

CSF（重要成功要因）とは 簡単まとめ

 Money Forward クラウド

※当資料に従うことで、法令違反がないことを保証する資料ではありません。
※あくまで参考としてご利用いただくことを想定している資料です。実際の制度内容は国の資料等をご確認ください。
※当資料は、2025年4月時点の内容となっております。最新の情報は国の資料等をご確認ください。

CSF（Critical Success Factor：重要成功要因）は、経営目標達成に特に重要な影響を及ぼす要因や活動領域です。KSF、KFSもほぼ同義です。

■ KGI・KPIとの関係

CSFはKGI・KPIと密接に関連します。

- **KGI（重要目標達成指標）**：最終的な数値目標（例：売上高、市場シェア）。
- **CSF（重要成功要因）**：設定したKGI達成の鍵となる具体的な活動や要因。CSF自体は定量指標とは限りません。
- **KPI（重要業績評価指標）**：CSFの達成度や進捗を測る定量的な指標（例：新規顧客獲得数、解約率）。

これらは、KGI（目標）→ CSF（目標達成の鍵）→ KPI（進捗測定）という関係にあります。

■ CSF特定のための視点の例

CSF特定には多角的な分析が有効で、視点の例は以下です。

- **業界動向**：業界内での競争力向上や市場でのリーダーシップ確保。
- **外部環境**：経済情勢、政策、法改正といった外部要因への適応。
- **競合**：競合他社と比較した際の自社の強みや改善点。
- **一時的要因**：パンデミック等による突発的な変化への機敏な対応。
- **組織内部**：特定部門の機能強化やマネジメント能力の向上。

CSF（重要成功要因）とは 簡単まとめ

CSFの設定方法：現状分析フレームワークの活用

CSF設定には以下のフレームワーク等が役立ちます。

- **SWOT分析**：自社の強み(S)・弱み(W)、機会(O)・脅威(T)の分析からCSFを検討。
- **5フォース分析**：業界の競争要因（新規参入、競合、代替品、買い手・売り手の交渉力）の分析からCSFを検討。
- **PEST分析**：政治(P)・経済(E)・社会(S)・技術(T)といったマクロ環境要因の分析からCSFを検討。
- **バリューチェーン分析**：事業活動の各工程における付加価値分析から、競争優位の源泉となるCSFを検討。
- **KJ法など**：収集した情報やアイデアを整理・構造化し、CSF候補を具体化。

これらの分析を通じてCSF候補を洗い出し、KGI達成への貢献度が最も高いものに絞り込み設定します。

CSFの選定と運用

CSFは一度設定したら終わりではありません。市場環境や自社の状況は常に変化するため、CSFの妥当性を定期的に見直し、必要に応じて更新することが、経営目標の持続的な達成には不可欠です。