

# 科学的経営で業績目標を達成する Scale Model



**BE ONE COLLEGE**

(株)ビーワンカレッジ

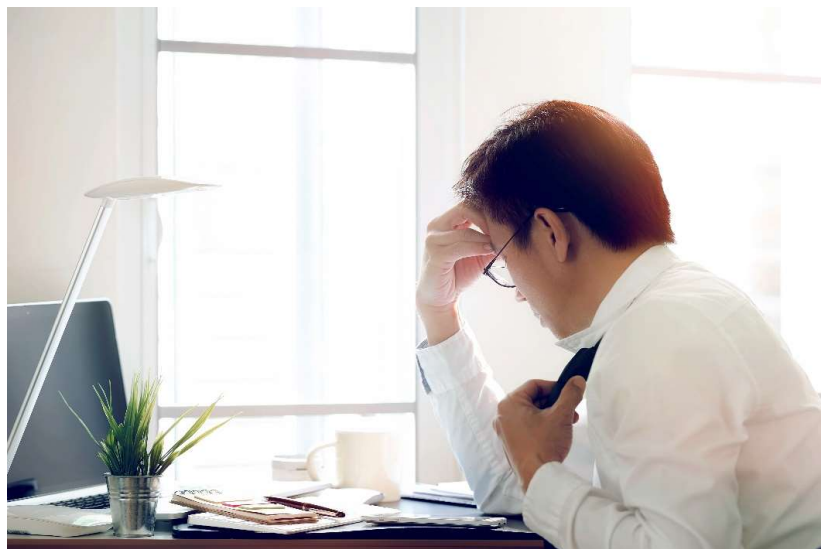
Problem

解決したい問題

## 経営者が抱えるお悩み

# 業績目標が達成できない

- ① 業績目標に対する進捗が見えない・・・
- ② 業績目標を達成するための行動が不鮮明・・・
- ③ 業績目標に対する社員の意識が低い・・・



もっと簡単に経営の進捗管理ができればいいのに  
何をすれば業績が達成できるのかわからない  
社員が主体的に行動してくれたら助かるのに

Solution

# 解決方法

どうやって業績目標を達成するのか

## KPI×PDCAで業績目標を達成する

KPI（重要業績評価指標）によるマネジメントと  
PDCAによる業務改善によって業績目標を達成に導きます。



KPI × PDCA

## どうやって業績目標を達成するのか

# 業績目標をKPIに落とし込む

業績目標

KPI

行動

### <問題>

業績目標を達成するために、社員がPL（売上や利益）の目標数値だけを見ても、自分の行動として何をすればよいかわからないといったことがよくあります。

### <解決策>

PLの数値だけでなく、社員が日常の仕事の中で追いかけることのできるKPIに落とし込むことが重要です。更に、そのKPIを達成するためには、KPIを社員の行動レベルまで落とし込む必要があります。

