

KPI／重要業績管理指標の設定と活用のトレーニングサービス

(KPI:Key Performance Indicators)

(BSC:Balanced Scorecard)

KPIや業績管理指標の設定と活用について、下記のような悩みはないでしょうか？

- ▶ 業績向上等につながるKPIが設定されているかどうか疑わしい。
- ▶ 何のためのKPIを設定・活用するのかについて、管理者・現場に浸透しているかどうか不安がある。
- ▶ 形式的になりがち、ないしは多く設定されすぎ。本当に見るべき指標がなにかが不明確である。
- ▶ それなりに指標は設定されているが、日々のマネジメントの中で有効に活用されているとは言い難い。

問題の核

KPIの設定段階

- 目的・狙いについての教育不足
- BSCやKPIの考え方についての教育不足
- プロセス指標(*)の検討・設定が不足
(*)成果をあげるための重要成功要因
- KPIの妥当性のチェックがないまま導入

KPIの活用段階

- KPIに基づく分析や振り返り活動が不十分
 - × 成果とプロセスの相関関係の検討
 - × プロセス指標の未実行の要因整理
 - × 指標の見直し、次期の計画への反映
- PDCAへの組み込みや見える化の仕組みが不十分

弊社では同分野での豊富な経験・知識を基に、
KPIの活用強化による業務改革・組織強化の成果向上をサポートしています

KPI 導入時研修

- バランスト・スコアカード／戦略マップ研修
 - － 事業別BSC／全社BSCの作成研修
 - － 機能部門別戦略マップの作成研修
- KPI作成研修
 - － KPIの設定・活用の考え方・事例研修
 - － 部門別・管理者別のKPI作成研修
 - － KPIの妥当性・整合性レビュー
- 経営幹部向け BSC・KPIセミナー

KPI 活用ブラッシュアップ研修

- KPIの活用研修
 - － KPI活用における管理者の役割研修
(PDCA、部門内コミュニケーション等)
 - － KPIによる業務振り返り研修
(実行状況、未達原因、KPI見直し等)
- KPIに基づく改革施策の検討研修
(製販連携、営業拡販、納期改善等のテーマ別)
- 経営幹部向け KPIの経営への活用セミナー

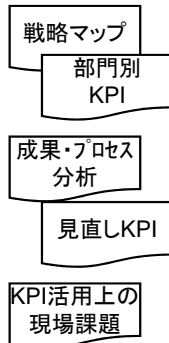
KPI関連のコンサルティング

- KPIのマネジメントサイクルの設計・導入
 - － KPIの自社のPDCAにおける位置づけ整理
 - － 運用ルール・体制・管理帳票等の設計
 - － ITツールの活用方法・活用方針の検討
 - － KPIの妥当性・整合性レビュー

研修等によるご支援と効果

プログラム・ステップ

1. 貴社ニーズ確認と研修コンテンツ等のカスタマイズ
(標準コンテンツに、貴社の課題・組織風土を加味)
2. KPI/BSCの導入研修の実施
- 事業別研修・セッション(例: 半日×3回)
- 部門別研修・セッション(例: 各部門2時間×2回)
3. 振り返り/ブラッシュアップ研修
- 部門別研修・セッション(例: 各部門2時間×1回)
4. 経営幹部報告



成果物・効果

- 戦略課題・重要課題の可視化
- 事業・部門の成果目標の整理
- 成果目標達成の重要成功要因の整理
- 実績としての成果と次期以降の改善課題
- 重要成功要因・重要活動の確認・見直し
- 管理者のマネジメントスキル向上
- ライン・現場の実状・ボトルネックの追加認識

KPI/BSCに関連する主なご支援実績

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ・ 全社(グローバル)でのKPIマネジメント体系の設計と導入・定着支援 ・ BSCを活用した事業別戦略課題整理とKPI設定支援 ・ 管理・間接部門のKPIと重要業務の可視化の仕組み作りと定着支援 ・ KPIマネジメント・BSCの導入・浸透・定着ツールの開発支援 ・ KPIマネジメントの浸透・定着の振り返り活動の企画・実行支援 ・ 経営課題整理と最適KPI設定のためのワークショップの企画・運営支援 ・ バランスドスコアカードによる経営課題の整理(研修形式・ワークセッション形式) ・ KPI設定・導入研修、KPIの振り返り・ブラッシュアップ研修 | <ul style="list-style-type: none"> 自動車メーカー 消費財メーカー 輸送機メーカー 電機メーカー他 消費財メーカー他 サービス業他 多数 多数 |
|--|--|

(アットストリーム著の参考書籍)

- ・ 「KPIで必ず成果を出す目標達成の技術」 出版社: 日本能率協会マネジメントセンター
- ・ 「経営の突破力 現場の達成力 ~経営と現場を結ぶ4つの実践手法~」 出版社: 日本能率協会コンサルティング
- ・ 「提案力を高めるアプローチ - バランスド・スコアカードを活用して、経営課題でシステムを語ろう」 出版社: 日刊工業新聞社

アットストリームのご紹介

【沿革】

- ・ 2001年7月 新しいスタイルのコンサルティングを实践すべく、アーサーアンダーセン ビジネスコンサルティング部門(当時)のパートナー、マネジャーが中心となり設立
- ・ 2007年6月 株式会社アットストリームに社名変更(旧:アットストリームコンサルティング(株))

【事務所所在地】

- ・ 東京(京橋)、大阪(淀屋橋)、名古屋(名駅)、広島(広島駅新幹線口)

【資本金】 1950万円

【代表者】

代表取締役 大工舎 宏(Hiroshi Daikuya)

【URL】 www.atstream.co.jp

【問い合わせ】

info@atstream.co.jp

それぞれの分野の専門性を有する人材が融合してプロジェクトを編成し、

経営課題の解決を、企画立案から実行・定着まで支援する点がアットストリームの特徴です。

2017年1月現在、28名のコンサルタントが在籍しています。

