

「事業部の“動き”を差別化する」 プログラム(ご提案)

キーワード:
“核心”
“売り”
“動き”
勝ちパターン
スピード
“胆識”共有
継続的な進化・変化

＜プログラムの背景と目的＞

- ◇経営計画はあるが、具体化に向けてのスピード感がない
事業部の事業戦略、中期経営計画は策定しているが、それを具体化するにあたってのスピード感を感じられないという状況に陥っていないでしょうか。組織としての行動力を今一度点検し、パワーアップすることが必要です。
- ◇事業部メンバー全員に事業推進のための、①“核心”、②“売り”、③“動き”を共有させる
事業に関わる企画、営業、開発、製造のメンバー全員が、“核心”と“売り”と“動き”の3つを共有することで、組織の行動力は著しく向上します。

本プログラムでは、事業部全員が共有すべき①“核心”、②“売り”、③“動き”を戦略的視点で整理、再構築し、世界を相手に組織行動の差別化で十分戦える事業部づくりを目的にします。

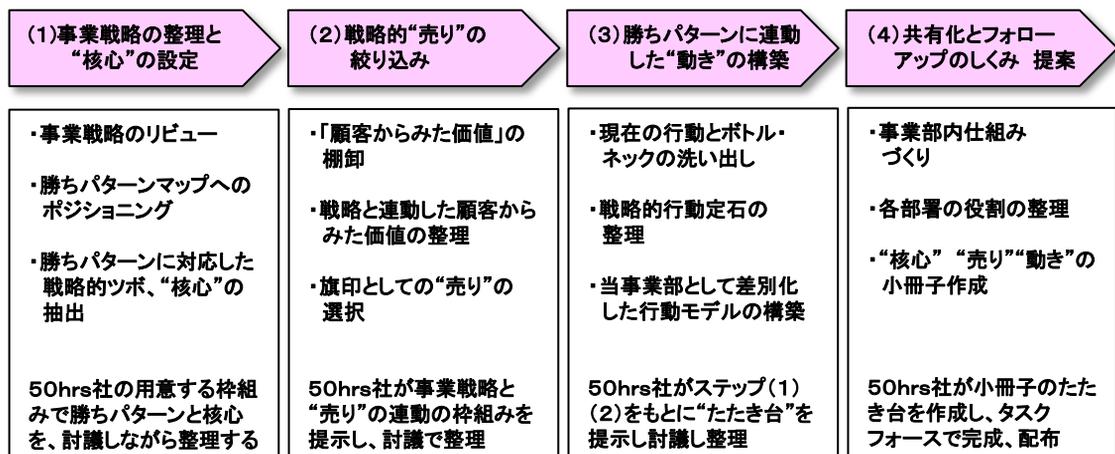
＜プログラムのポイント＞

- ◇事業の“核心”を共有する
高収益で持続性のある事業づくりには決して譲ってはならない、決して他社に負けてはならない「事業の核心」があります。その“核心”を絶対に外さない覚悟をすることが大前提です。事業戦略的な視点での意識改革を行うわけです。
- ◇事業部としての“売り”を共有する
「なぜ他社でなく当社をお客様は選んでくれるのか？」が事業の土台です。そのための強力な“売り”をつくり共有しなければなりません。顧客への個別対応で蓄積されている、しかし拡散している「顧客から見た価値」を整理、再構築し、提案の武器となる強力な“売り”づくりを行います。
- ◇他社を超える“動き”を共有する
戦略だけでは競合他社に勝てません。事業部の組織としての行動が差別化されている必要があります。他社を超える組織としての“動き”を事業戦略と連動させながら整理、再構築します。
- ◇事業部としての“胆識”共有化
日本企業の組織は良くも悪しく組織構成メンバーが全員共有化することで具体化が進みます。本プログラムでは、タスクフォースで作成した“核心”、“売り”、“動き”について胆(はら)に落ち、納得共有化するプロセスとフォローアップについても検討します。

＜プログラムの進め方＞

事業部を対象とします。

次の4つのステップで、事業部の企画、開発、製造、販売、サービス等のメンバー数名～12名からなるタスクフォースで進めます。弊社(50hrs社)が戦略的なガイドとファシリテーション(支援)を行います。

