

ビジネス戦略と目標・評価(Business Strategy, Goals and Evaluation)

経営管理と評価ツール

バリューエンジニアリング(Value Engineering, VE):製品やサービスの**価値**を最大化するための方法

価値 = 機能 / コスト(cost) ※総コスト=購入コスト+維持コスト+廃棄コスト

BSC(Balanced Scorecard, バランスド・スコアカード):**財務、顧客、業務プロセス、学習と成長**の4つの視点から会社を評価する

→ どこが良くて、どこが悪いかを見て、**全体的に成績を上げて改善**をする

財務:例. 会社の売上や利益 顧客:例. 顧客満足度調査の結果

業務プロセス:例. 製品がどれだけ早く作られるか 学習と成長:例. 社員のスキル向上や知識共有の仕組みを整える

重要成功要因(Critical Success Factors, CSFs):企業やプロジェクトが成功するために欠かせない要素や条件

BSCの4つの視点をもとに、各視点での重要成功要因(成功するためには何が必要か)を特定する

「1. 目標 → 2. 問題 → 3. 成功条件 → 4. 測定方法」という流れ

1. 戦略目標を決める(例:売上を2年間で20%増やす)→2.現状とのギャップ分析(例:顧客満足度は高いが、新製品開発が遅い)→3. BSCの4視点で「成功に必要な条件(重要成功要因(CSF))」を出す(財務:例. 利益率を上げる、顧客:例. 主要顧客の維持率を高める、業務プロセス:例. 新製品開発期間を短縮する、学習と成長:例. 技術者の専門スキルを強化する)→4. KPIに変換して測定(例:開発期間短縮→「企画から発売までの12ヶ月以内」)

継続的改善手法

PDCA サイクル:業務やプロジェクトの**継続的な改善**を目的とした手法

Plan(計画) → Do(実行) → Check(確認、評価) → Act(改善)

例:【P】1ヶ月で売上を10%増やす計画を立てる → 【D】新しいマーケティングキャンペーンを実施する

→ 【C】売上データを分析して、目標達成度を確認する → 【A】キャンペーンの効果を評価し、次回の計画に反映する

パフォーマンス評価指標

KGI(Key Goal Indicator):「重要目標達成指標」の略で、企業やプロジェクトの最終的に達成したい数値で表したゴール(数値目標)

KPI(Key Performance Indicator):「重要業績評価指標」の略で、目標の達成度を**評価**するための具体的な指標(数値)

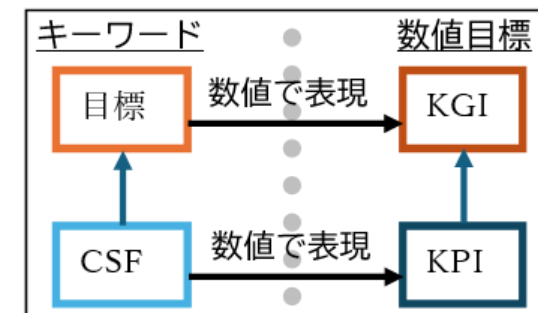
KPIは「先行指標(Leading Indicators)」と「結果指標(Lagging Indicators)」の2つに分けられる

先行指標(Leading Indicators):**未来の結果を予測**するための指標 (例:学校のテスト前の勉強時間)

結果指標(Lagging Indicators):**過去の結果を評価**するための指標 (例:テストの成績)

KGIとKPIの違い

- KGI: 最終的な目標を示す指標 例1:年間売上高 例2:年間採用人数
- KPI: 目標達成の進捗を測る指標 例1:月間売上高 例2:月ごとの面接実施数、内定率



ビジネス戦略と目標・評価(Business Strategy, Goals and Evaluation)

