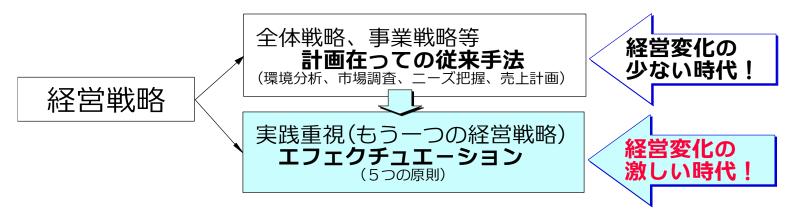
7. もう一つの経営戦略

エフェクチュエーション



一般に経営戦略と言うと「市場調査」「売上目標」等を、事前に十分な検討を行い 事業計画書を作成して実行します。

経営者の中には、「感」とか「まずはやって見る」の実践を重視する方がおられます。そして、出会いやコミュニケーションしながら人的ネットワークの構築を行い、変化に対応する経営を実践されています。

エフェクチュエーションとは、サラス・セラスバシー教授がカーネギーメロン大学の博士課程在学中に、ノーベル経済学賞受賞のハーバード・サイモン教授の指導のもと実施した研究から発見されました。

新しい市場や産業の創造という、極めて不確実性の高い問題に繰り返し対処してきた熟 達した起業家を対象に意思決定実験を行い、共通して活用する思考様式を見出しました。

①エフェクチュエーションとは

偶然の**ヒラメキ**(思いつき)があった!

自社の新しい**ビジネス**につながらないか!

今までの考え方

- 1.環境分析(外部/內部)
- 2.ニーズはあるか?
- 3.資金は?
- 4.他の社員の考えは
- 5.今一歩踏み出せない等

エフェクチュエーションは

- 1.手持ちの経営資源(人・物・金)で取り組めることから始める。
- 2.許される損失の範囲で実践する。
- 3.予期せぬ事態が発生したら、それをテコに前向きに考えて見る。
- 4.共感する関与者と交渉してパートナーシップを築く。
- 5. その事業に対してコントロール 可能な行動に集中して_{成果を上げる}。

2 エフェクチュエーションの全体図

エフェクチュエーション

もう一つの経営戦略手法

_{誰でも可能な}実践戦略

5つの原則

従来の理論的な戦略立案 手法では無く、採算困難 かもしれないが、まずは やってみる実践戦略。

- ①手中の鳥の原則(てのちょう) (手持ちの資産・手段の活用)
- ②許容可能な損失の原則 (損失しても経営に問題ない金額)
- ③レモネードの原則 (すっぱいレモンを食べやすく加工)
- **④**クレイジーキルトの原則 (大きさや形、色、柄が異なるパズルのようなキルト)
- ⑤飛行機のパイロットの原則 (予測でなくコントロールで成果を帰結させる。)