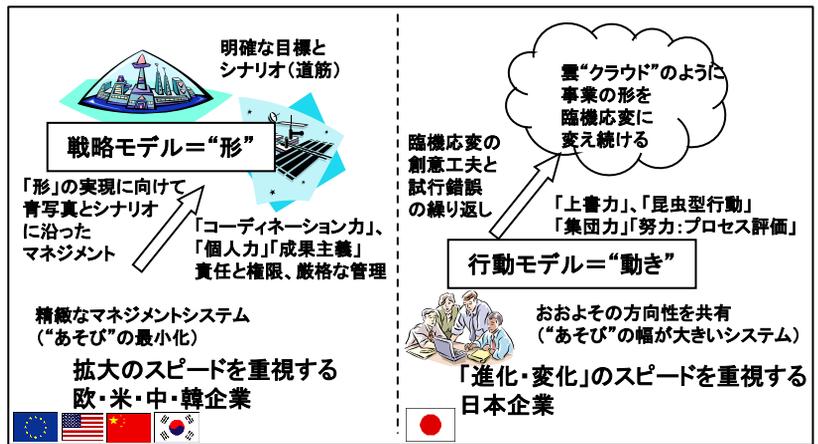


視点1：“形”と“動き”の戦略論

事業部が世界で勝つためには、日本企業の組織行動特性をしっかりと理解しなければなりません。

いわゆる戦略は目標とそこに至る筋書を描いた“形”であり、その“形”を実現するために個人がシナリオを役割分担して進めます。社員が“形”を共有します。

一方、日本企業では“形”というより方向性を共有し、その方向に試行錯誤を繰り返しながら事業を進めるといった経営が一般的です。そこで重要なのが組織としての“動き”です。元気のない日本企業では組織独自の“動き”を共有しています。



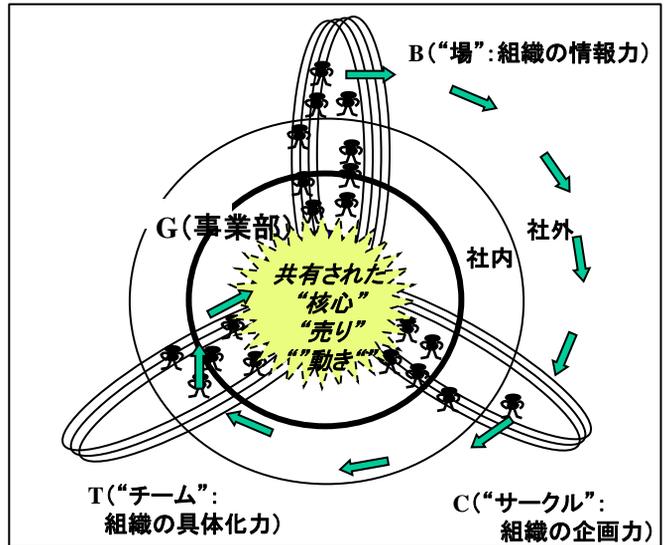
視点2：“場”・サークル・チーム・グループの一体化

行動力は組織の情報力、企画力、具体化力がポイントとなります。

“場”は組織の情報力、サークルは組織の企画力、チームは組織の具体化力です。

事業部のメンバーは“核心”と“売り”と“動き”を共有し“場”→サークル→チームという流れの中で、多数掛け持ちして、忙しく行動することが必要です。

最強の事業部は行動インフラとしての“場”とサークルとチームを内包、一体化した組織です。



著書の紹介

<p>「50時間の部長塾」</p> <p>グローバル時代 閉塞突破の経営</p> <p>生産性出版</p>	<p>「50時間で会社を変える！」</p> <p>儲かる会社を創る実践シナリオ</p> <p>日本実業出版社</p>	<p>「技術者力の高め方」</p> <p>戦略思考で 研究開発・製品開発が変わる</p> <p>PHP研究所</p>	<p>「技術者力を鍛える」</p> <p>消耗戦からの脱却 勝ちパターンの定石 世界での生き残り</p> <p>PHP研究所</p>
<p>「中期経営計画戦略マニュアル」</p> <p>圧倒的なスピード経営で強い会社を作る!</p> <p>すばる舎リンクエージ</p>	<p>「RM (Revenue Management)」</p> <p>収益管理のすべて (鑑訳) (ロバートGクロス著)</p> <p>日本実業出版社</p>	<p>「組織力の高め方」</p> <p>新しい日本的経営で勝つ!</p> <p>PHP研究所</p>	

お問い合わせ: mizushima@50hrs.co.jp

有限会社 フィフティ・アワーズ
〒107-0062
東京都港区南青山1-20-2
乃木坂ビジネスコート
<http://www.50hrs.co.jp>

閉塞突破プログラムシリーズ:ご参考用

<事業部向け>

- 「ソリューション営業の行動を差別化する」
- 「事業部の“動き”を差別化する」
- 「事業部の新事業開発」

<研究・開発部門向け>

- 「開発技術者の行動を差別化する」
- 「“売り”を技術ノウハウの複合化でつくる」
- 「グローバル競争時代の開発部門のパワーアップ」