

# 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)

- ・ 「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」
- ・ 「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」
- ・ 「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

アドバイザー型コンサルティングに対応した事業運営

“個”の専門性を極めるコンサルタントが、お客様の変革の取組みの各局面に於いて、  
新たな概念や深い洞察、より良い進め方、失敗を防ぐ経験値などを提供。  
お客様のニーズ・実情に合わせた柔軟なご支援と成果の実現を約束します。

### 【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
- ・ 2018年7月 株式会社アットストリームを持株会社と事業会社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社体制でアットストリームグループをスタート

### 【事務所所在地】

- ・ 東京(京橋)、大阪(淀屋橋)、名古屋(錦)、広島(大手町)

### 【アットストリームパートナーズ合同会社】

- ・ 代表パートナー 理事長 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

【URL】 [www.atstream.co.jp](http://www.atstream.co.jp)

【問い合わせ】 [query@atstream.co.jp](mailto:query@atstream.co.jp)