業績目標を達成するために、各社員が追いかけるKPIと、それを達成するために必要な行動がわかれば、各社員が業績目標達成に向けて日々の仕事に取り組むことができます。

## どうやって業績目標を達成するのか

# 業績目標とKPIを紐づける

### <問題>

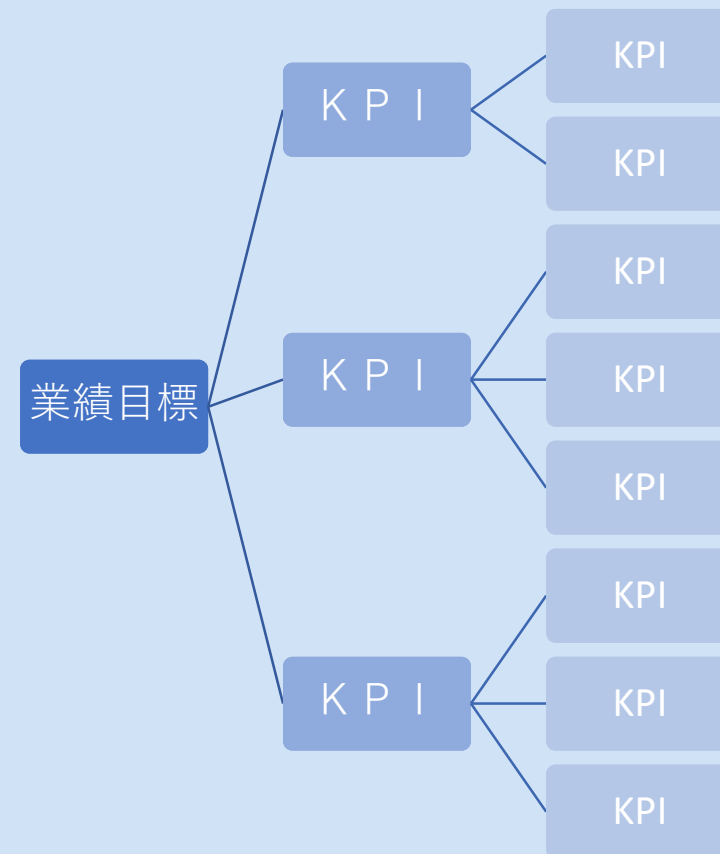
すでにKPIによるマネジメントを活用している会社でも、KPIを達成しても業績目標が達成されないといったことがよくあります。

### <解決策>

KPIは業績目標から逆算して、設定することが重要です。KPIを積み上げで設定した場合、業績目標とKPIの因果関係が浅かったり、必要なKPIが漏れてしまうことがあり、結果として業績目標が達成できません。

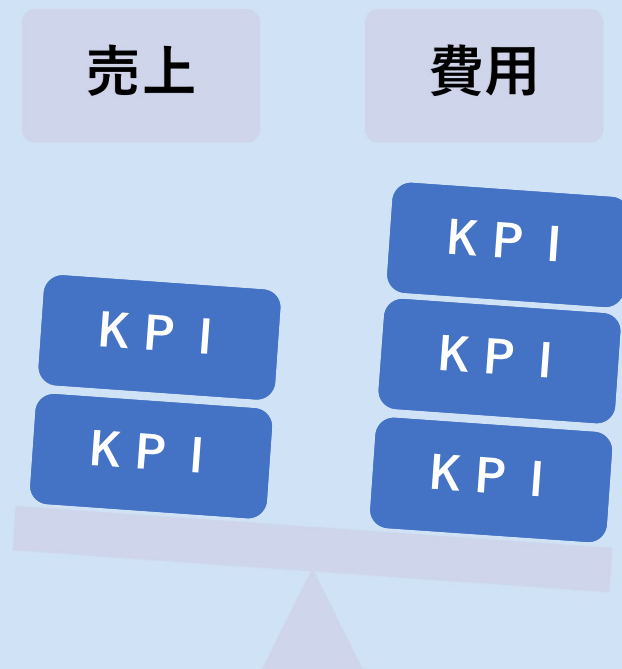
業績目標を起点にしたKPIツリー（ロジックツリー）を作ると因果関係の深いKPIを漏れなく設定することができ、業績目標を達成できるKPIが設定できます。

