人いらっしゃいますか？



- ① 目標から行動計画に落とし込む
- ② 行動計画に沿って実行する
- ③ 実行すると結果が表れる
- ④ 当初の目標と比較し、次期へのフィードバックを行う

売上と利益目標を達成するために

思いつきや属人的に施策を考えてませんか



売上を増やすためには

〇〇を達成するために

□□のためには

△△のためには

〇〇 が必要

□□ が必要

△△ が必要

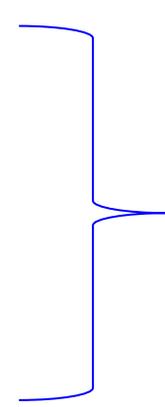
×× が必要

〇〇が戦略目標

□□がKPI (ミニKGI)

△△がKPI

××がアクションプラン



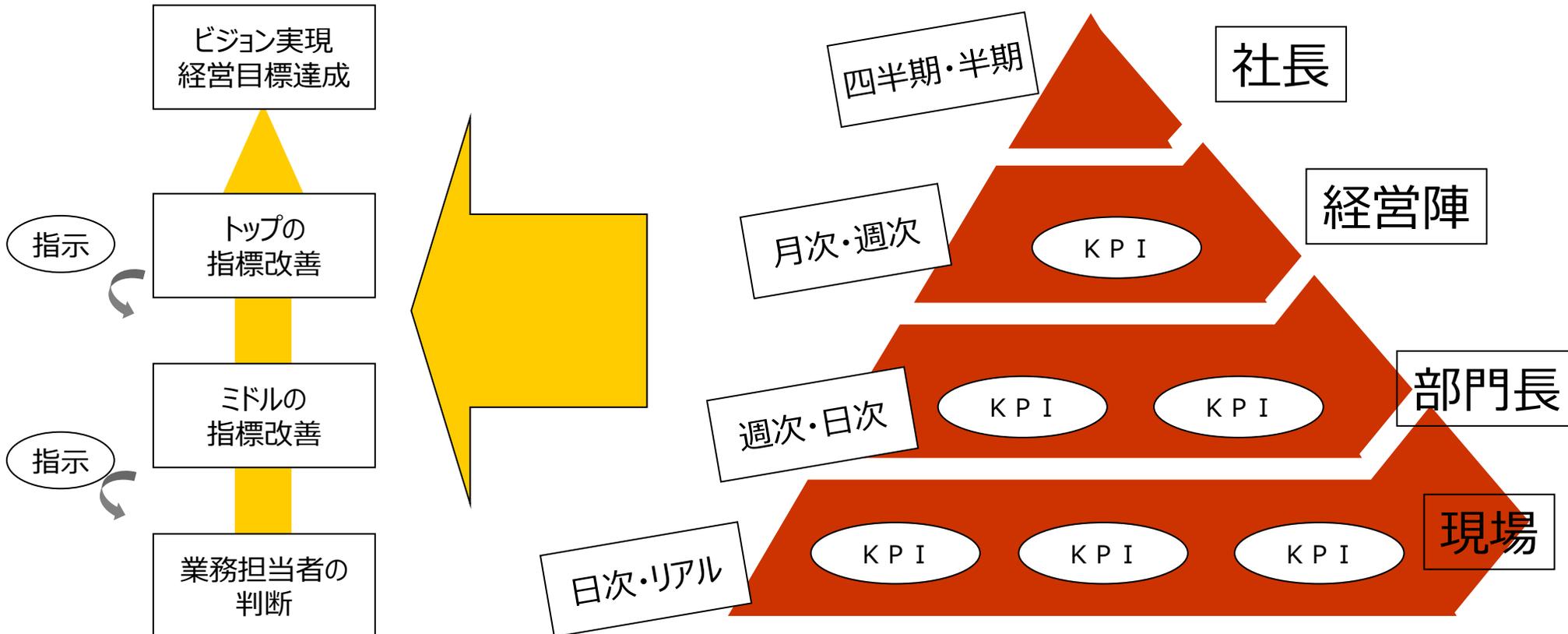
売上を伸ばすために短絡的に××だけを考えたり行動したりするのでなく

競合会社と差別化するための戦略目標「〇〇」をたてることが重要

KPIは「Key Process Indicator」と読み替えよう

