

【訂正情報】

商品コード：110-4960

ISBN：9784820749608

K P I で必ず成果を出す目標達成の技術

◎本書の記述において下記のような誤りがありました。訂正してお詫び申し上げます。

【2023年2月14日現在】

刷	頁	訂正箇所	訂正前	訂正後																																																											
↓本文																																																															
1	P24	下から6行目	目標の達成可能性に	目標達成の可能性に																																																											
1	P31	図 1・7	<p style="text-align: center;">施策・アクションアイテムの具体化⇒部のKPIへ</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>新製品開発の重点化</td> <td>コンカレント開発の推進</td> <td>原料・商品点数の絞込み</td> <td>原価企画の強化</td> <td>共同配送の推進</td> <td>投資回収管理の強化</td> <td>週次イベント管理の徹底</td> <td>販売予測精度の人事評価反映</td> <td>仕入れ先とのロット情報電子交換</td> <td>仕入れ先との生産計画電子交換</td> <td>...</td> <td>経営企画</td> <td>マーケティング</td> <td>営業</td> <td>製造</td> <td>購買</td> <td>品質管理</td> <td>物流</td> <td>人事</td> <td>経理</td> </tr> </table>	新製品開発の重点化	コンカレント開発の推進	原料・商品点数の絞込み	原価企画の強化	共同配送の推進	投資回収管理の強化	週次イベント管理の徹底	販売予測精度の人事評価反映	仕入れ先とのロット情報電子交換	仕入れ先との生産計画電子交換	...	経営企画	マーケティング	営業	製造	購買	品質管理	物流	人事	経理	<p style="text-align: center;">施策・アクションアイテムの具体化⇒部のKPIへ</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td colspan="10">施 策</td> <td colspan="9">部 門</td> </tr> <tr> <td>新製品開発の重点化</td> <td>コンカレント開発の推進</td> <td>原料・商品点数の絞込み</td> <td>原価企画の強化</td> <td>共同配送の推進</td> <td>投資回収管理の強化</td> <td>週次イベント管理の徹底</td> <td>販売予測精度の人事評価反映</td> <td>仕入れ先とのロット情報電子交換</td> <td>仕入れ先との生産計画電子交換</td> <td>...</td> <td>経営企画</td> <td>マーケティング</td> <td>営業</td> <td>製造</td> <td>購買</td> <td>品質管理</td> <td>物流</td> <td>人事</td> <td>経理</td> </tr> </table>	施 策										部 門									新製品開発の重点化	コンカレント開発の推進	原料・商品点数の絞込み	原価企画の強化	共同配送の推進	投資回収管理の強化	週次イベント管理の徹底	販売予測精度の人事評価反映	仕入れ先とのロット情報電子交換	仕入れ先との生産計画電子交換	...	経営企画	マーケティング	営業	製造	購買	品質管理	物流	人事	経理
新製品開発の重点化	コンカレント開発の推進	原料・商品点数の絞込み	原価企画の強化	共同配送の推進	投資回収管理の強化	週次イベント管理の徹底	販売予測精度の人事評価反映	仕入れ先とのロット情報電子交換	仕入れ先との生産計画電子交換	...	経営企画	マーケティング	営業	製造	購買	品質管理	物流	人事	経理																																												
施 策										部 門																																																					
新製品開発の重点化	コンカレント開発の推進	原料・商品点数の絞込み	原価企画の強化	共同配送の推進	投資回収管理の強化	週次イベント管理の徹底	販売予測精度の人事評価反映	仕入れ先とのロット情報電子交換	仕入れ先との生産計画電子交換	...	経営企画	マーケティング	営業	製造	購買	品質管理	物流	人事	経理																																												
1	P37	9行目	実情ではないでしょうか。	実状ではないでしょうか。																																																											
1	P60	図 2・8 5行目	具体化が進んだ	具体化が進む																																																											
1	P60	図 2・8 9行目	可能な取り組みとなった	可能となる																																																											
1	P60	図 2・8 10行目	寄与した	寄与する																																																											
1	P75	13行目	KPIを展開される	KPIが展開される																																																											

【訂正情報】

商品コード：110-4960

ISBN：9784820749608

K P I で必ず成果を出す目標達成の技術

刷	頁	訂正箇所	訂正前	訂正後
↓本文				
1	P91	10 行目	目標達成は不能である	目標達成は不可能である
1	P93	4 行目	成果KPIが達成ができるか	成果KPIを達成できるか
1	P94	図 3・14	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">15 日ほどまで</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">18 日ほどまで</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">25 日ほど</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">15 日まで</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">18 日まで</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">25 日</div>
1	P106	・効率性 1 行目	投下資の回収と	投下資本の回収と
1	P106	下から 10 行目	③投資資本や資産の効率性向上	③投下資本や資産の効率性向上
1	P108	図 4・3	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">新規顧客の売上拡大</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-left: 20px;">既存顧客の売上維持</div>	※削除
1	P109	図 4・3 顧客との Win-Win の関係	共同開発 共同の取組み 顧客との共同による	協働開発 協働の取組み 顧客との協働による
1	P113	12 行目	活用や作業内容が	業務や作業内容が
1	P114	図 4・9 プロセス 需要予測精度の向上 KPI	※追加	需要予測精度
1	P117	図 4・11 ～内部プロセスの視点～ CSF 顧客・サプライヤとの情報共有	※追加	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">顧客／サプライヤーとの情報共有</div>