また、KPIを行動レベルに紐づけるまで細かく分解することも必要です。



## どうやって業績目標を達成するのか

# 売上のKPIと費用のKPIを紐づける



### <問題>

売上目標が達成されても営業利益目標が達成できないといったケースもあります。売上の目標だけを達成しようとして販促費を使いすぎてしまうケースなどが考えられます。

### <解決策>

KPIは費用に対しても設定することが重要です。また、売上のKPIと費用のKPIを紐づけることで、費用対効果を確認することができます。

例えば、売上目標を達成するために、効果の低い販促に大きな費用をかけている場合は営業利益の達成はできません。

ですので、営業利益の目標も達成するためには、費用のKPIも設定して、費用対効果や売上と費用のバランスを考慮して活動することが必要になります。



どうやって業績目標を達成するのか

# KPIを見てPDCAを回す

## <問題>

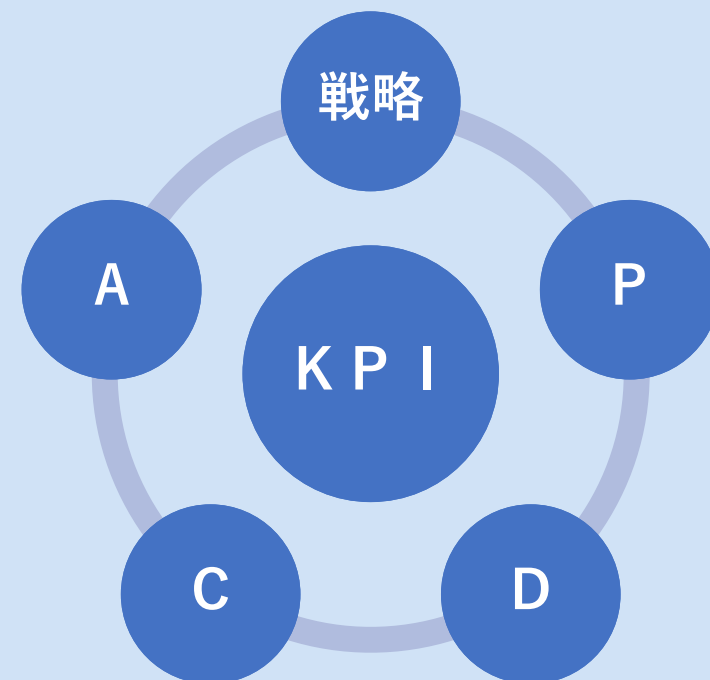
せっかくKPIを設定して集計しているのに、KPIの予実のGAPを放置してしまうと、業績目標を達成することが難しくなります。

## <解決策>

KPIは集計することが目的ではなく、予実を確認してGAPを改善していくことで、業績目標の達成に近づけることができます。そのためには、KPIに対するPDCAを回していくことが重要です。

戦略 業績目標をKPIに落とし込む

- P KPIを達成するアクションプランを設定する
- D アクションを実行し、KPIの進捗を管理する
- C KPIの予実のズレを確認し、原因を分析する
- A 原因についての対策を検討して改善する



## Scale Modelを導入すれば

# 業績目標が達成できる！

### ① マネジメントシステムで

#### 「経営の進捗が手に取るようにわかる」

経営の進捗を数値で定量的に見える化して、一元管理できる  
誰でも簡単に経営計画を作成、進捗管理できる

### ② マネジメントメソッドで

#### 「社員が何をすべきか明確になる」

経営計画をKPI、アクションプランにブレイクダウンできる  
KPIの予実GAPを把握することで改善ポイントが明確になる

### ③ マネジメント研修で

#### 「社員が自ら考え、判断して、行動できる」

社員が正しくPDCAを回せるようになる  
社員が全社視点で主体的に行動できるようになる

Product & Service

# プロダクト&サービス

## Scale Modelとは

# 組織マネジメントプログラム

### Scale Modelとは

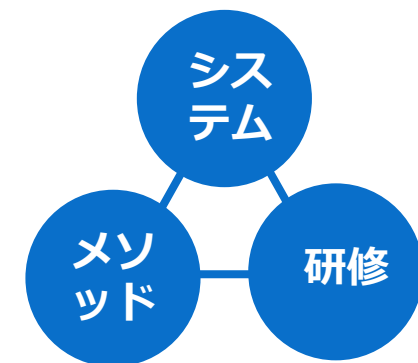
「KPI（重要業績評価指標）による経営管理」と  
「PDCAによる業務改善」を実現し、  
科学的経営によって業績目標を達成に導きます。



### Scale Modelとは

マネジメントを容易にする「クラウドシステム」  
経営を科学した「マネジメントメソッド」  
誰もが実行できるようになる「研修プログラム」

3つの要素によって科学的経営の実行を支援する  
組織マネジメントプログラムです。





## 1. マネジメントを容易にするクラウドシステム

- エクセルでは煩雑になりがちな経営計画の作成と進捗管理を、シンプルに見やすくします。
- 業績目標と紐づけたKPI をロジックツリーにして、わかりやすく一元管理します。
- KPIの予実のGAPが読み取りやすく、KPIの計画を修正する場合も、損益のシミュレーションを自動で算出します。





