

以前は岐阜県の各務原商工会議所に16年間勤務し、創業や経営革新の支援などを担当していました。独立してからもうすぐ6年になりますが、私の業務の中心となっているのが、「経営戦略」をテーマにした仕事です。その際に私が使っているツールが、中小企業診断士の資格を取得する際に学んだ「戦略マップ」(次頁表)という分かりやすく経営戦略を描くためのもので

社長のビジョンを示し チーム力を結集する

企業は生き物である。何もせず、同じ場所にじっとしていれば、やがて餌が底を突き、徐々に衰えていくだろう。常に前を向く力が必要なのだ。では、企業が新たな分野・新市場への進出を果たそうとするとき、経営者には何が求められるのだろうか？多くの中小企業の相談に乗り、全国各地のセミナーでも活躍中のビジネスコンサルタントの伊藤慎悟さんに話を伺った。

す。もともと、「バランス・スコアカード」という業務評価システムで使われているものの一つです。正直、当時の私にはバランス・スコアカード全体を理解するのは難しかったのですが、この戦略マップを使えば、誰でも簡単に経営戦略を理解できそうだと感じました。現在では、セミナーや個別相談などのさまざまな機会に経営者の方と一緒に戦略マップをつくっています。

世の中が右肩上がりだった時代は、経営戦略など無くても一生懸命やっていたら仕事に困ることは少なかったかもしれませんが、そんな時代はもうはるか昔の出来事です。現在のように自社を取り巻く環境が変化しやすい時代では、経営者には、現状をよく把握したうえで、自社が目指す目標とそれを達成するための手段や手法を考えて実行していくことが求められています。

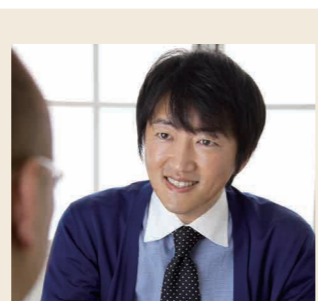
また創業社長が引退時期を迎え、世代交代が行われている会社では、後継者がカリスマ性を持つ

てぐいぐい会社を引っ張っていくことが難しくなります。次世代の経営者には、幹部社員やリーダーたちと協力しながら、社員の力を結集し、チーム力で業績を伸ばしていくことが求められるのではないかと思います。そのためには、全社員が会社の目標や戦略を理解し、その実現のためにどんな役割を果たせばいいのかを、一人一人が考えて行動することが必要です。そのために「経営戦略」という形で会社が目指す目標や方向性を示すことも必要ですし、時には一緒に考えていくことも要るでしょう。

目標を実現するための 成功率を高める

余談になりますが、少し前にサッカー日本代表・本田圭佑選手がプロデュースした「夢ノート」が話題になっていました。私も興味があったのですが、ノートの上頁目に書かれているのは、「自分が叶えたい夢」と、その夢を実現するために、「いつまでに何をするのか」と期限を決めて書き出していくことでした。子どもの夢を叶える方法も会社の経営戦略も、目標を実現するという原理原則は同じなのだと思います。

経営者の中には、目標や経営戦略なんて無くてもうまくいったという方もいらっしゃいますが、私たちは成功の可能性を高めるための



いとう・しんご
コンサルティング・シスト代表。工業高校卒業後、名古屋鉄道に入社し系列の観光バス会社に配属。23歳までの5年間、旅行の手配業務、添乗員、営業などに従事する。退職後、各務原商工会議所へ。平成19年5月、38歳で中小企業診断士の資格取得。20年9月に独立開業。現在は地元岐阜県や愛知県を中心に年間約200件の企業経営者の相談に乗りながら、年間約100回ものセミナーや研修会などの講師を全国各地で務めている

企業のチャレンジに必要なもの

コンサルティング・シスト
代表 伊藤慎悟

未知の領域 新分野への挑戦

特集

先が読みにくいといわれる現代において規模は小さいながらも従来のビジネスモデルから飛び出し、新たな分野や市場に挑み、成功を収めた企業がある。今号はこうした企業の取り組みを紹介する。