経営管理と評価ツール

バリューエンジニアリング(Value Engineering, VE):製品やサービスの価値を最大化するための方法

価値 = 機能 / コスト(cost) ※総コスト = 購入コスト + 維持コスト + 廃棄コスト

BSC(Balanced Scorecard, バランスド・スコアカード):財務、顧客、業務プロセス、学習と成長の4つの視点から会社を評価する

→ どこが良くて、どこが悪いかを見て、全体的に成績を上げて改善をする

財務:例. 会社の売上や利益 顧客:例. 顧客満足度調査の結果

業務プロセス:例. 製品がどれだけ早く作られるか 学習と成長:例. 社員のスキル向上や知識共有の仕組みを整える

重要成功要因(Critical Success Factors, CSFs):企業やプロジェクトが成功するために欠かせない要素や条件

BSCの4つの視点をもとに、各視点での重要成功要因(成功するためには何が必要か)を特定する

「1. 目標 → 2. 問題 → 3. 成功条件 → 4. 測定方法」という流れ

1. 戦略目標を決める(例:売上を2年間で20%増やす) → 2. 現状とのギャップ分析(例:顧客満足度は高いが、新製品開発が遅い) → 3. BSCの4視点で「成功に必要な条件(重要成功要因(CSF))」を出す(財務:例. 利益率を上げる、顧客:例. 主要顧客の維持率を高める、業務プロセス:例. 新製品開発期間を短縮する、学習と成長:例. 技術者の専門スキルを強化する) → 4. KPIに変換して測定(例:開発期間短縮 → 「企画から発売までの12ヶ月以内」)

継続的改善手法

PDCA サイクル:業務やプロジェクトの継続的な改善を目的とした手法

Plan(計画) → Do(実行) → Check(確認、評価) → Act(改善)

例:【P】1ヶ月で売上を10%増やす計画を立てる → 【D】新しいマーケティングキャンペーンを実施する

→ 【C】売上データを分析して、目標達成度を確認する → 【A】キャンペーンの効果を評価し、次回の計画に反映する

パフォーマンス評価指標

KGI(Key Goal Indicator):「重要目標達成指標」の略で、企業やプロジェクトの最終的に達成したい数値で表したゴール(数値目標)

KPI(Key Performance Indicator):「重要業績評価指標」の略で、目標の達成度を評価するための具体的な指標(数値)

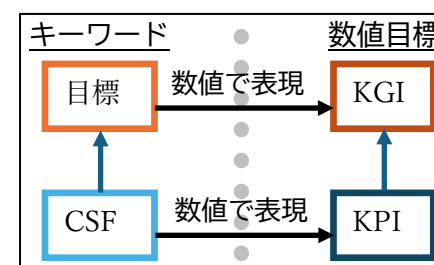
KPIは「先行指標(Leading Indicators)」と「結果指標(Lagging Indicators)」の2つに分けられる

先行指標(Leading Indicators):未来の結果を予測するための指標 (例:学校のテスト前の勉強時間)

結果指標(Lagging Indicators):過去の結果を評価するための指標 (例:テストの成績)

KGIとKPIの違い

- KGI: 最終的な目標を示す指標 例1:年間売上高 例2:年間採用人数
- KPI: 目標達成の進捗を測る指標 例1:月間売上高 例2:月ごとの面接実施数、内定率



ビジネス戦略と目標・評価(Business Strategy, Goals and Evaluation)

経営管理と評価ツール

:製品やサービスの価値を最大化するための方法

価値 = 機能 / コスト(cost) ※総コスト=購入コスト+維持コスト+廃棄コスト

:財務、顧客、業務プロセス、学習と成長の4つの視点から会社を評価する

→ どこが良くて、どこが悪いかを見て、全体的に成績を上げて改善をする

財務:例. 会社の売上や利益 顧客:例. 顧客満足度調査の結果

業務プロセス:例. 製品がどれだけ早く作られるか 学習と成長:例. 社員のスキル向上や知識共有の仕組みを整える

:企業やプロジェクトが成功するために欠かせない要素や条件

BSCの4つの視点をもとに、各視点での重要成功要因(成功するためには何が必要か)を特定する

「1. 目標 → 2. 問題 → 3. 成功条件 → 4. 測定方法」という流れ

1. 戦略目標を決める(例:売上を2年間で20%増やす) → 2. 現状とのギャップ分析(例:顧客満足度は高いが、新製品開発が遅い) → 3. BSCの4視点で「成功に必要な条件(重要成功要因(CSF))」を出す(財務:例. 利益率を上げる、顧客:例. 主要顧客の維持率を高める、業務プロセス:例. 新製品開発期間を短縮する、学習と成長:例. 技術者の専門スキルを強化する) → 4. KPIに変換して測定(例:開発期間短縮 → 「企画から発売までの12ヶ月以内」)

