

# KPI活動推進プログラム

「いくら数値目標を決めても達成されただめしがない・・・」  
 「厳しい、厳しいがログセになって、達成できない言い訳ばかり・・・」  
 「達成できないのは、やる気と執念が足りないからだ・・・」

油断できない経済環境が続く中、思うようにならない現状を嘆いているだけでは事態は変わりません。限られた経営資源をもっと有効に活用し、自社の経営目標を達成に導く方法はないだろうか、と頭を悩ませている経営者・リーダーは多いと思います。その声にお応えして、弊社は昨年『KPI活動推進プログラム』を開発いたしました。

KPI（Key Performance Indicator）とは、**主要業績評価指標**のことです。全社目標や部署目標を明らかにするためには、何らかの基準が必要になります。その基準の核となるものがKPIです。

各部署の重点目標達成のためのKPIを設定し、達成に至るプロセスを厳密にマネジメントすること、すなわちこの活動を推進し、指標をクリアすることで、最終的には全社目標の達成につながっていきます。

弊社は、全社目標のブレイクダウンから各部署・セクションのKPIの設定をお手伝いするだけでなく、目標達成までのプロセスを強かにバックアップしていきます。

## ■製造業のKPI例

	コスト	品質	時間 (スピード)
財務 の視点	①売上高 ②利益額・率 ③売掛金残高 ④CD率 ⑤生産高 ⑥製造原価率 ⑦受注金額 ⑧赤字物件数・率 ⑨材料費低減・率 ⑩消耗品低減・率	①直行率(手直しゼロ) ②流出不良件数 ③生産原因欠品件数 ④不適合件数 ⑤不適合損失金額	①効率=実行数/標準工数 ②製造リードタイム ③現地設置工事時間
顧客 の視点	①CS調査 ②新規顧客数 ③リピート数 ④リピート受注率 ⑤既存顧客の取引拡大 ⑥失注件数 ⑦失注率	①クレーム件数(重大・軽微) ②クレーム発生率 ②顧客満足指数 ③新製品開発件数	①納期遅れ件数・率 ②クレーム処理時間 ③出荷リードタイム

# 『KPI活動推進プログラム』の流れ

## Step 1

お客様の経営課題・達成したい数値目標をお聞かせいただきます

## Step 2

お客様オリジナルの目標達成スケジュールを設計します

## Step 3

各部代表の推進メンバーによるKPIの設定と達成プロセスの作成を支援します

## Step 4

定期的なフォローアップ勉強会の実施で、達成までのプロセス管理を支援します

## Step 5

最終成果発表イベントを企画、実施します

### ◎プログラム導入企業例

#### ●X社（電気設備製造メーカー 従業員 70 名）

推進メンバー：設計・製造・営業・総務の主任・係長・課長級社員 全 26 名

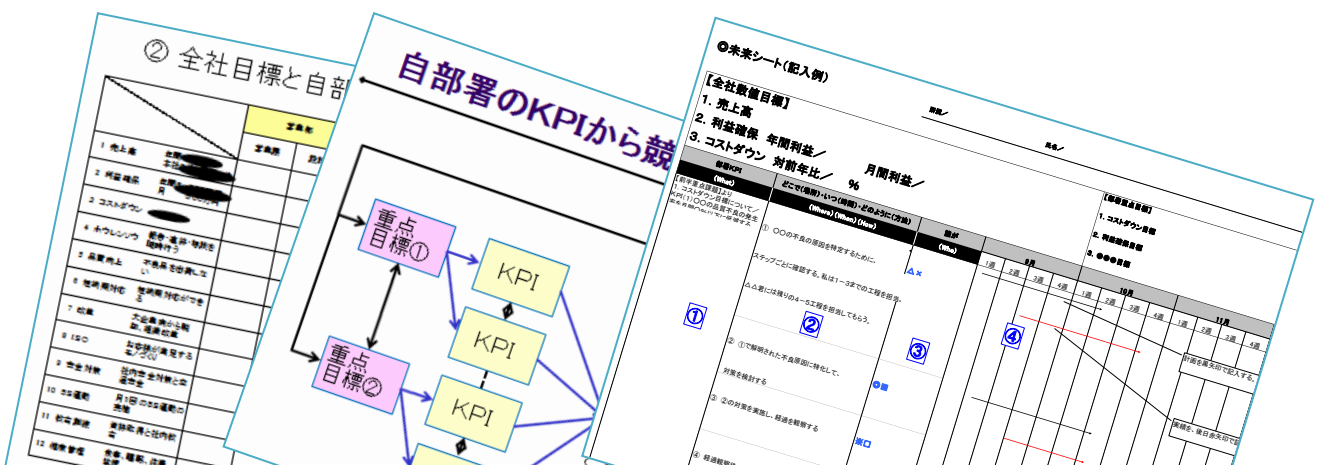
支援内容：平成 22 年度全社数値目標の達成のため、1 年間をかけて各部の KPI 達成のために、キックオフ大会と 2 か月に 1 回の「リーダー勉強会」でフォローアップ実施中。

#### ●Y社（ガスサービス 従業員 330 名）

推進メンバー：営業所 所属長・営業社員 全 80 名

支援内容：中期経営計画による経営目標達成のため、3 年間の目標設定から今期の目標設定を行い、KPI を定め各月の行動計画に落とし込む。その後、所属長を交えて進捗管理を行い、いわゆる『P-D-C-A』をまわすトレーニングを実践中。

◇ 担当コンサルタントが、当プログラムの実際の支援ツールを持参し、ご説明します。お気軽にお問い合わせください。



### ●お問い合わせ

(岡山本社) 岡山市北区駅元町 5-18

TEL: 086-253-7131 (担当 : 有吉)

(東京本社) 東京都中央区日本橋堀留町 2-8-4

TEL: 03-5652-0777 (担当 : 遠藤)