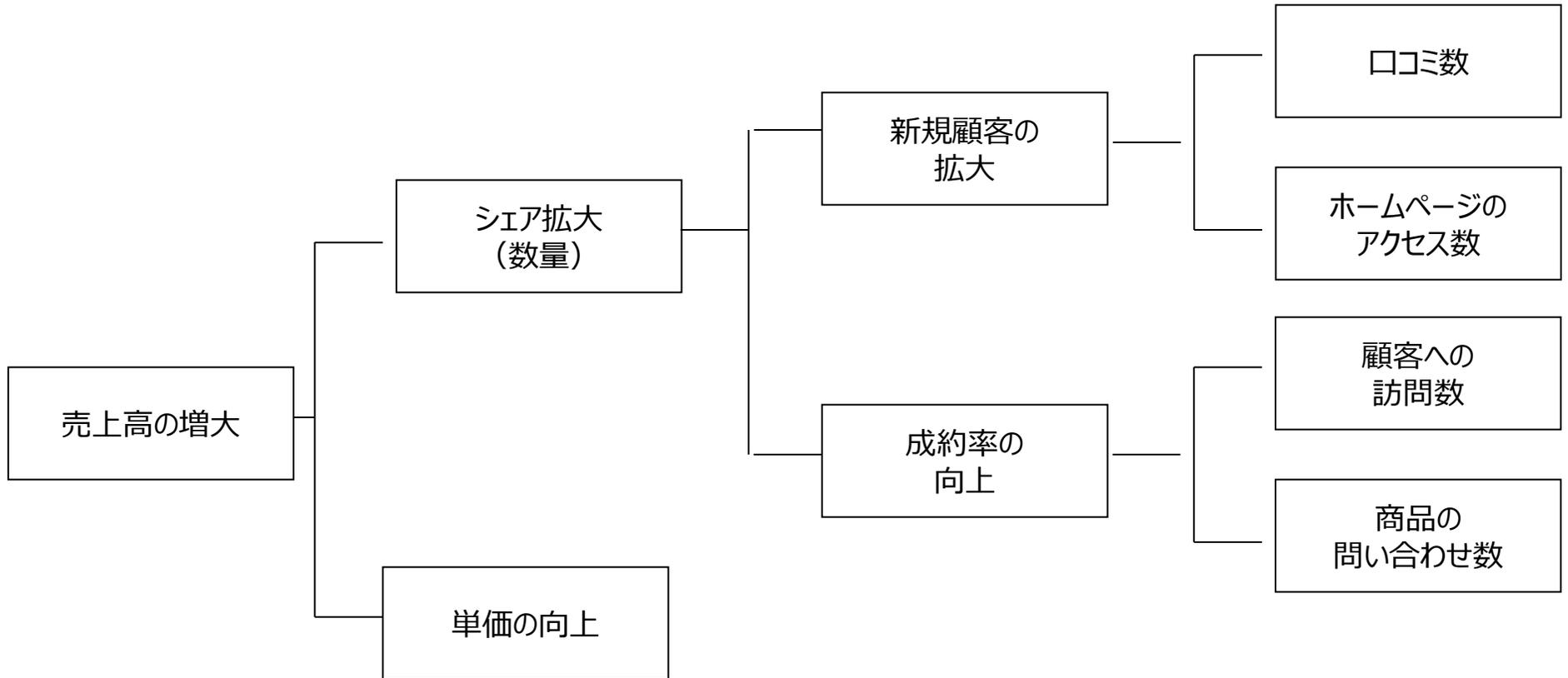
K P I は以下のことを通じて、経営戦略を現場に落とし込む役割を持ちます

- ① 経営指標を向上させるための事業レベル施策・定義・実行
- ② 事業レベル施策の達成度を管理するための事業K P I の設定
- ③ 事業K P I を向上させるための部門レベルの施策の定義・実行と、その達成度管理



KGI

このレベルで考える
KPI(階層化することによって行動が具体的になる)





当書の内容にご関心がある場合
お気軽にご連絡ください。
全国どこでも伺います。

サービスの詳細、
セミナー情報などは
ホームページをご覧ください

TEL : 03(6715)0456

〒107-0062
東京都港区2-2-15
ウィン青山942

Hiro Business Solutions 株式会社

URL : <http://www.hbs.gr.jp/>

Mail : info@hbs.gr.jp