

組織の戦略を明確にし、多角的な視点から評価する

『経営改善に繋がる、バランススコアカード (BSC) 研修』 ご提案

一般社団法人Be-Team

中小企業診断士

古川 雅人

目次

1. 提案の背景
2. 研修の狙い
3. 対象と形式
4. 半日コース（3時間）スケジュール案
5. 1日コース（6時間）スケジュール案
6. 費用

1. 提案の背景

①現状の課題

- ・多くの組織で「戦略が現場に浸透しない」「部門ごとの目標がバラバラ」といった問題がある。
- ・財務的な成果だけを追いかけても、中長期的な成長基盤は築けない。
- ・部門横断的な視点や人材育成の観点が欠けると、改善活動が一過性で終わってしまう。

②BSC導入の意義

- ・バランススコアカード（BSC）は、財務・顧客・業務プロセス・学習と成長という「4つの視点」で戦略を多面的に評価できる。
- ・戦略を「見える化」し、組織全体で共有・実践できる仕組みを提供する。
- ・単なる管理ツールではなく、経営改善・組織改革の推進エンジンとして活用可能。

2. 研修の狙い

①参加者に期待する成果

- ・ BSCの基本構造と考え方を理解し、自組織の課題を的確に整理できる。
- ・ 財務の数字だけでなく、「顧客」「業務プロセス」「学習と成長」といった視点を取り入れる重要性を体感する。
- ・ SWOT分析を使って現状を多面的に把握し、それをBSCに落とし込むプロセスを実践する。
- ・ グループ演習を通じて「戦略マップ」を完成させ、KPI設定の叩き台を持ち帰る。

②組織にとっての効果

- ・ 戦略が現場レベルで共有され、部門間の協働が進む。
- ・ 演習を通じて作成したマップやKPIは、そのまま自組織での改善活動に活用できる。
- ・ 研修を契機に「継続的な経営改善のサイクル」を構築できる。

3. 対象と形式

- ①対象者：企業・団体・自治体等の経営層の補佐役となる中間管理職、将来の経営幹部候補。
- ②研修規模の意義：20～30名を5～6名単位に分け、ディスカッションを重視する。
- ③研修形式：出張型研修（半日 or 1日）
- ④実施形式の特徴：出張型により、参加者の業務に直結した課題を持ち寄れる。
- ⑤期待される雰囲気：「講義50%+演習50%」で、学びと実践のバランスを重視する。

4. 半日コース（3時間）スケジュール例

時間	内容	研修目的
0:00~0:15	オリエンテーション	講義
0:15~0:45	BSCの基本解説（4つの視点・事例）	講義+質疑
0:45~1:30	演習①：自部署の課題をBSCの4視点に整理	個人ワーク+共有
1:30~2:15	演習②：戦略マップの作成	グループワーク
2:15~2:45	発表会（各グループ5分+コメント）	発表+FB（講師や他の参加者からのフィードバック）
2:45~3:00	まとめ	講義

5. 1日コース（6時間）スケジュール例

時間	内容	研修目的
0:00～0:20	オリエンテーション	講義
0:20～1:00	BSCの基本解説（4つの視点・事例）	講義＋質疑
1:00～1:45	演習①：自組織の課題整理 （SWOT×BSC視点）	個人ワーク＋共有
1:45～2:30	演習②：戦略マップの作成	グループワーク
2:30～3:20	発表①：戦略マップ発表 （各グループ5分＋コメント）	発表＋FB（講師や他の 参加者からのフィード バック）
3:20～4:05	KPI設定の基本と演習③	講義＋ワーク
4:05～4:50	演習④：KPIを戦略マップに紐づける	グループワーク
4:50～5:40	発表②：KPI付き戦略マップ発表 （各グループ5分＋コメント）	発表＋FB（講師や他の 参加者からのフィード バック）
5:40～6:00	まとめ	講義

6. 費用等

①費用

(1) 半日研修 (3時間) : 59,000円 (+ 交通費 (関東地方外))

(2) 1日研修 (6時間) : 99,000円 (+ 交通費 (関東地方外))

②その他

- ・ 交通費以外の追加費用は発生しません。
- ・ 投資効果としては、研修後に作成する「戦略マップ+KPI案」はそのまま組織改善に活用可能で、社内での再展開や中期経営計画の基盤づくりに直結し、一過性の研修でなく「組織に残る資産」となる。