

経営のヒント NO 5

「あれもこれも」ではなく「これ！」だ 戦略をコアにした経営」です。

(3) 「あれもこれも」ではなく「これ！」だ 戦略をコアにした経営

多くのビジネスパーソンは、戦略という言葉を使っているでしょう。

しかし、真に「戦略」という言葉の定義、概念を正しく理解し、使っているケースは意外に少ないようです。

ビジネスヒエラルキーという考え方があります。企業活動を企業理念を最上位にして、重要な項目（経営内容）をピラミッドにして並べたものです。

1. 企業理念、2. 企業目標、3. 企業戦略、4. 経営計画、5. 経営管理、6. 日常業務 の6つです。理念&目標が一般にビジョンと呼ばれるものです。
2. 戦略とは、本来、ビジョンを実現するための経営、または事業推進上のコンセプトです。

コンセプトは、「差別性や優位性」が必要です。

顧客満足、品質重視、組織の活性化、新規事業の展開、自己変革、市場発想・・・といった美辞麗句を並べてもだめです。

不況の中でも元気印の企業は、戦略が明確なのです。企業の経営方向としての特徴が明確なのです。戦略は、目標ではありません。計画でもありません。

戦略とは常に勝つための明確なる特徴づけ」です。

隣の企業とは、違わなくてはなりません。業界のなかで、あそこは違うね。ちょっと変わってんだよね といわれるように。

戦略とは、意思決定のルールでもあります。

だからこそ、とても重要なのは、「捨てる」ことなのです。あれもこれもではなく「これ！」が戦略なのです。捨てる勇気こそ求められているのです。

不況でも強い企業には、共通点があります。

「これ！」や「こっち！」がみんなはっきりしているのです。生き残りの原点は、「これ!!!だ。」と言えるかどうかです。しかも、「これ！」が、差別的優位性があるかどうかが鍵です。そのためには、戦略を正しく理解し、経営のコアにするべきなのです。