## 2. 経営を科学したマネジメントメソッド

- ・業績目標を達成するために、売上や費用などの結果指標だけでなく、先行指標となるKPIを設定し、早期に進捗を把握します。
- ・KPIを達成するためのアクションプランまで落とし込むことで、社員が、何を、いつまでに、どれだけやるか目標を明確にします。
- ・KPIの予実GAPを早期に発見し、改善することで業績目標の達成を可能にします。

### 戦略（モデリング）

部門ごとの主要KPIを集約・統合し、最も重要なKPI（Scale Driver）を可視化する。

### Plan（計画）

主要KPIごとに計画を立てることで全社PL&CF計画が自動的かつ高精度にできる。

### Do（プロセス管理）

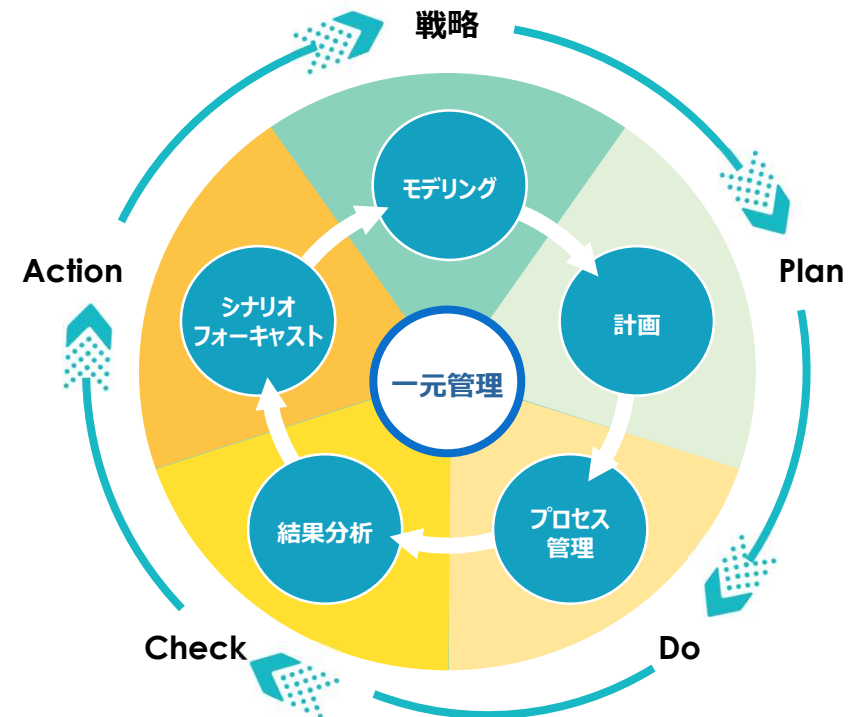
企業全体の計画達成に必要な主要KPIごとの目標値を可視化してプロセス管理する。

### Check（結果分析）

計画未達成の原因を、主要KPIごとに、瞬時に正確に可視化する。

### Action（シナリオフォーキャスト）

対応策ごとの定量的フォーキャストに基づいてベストな施策を合理的に選択する。





### 3. 誰もがマネジメントできるようになる研修プログラム

- ・ 学習したことが、現場で発揮でき、定着し、成果が上がる研修プログラムを提供します。
- ・ 研修プログラムを通じて、KPIマネジメントとPDCAの基礎から実践までを習得します。
- ・ 学んだことを現場での実践に移行する運用・定着フォローをします。



#### 導入 2ヶ月

- +導入**  
Scale Model  
を理解できる
- +モデリング**  
モデリングが  
できる

#### 運用 2ヶ月

- +計画**  
① 中長期計画と月次計画がたてれる
- +プロセス管理**  
具体的な行動計画を立てて実行できる
- +結果分析**  
結果分析ができ改善策がたてれる
- +シナリオフォーキャスト**  
シナリオシミュレーションで意思決定できる

