

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

- バランスド・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

成果物・効果

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



- 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

- ・ 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

- 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

(アットストリーム発刊の参考書籍)

- ・ 「事業計画を実現するKPIマネジメントの実務 ～PDCAを回す目標必達の技術」
- ・ 「KPIで必ず成果を出す目標達成の技術 ～計画をプロセスで管理する基本手順と実践ポイント」
- ・ 「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～」

アットストリームパートナーズ合同会社のご紹介

【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))
- ・ 2018年7月 株式会社アットストリームを持株会社として、事業会社2社(アットストリームコンサルティング株式会社、アットストリームパートナーズ合同会社)へ分社化し、3社体制でスタート

【資本金】 2,000万円 【事務所所在地】 東京、大阪、名古屋、広島

【URL】 www.atstream.co.jp 【問い合わせ】 query@atstream.co.jp

【代表者】

理事長/代表パートナー 中平 将仁
代表パートナー 大工 舎 宏
パートナー 川上 徹/杉原 健史

アットストリームグループは、各分野の専門知識と豊富な経験を有する人材が融合してチームを編成し、

経営課題の解決を、企画から実行・定着まで支援する点が特徴です。

現在グループ全体で約45名のプロフェッショナルが在籍しています。