【訂正情報】

商品コード：110-4960

ISBN：9784820749608

K P I で必ず成果を出す目標達成の技術

刷	頁	訂正箇所	訂正前	訂正後
↓本文				
1	P119	6行目	KPIとリンクさせます。	KPIとリンクさせることができます。
1	P121	下から7行目	部門レベルでの戦略マップを検討して導くことも有効です。	部門レベルで戦略マップを検討して導き出すこともできます。
1	P130	下から3行目	設定できます。目標を置きにくいイメージが	設定できますが、指標を置きにくいイメージが
1	P146	1行目	細かすぎも粗すぎても	細かすぎても粗すぎても
1	P148	図5・9 定常機能の定量的成果指標 対象	・・・本体 関連会社	関連会社
1	P149	図5・10 定常機能の定量的成果指標 対象	・・・本体 関連会社	本体 関連会社
1	P149	図5・10 重要成功要因に対する指標	(成果に直接結びつ	(成果に直接結びつく
1	P149	図5・10 重要成功要因に対する指標 対象	・・・本体	本体
1	P150	重要なマイルストーン(何を)	⑥採用プロセスマニュアルの作成 ⑦主要関連会社に対する採用プロセスマニュアル活用のための支援	⑦採用プロセスマニュアルの作成 ⑧主要関連会社に対する採用プロセスマニュアル活用のための支援
1	P150	対象	・・・本体	本体

【訂正情報】

商品コード：110-4960

ISBN：9784820749608

K P I で必ず成果を出す目標達成の技術

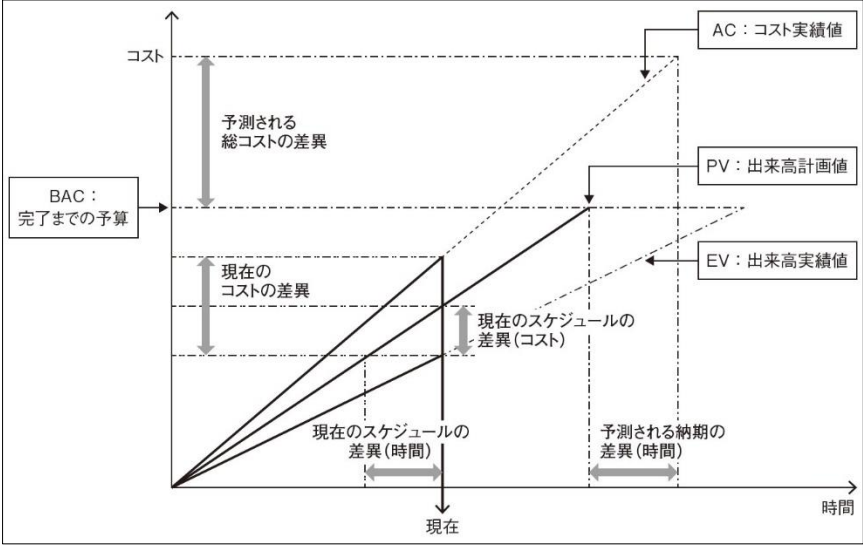
刷	頁	訂正箇所	訂正前	訂正後
↓本文				
1	P150	達成時期	⑥☆☆年★★月 ⑦☆☆年★★月	⑦☆☆年★★月 ⑧☆☆年★★月
1	P150	水準(どのような状態に)	①完了している ②定期的に実施 ③完了している ④●●個開拓している ⑤完了している ⑥マニュアルが完成している(例外基準) ⑦採用プロセスマニュアルの説明会が全ての主要関連会社向けに実施されている(各社別導入スケジュール確定)	②完了している ③定期的に実施 ④完了している ⑤●●個開拓している ⑥完了している ⑦マニュアルが完成している(例外基準) ⑧採用プロセスマニュアルの説明会が全ての主要関連会社向けに実施されている(各社別導入スケジュール確定)
1～13	P163	16 行目	決定すると同時に、	決定すると同時に、
1	P169	4行目	決めるのは難しいことがあります。	決めるのが難しいこともあります。

【訂正情報】

商品コード：110-4960

ISBN：9784820749608

K P I で必ず成果を出す目標達成の技術

刷	頁	訂正箇所	訂正前	訂正後
↓本文				
1	P171	図 6・4	<p>※以下のとおり差し替え</p> 	
1	P174	図 6・6 二重枠内	R:計画と実績に多の差異があり	R:計画と実績に差異があり