

経営管理手法：バランス・スコア・カード(BSC) 導入支援サービス

事業を取り巻く環境は、過去に比べても複雑性を増し、グローバルな競争は激化の一途をたどっています。

その中で持続的な成長を果たすには、経営戦略を確実に実現するための手法であるバランス・スコア・カードが役立ちます！

これまでの 経営管理の限界



戦略策定時の問題

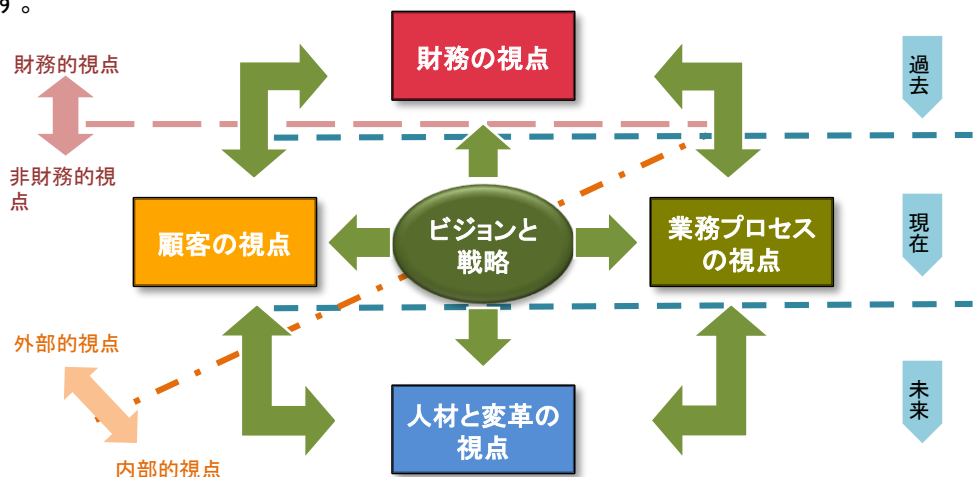
- ・短期の財務的業績が優位に評価されるため、中長期的な視点で成長が見込めていない
- ・事業環境の変化が激しさを増しており、過去の財務データを中心とした情報だけでは、現在・将来の戦略を立案することが困難となっている
- ・経営レベルの戦略と部門や担当者レベルの戦略で整合がとられておらず、経営目標が十分に達成されない

戦略実行時の問題

- ・戦略目標達成までのプロセスが不明確、または、目標未達に対する戦略の見直しが適切に行われていない
- ・経営戦略が日常業務まで十分落とし込まれていないため、社内に浸透せず、現場で実行されない

新しい経営管理(BSC) の考え方

バランススコアカード(BSC)とは、戦略の立案、実行、管理の手法として使われ、「財務」「顧客」「業務プロセス」「人材と変革」の4つの視点で経営戦略の実現を目指します。これらの視点が財務と非財務、外部と内部、過去、現在、未来といったバランスを考慮した業績評価基準であることから、バランススコアカードと呼ばれています。



バランス・スコア・カード(BSC)の特徴

【整合性の確保】

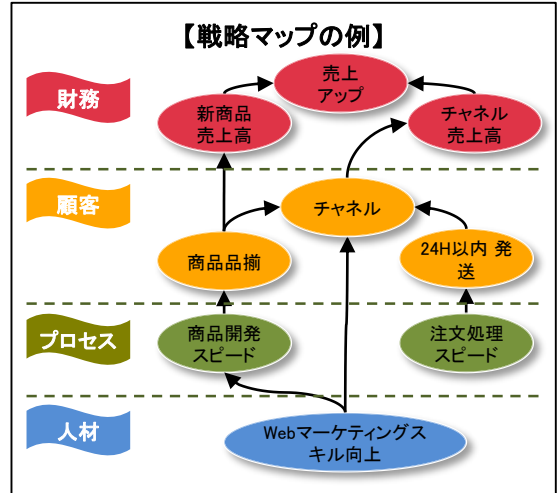
BSCで戦略を策定する場合、戦略マップと言われるツールを利用し、「財務」「顧客」「業務プロセス」「人材と変革」の4つの視点の整合性を検証しながら戦略シナリオを作成するため、整合のとれた戦略シナリオの作成が可能となります。