5原則のうち、1つでも2つでも活用する

売上目標でなく既存手段等の活用で 取り組めることから着手する。

期待利益の最大化でなく、損失もある許容可能な実践経営を行う。

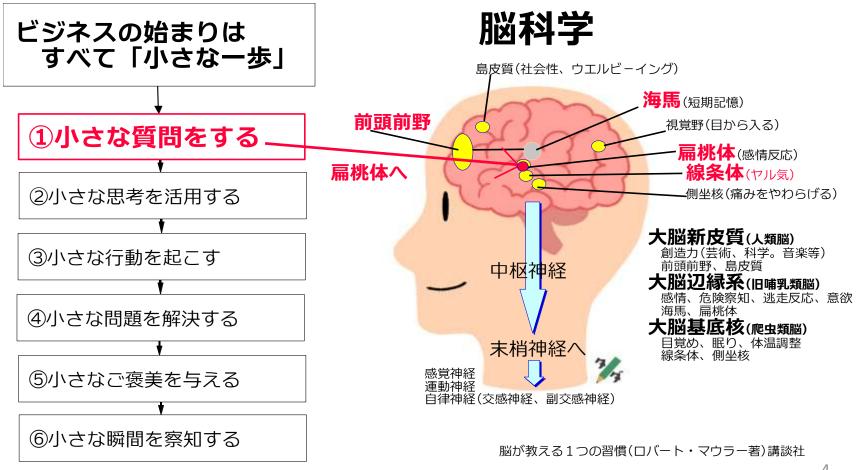
予期せぬ事態を避けるのでなく、予 期せぬ事態をテコとして進める。

約束する意思を持って全ての関与者 と交渉し、パートナーシップを築く。

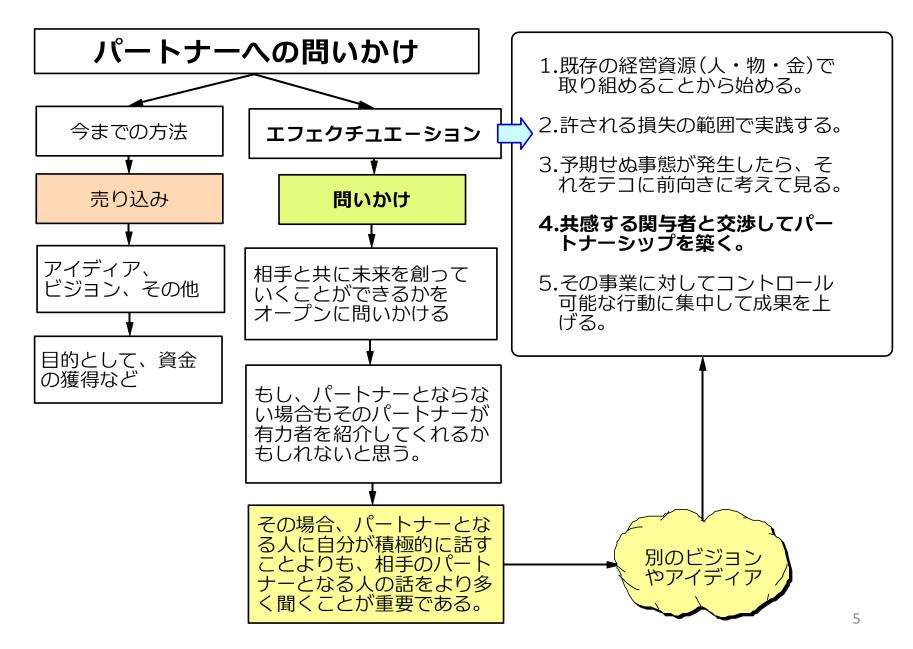
コントロール可能な活動に集中、望ましい成果を得る。

③ビジネスの始まりは小さな質問から!

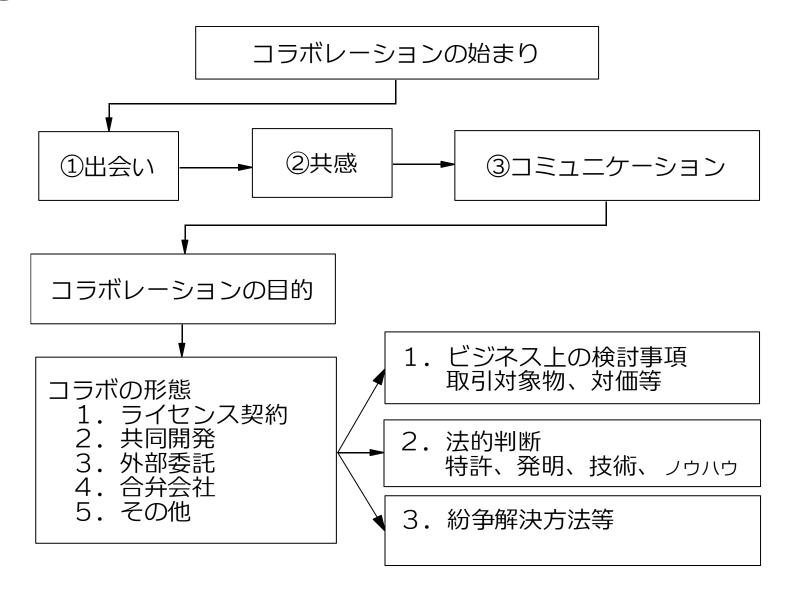
自分の脳へ小さな質問をします。その質問は扁桃体(感情反応を担当)を通って 前頭前野(知的創造性を担当)に到着して創造力を働かせます。そして、海馬で ヤル気をアップして中枢神経・末梢神経を通って行動力に繋がります。



④パートナーの支援を得たいとき!



⑤第三者とのコラボ(連携)のポイント



参考文献 企業間コラボレーションを成功させる・契約交渉の進め方 石川文夫 (中央経済社)

これから全ての企業に必要なIT経営戦略

⑥DXを分かりやすく言うと!

- 1. DXが必要な理由:日本が抱える社会的・経済的な課題の解決
 - ●少子高齢化による生産人口の減少、地域経済縮小、災害の頻発と強靭化、インフラ老朽化、データ流通の一層の進展とトラフィックの増加、地球温暖化など。
 - ○一人当たりの労働生産性向上、非就労者の労働参加の拡大、都市間 格差是正、新たな通信技術の導入など。
 - 〇今、中小企業のDX推進が急務(次の10年に向けた生き残り競争力)
- 2. DX取り組み: 経営者のリーダーシップの成功がカギ
- **3.陥りやすいケース**:経営ビジョンが具体的に描かれていない。
- 4. DX取り組みの土台づくりから出発:理念、ビジョン、デジタル戦略等
- **5.県の支援を活用**:埼玉県DX推進ネットワークの活用

①自社の強みを活か した経営戦略の立案 ②DXの中小企業における成功例・失敗例から学ぶ

③DXを推進するための方策、支援体制、外部人材と行政支援機関の活用



〇埼玉県DX推進支援ネットワーク・・・左のQRコードへ

○埼玉県中小企業診断協会・小規模企業DX戦略調査・研究委員会

⑦ドラッカーの経営者に贈る5つの質問

経営の見直しが最も求められているのは<u>成功しているときである</u>。 下向きに転じてからでは遅い。

⑴われわれのミッションは何か? 仕事と人生を高め る5つの質問。 ミッションを成果に結びつけるのは、 評価可能な目標と行動、 機会+能力+意欲が必要 具体的成果を提示する ②われわれの顧客は誰か? 顧客は変わっていく。彼らのニーズ、欲求、 希望も変わっていく。 いかなる種類の役員 ③顧客にとっての価値は何か? 会、社長室でも使う 顧客の声に耳を傾ける ことが出来る ④われわれにとっての成果は何か? 成果の実現は定量的・定性的に評価する 必要なのは ⑤われわれの計画は何か? ・未来への>>>>> 成果の実現は定量的・定性的に評価する ・顧客への>>>>> ・ミッションへの>>>> >>>>コミットである ・自己評価への>>>>> 「コミット」は、単なる約束ではなく、責任を 持って約束をするといった重みのある言葉

経営者に贈る5つの質問 P.F.ドラッカー(ダイヤモンド社)より