#### 更新 1ヶ月

- +モデリング**  
モデリングのアップ  
デート  
ができる

#### 定着 1ヶ月

- Scale  
Model  
が社内  
で運用  
できる

#### 成果

- 圧倒的  
な成果  
が出せ  
る

Case  
導入事例





より早く意思決定ができ、  
より早くPDCAがまわせるから、  
「決断が格段に早くなる」



株式会社 i-plugin (アイプラグ)  
代表取締役 中野 智哉

新卒採用市場に特化したダイレクト  
リクルーティングサービスを提供  
設立 2012年4月

### Scale Model 導入後の効果

- KPIを活用することで定量化でき、社員が意思決定できるようになった。
- 意思決定が分散できたことで、会社のPDCAのスピードが高まった。
- トレーニングによって理論と実践が結びつき実行できるようになった。



## KPIの導入によって プロセスや課題が可視化されることで 経営者と社員の意識が一致してきた



株式会社レスタス  
代表取締役 大脇 晋

名入れ制作物のインターネット通信販売  
に特化したビジネスを展開  
設立 2011年6月

### Scale Model 導入後の効果

- KPIの活用によって売上や利益へのプロセスが可視化できた。
- 各社員がKPIの経営への影響を理解することで業績への意識が高まった。
- PDCAが格段にスピードアップした。

Other  
その他

ScaleModel導入するには

# 組織マネジメントプログラム費用

## プログラム内容

- ・ 組織マネジメントメソッドの提供
- ・ 組織マネジメント研修プログラム（導入～実践）
- ・ マネジメントシステム利用（ScaleCloud）

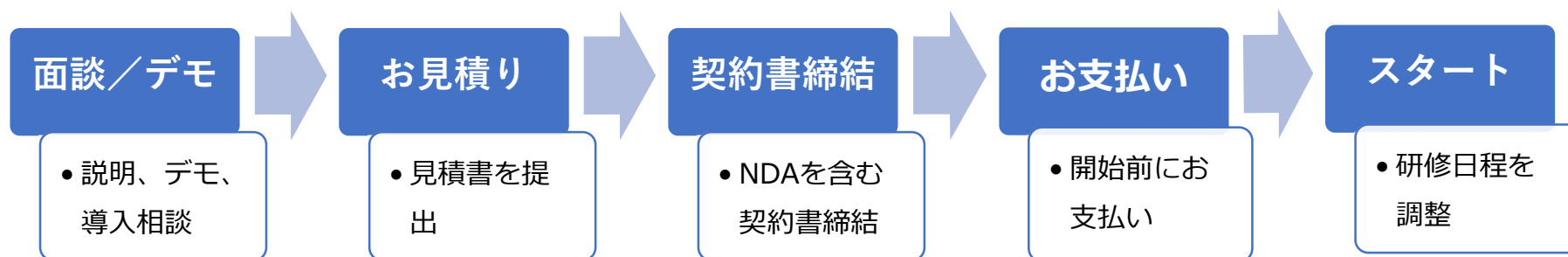
組織マネジメントプログラム費用      100万円（税抜）

## ※注意事項

- ・ 実施期間      3～6か月    ※お客様のご都合と調整の上スケジューリングします。
- ・ 研修実施時間    10～15時間
- ・ 研修対象人数    3名まで    ※追加の場合    1人20万円（税抜）いただきます。
- ・ プログラム終了後のシステム継続利用については別途費用がかかります。

## ScaleModel導入するには

# 導入までの流れ



- 面談／デモは、訪問もしくはWebでの実施となります。
- 面談／デモのご希望日時をメールもしくは電話でご連絡ください。
- 面談では貴社の状況などヒアリングの上、内容や事例をご案内します。
- 契約書締結後、研修日程を調整します。
- 研修開始前に銀行振込によるお支払いをお願いしています。

ScaleModel導入するには

# お問い合わせ

- 課題ヒアリング&導入相談（訪問 or Web面談）
- デモンストレーション（訪問 or Web面談）
- 見積書の作成

などお気軽に下記までご連絡ください。

株式会社ビーワンカレッジ 担当 福田

メール： [info@beonecollege.co.jp](mailto:info@beonecollege.co.jp)

電話： 03-6275-1771

所在地： 東京都港区三田2-14-5 大阪市北区西天満2-6-8