継続的改善手法

:業務やプロジェクトの継続的な改善を目的とした手法

Plan(計画) → Do(実行) → Check(確認、評価) → Act(改善)

例:【P】1ヶ月で売上を10%増やす計画を立てる → 【D】新しいマーケティングキャンペーンを実施する

→ 【C】売上データを分析して、目標達成度を確認する → 【A】キャンペーンの効果を評価し、次回の計画に反映する

パフォーマンス評価指標

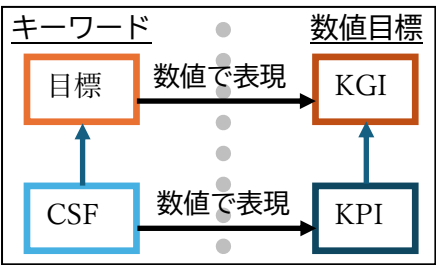
:「重要目標達成指標」の略で、企業やプロジェクトの最終的に達成したい数値で表したゴール(数値目標)

:「重要業績評価指標」の略で、目標の達成度を評価するための具体的な指標(数値)

KPIは「先行指標(Leading Indicators)」と「結果指標(Lagging Indicators)」の2つに分けられる
先行指標(Leading Indicators):未来の結果を予測するための指標 (例:学校のテスト前の勉強時間)
結果指標(Lagging Indicators):過去の結果を評価するための指標 (例:テストの成績)

KGIとKPIの違い

- KGI: 最終的な目標を示す指標 例1:年間売上高 例2:年間採用人数
- KPI: 目標達成の進捗を測る指標 例1:月間売上高 例2:月ごとの面接実施数、内定率



Business Strategy, Goals and Evaluation

Management and Evaluation Tools

Value Engineering (VE): A method to maximize the value of products or services.

Value = Function / Cost Total Cost = Purchase Cost + Maintenance Cost + Disposal Cost

Balanced Scorecard (BSC): Evaluates a company from four perspectives:

Financial, Customer, Internal Process, and Learning and Growth.

Purpose: Identify strengths and weaknesses and **improve overall performance**.

e.g.: Financial: Company sales and profits

Customer: Results of customer satisfaction surveys

Internal Process: How quickly products are made

Learning and Growth: Efficiency of work within the company

Critical Success Factors (CSFs): Essential elements or conditions for the success of a company or project.

Identifying CSFs based on the four perspectives of BSC.

“1. Goal → 2. Problem → 3. Success Conditions → 4. Measurement Method” Flow

1. **Set the strategic goal** Ex: Increase sales by 20% within two years

2. **Analyze the gap between current status and goal** Ex: Customer satisfaction is high, but new product development is slow

3. **Identify Critical Success Factors (CSFs) from the four BSC perspectives**

- **Financial:** Increase profit margin
- **Customer:** Improve retention rate of key customers
- **Internal Business Processes:** Shorten new product development cycle
- **Learning and Growth:** Strengthen technical expertise of engineers

4. **Convert CSFs into KPIs and define measurement methods**

Ex: Shortening development cycle → “From planning to launch within 12 months”

Continuous Improvement Methods

PDCA Cycle: A method aimed at continuous improvement of operations or projects.

Plan → Do → Check → Act

e.g.: Plan: Set a goal to increase sales by 10% in one month. Do: Implement a new marketing campaign.

Check: Analyze sales data to verify goal achievement.

Act: Evaluate the campaign's effectiveness and incorporate the findings into the next plan.

Performance Evaluation Indicators

KGI (Key Goal Indicator): The numerical goal that a company or project ultimately aims to achieve.

KPI (Key Performance Indicator): Specific indicators for evaluating the achievement of goals.

KPI Types:

Leading Indicators: Predict **future** results. (e.g., Study time before a school test)

Lagging Indicators: Evaluate **past** results. (e.g., Test scores)

Difference between KGI and KPI:

KGI: Indicators showing the ultimate goal. (e.g., Annual sales)

KPI: Indicators measuring progress toward goals. (e.g., Monthly sales)