【評価指標とターゲットの明確化】

戦略マップに表わされた戦略目標には、それぞれ業績評価指標(KPI)と数値目標(ターゲット値)が設定されます。従って、この目標と実績のギャップを常に管理することで、より確実な戦略の実現が可能となります。

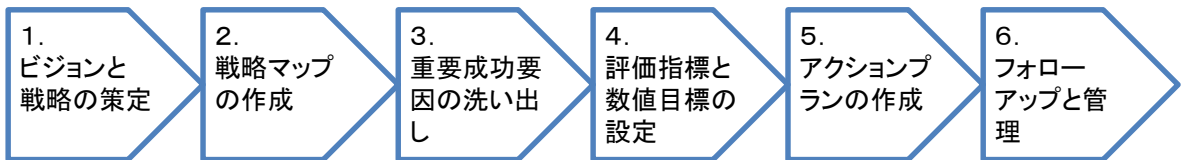
【アクションプランの共有】

戦略目標を決定した後は、それらを達成すべく、個々のアクションプランを策定します。このアクションプランを、各部門、各社員の日々の業務レベルまで落とし込むことで、全社的に整合のとれた活動を全員で共有することが可能となります。



視点	戦略目標	重要成功要因	業績評価指標 (KPI)	数値目標 (ターゲット)	アクションプラン
財務	・ 売上アップ	・ 商品数増加 ・ 販売チャンネル拡大	・ 新商品売上高 ・ 新規チャンネル売上高	・ 20%アップ ・ 30%アップ	・ 新商品の開発 ・ ネット販売開始
顧客	・ 商品の品揃 ・ 多様な販売チャンネル ・ 24時間以内発送	・ 商品数の増大 ・ インターネット販売 ・ 受付処理プロセスの短縮	・ 新商品比率 ・ チャンネル別顧客数 ・ 発送準備所要時間	・ 20%以上 ・ xx人増加 ・ 24時間以内	・ 新商品開発体制構築 ・ Webページ開設 ・ 受付処理プロセスの見直し
業務プロセス	・ 注文処理スピードの向上 ・ 商品開発スピード向上	・ 作業時間の短縮 ・ マーケティングプロセスの効率化	・ 1工程あたり処理時間 ・ 商品企画承認までの期間	・ 30%減 ・ 半減	・ 作業工程の見直し、改善 ・ 情報収集分析プロセスの再構築
人材と変革	・ Webマーケティングスキル向上	・ 研修、勉強会の実施	・ 研修、勉強会の実施回数	・ 年4回	・ チーム研修制度確立

バランス・スコア・カード導入ステップ



1. 企業の各種情報(企業理念や財務データ、組織、顧客分析データ、評価制度など)を元に、外部環境分析、内部環境分析、SWOT分析などを行い、あるべき姿と戦略の策定を行います
2. SWOT分析などから導いた戦略を4つの視点に分け、因果関係を確認し、戦略マップを作成します
3. 戦略目標を達成するうえで必要な要素を洗い出し、重要な要因を決定します
4. 重要成功要因に対するアクションを定義し、その成果を測定・評価する指標を設定します
5. 数値目標を実現するためのアクションプランを作成します
6. アクションプランの進捗状況を確認し、定期的に評価、見直しを行います

[お問い合わせ先]

株式会社シスウェイ

〒100-0004 東京都千代田区大手町1丁目7番2号 東京サンケイビル15階

TEL : 03-6262-3621

Email:sales@sysway.co.jp

URL:http://www.sysway.co.jp/