



2017年4月4日(火)

小栗キャップの News Letter

税理士法人オグリ 代表社員・税理士 小栗 悟

岐阜本部 〒500-8847 岐阜県岐阜市金宝町1-3 岐阜第一生命ビル 4F

TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

名古屋本部 〒460-0002 名古屋市中区丸の内一丁目16-15 名古屋フコク生命ビル 6F

TEL : 052-222-1600 FAX : 052-222-1611

Email : info@otc-oguri.com <http://www.otc-oguri.com>

貴社のKPI (Key Performance Indicators)は何ですか?

KPIとは業績評価のための指標

KPIはKey Performance Indicatorsの略語であり、重要業績評価指標のことです。

たとえば、かかりつけ薬局を標榜している場合、顧客名簿に登載している常連客が月に何度相談に来たかという回数が指標になります。会計事務所なら、翌月何日までに顧客を訪問して前月分の会計報告を完了したか、コンサルタント会社の場合は、顧客に業務報酬を請求できる時間を何時間実現できたかや提案書の成功率は何パーセントだったのかなどの、具体的に計測評価できる指標です。

KPIを使って何をするのか

KPIを使った経営手法の一つにバランスト・スコアカード(BSC)があります。BSCは、従来の財務数値のみならず、非財務の観点からもビジョンと戦略を明確にし、バランスの取れた業績評価を行います。ビジョンや戦略は、「財務の視点」、「顧客の視点」、「業務プロセスの視点」および「学習と成長の視点」の4つの視点で組み立てられます。それぞれの活動の実行度をKPIで評価・測定し、達成度合いを見えるようにし、未達成の場合は戦略を見直し変更して、実現を目指します。

貴社のKPIは何ですか?

少し前までは、営業と言えば売上至上主義という考えの人が多く存在していました。いや、現在も売上至上主義の社長は少なくありません。

売上拡大を求めるあまり、「営業マンの増員や広告宣伝費にお金をつぎ込み、売上は増えたが会社に残る利益は減ってしまった」などの笑えない現実も起こります。

それぞれの業種や会社の環境、社長のビジョンや戦略で、貴社のKPIの指標は違います。また、成長する過程でKPIの見直しが必要になる場合もあります。

専門用語は知らなくともよい

KPIという用語が出てくるのはこれで10回目です。本当は専門用語なんて知らなくとも構いません。ビジョン(=こうありたいという姿)を達成するためにどんな戦略を使う(=何をを行う)かを明確に定め、活動の達成度合いを見えるようにし、未達成の場合は戦略を見直し変更して、ビジョンの実現を目指すのに使う指標をいくつか持ちましょう。わからない時は会計事務所に相談です。いろんな規模・業種の顧客を抱える会計事務所は力強い相談相手です。

K
P
i

貴社はKPIを賞与の指標とする会社ですか?
それともまだ売上?