

「戦略思考トレーニング」

この本、売れているようです。面白い本です。
その中から興味ある問題がありました。ご紹介します。

問題1

少子高齢化の日本では、今や子育てする世帯よりもペットを育てている世帯の方が増加しています。実際2010年の国勢調査では12歳以下の子供人口は1450万人でしたが、ペットの数は年々増加していて同じ年に飼われている犬猫の数は2150万匹だったといえます。

この世相を反映してスーパーでもベビー用品が縮小する一方で、ペット用品売り場の面積は年々広がっています。

ところがペットフード会社の社長に聞くと「ドッグフードはここ数年、売上が下がって困っている」というのです。いったいなぜそんなことが起きているのでしょうか？

さて、「この問題の答えを知っていた」という人以外で、この問題の解答にたどり着けた人は、以下のいくつかの力を併せ持っていたはずです。

1つは常識を超える力。

正解にたどり着けなかった多くの方が「顧客が激増しているのに売上高が減少するなどありえない」という固定観念にとらわれてしまったのではないのでしょうか？

解答を見ればそんなことはないことが後からわかるのですが、それではだめですね。

問題分を読んだ段階で自分の頭の中の常識を疑ってみないと、正解にはたどり着けません。

2つ目に論理思考力。

これは左脳が強い人の能力です。

具体的には「売上高が減っている」と聞いたときに即座に、

売上高＝顧客数×単価×購入量×購入頻度

といった計算式を頭に浮かべる力です。

そして問題分の「顧客数が増えているのに売上高が減っている」という前提を聞いて、「それなら単価が下がっているのか、ないしは購入量が減っているはずだ」と解決の糸口を見つける能力です。

3つ目に柔軟な発想力が必要です。

論理思考で購入量が減っているのではという糸口を見つけても、まだ正解にはたどり着けません。

購入量が減った原因が〇〇犬ブームだという発想力が伴わないと、構造がわかっても理由がわからないのです。

4つ目に事例をたくさん知っていることも重要かもしれません。

常識に反するこんな事例があったということを知っているだけで、別の常識に反する現象に突き当たった時にも、似たようなメカニズムが働いているかもしれないという思考を働かせることが出来るようになります。

このような常識を超える力、論理思考力、柔軟な発想力、たくさんの事例についての知識といったものを併せ持つことが高い戦略思考力につながります。そして経営戦略についてのフレームワークを理解しただけでは、これらの力の訓練にはなりません。経営戦略を知っているだけでは、戦略思考のビジネスセンスは高まらないのです。

答え

「小型犬ブームが起きた」

21世紀に入った当初、レトリバーとかシベリアンハスキーといった大型犬ブームがありました。そのブームが一巡して、今ではチワワやミニチュアダックスフントのように家の中で飼える小型犬が売れています。

いくらペットの頭数が増えても、あれだけの体格が違くと食べる量が10分の1以下と全然違うのです。そのような構造変化が起きたからドッグフード業界では販売数量を増やすのではなく、高級化でなんとか乗り切ろうとしているのです。

「知的思考力」
思考力とは頭の中で組み立てる力

「もともになるものを見る目」…知る
事実・知識・経験・イメージ・仮説

+ 「組み立てる力」…考える

①筋道を立てて明確に推論する（論理的思考力）
②自由に想起する（知的直観・想像力）

縦軸「考える」↑	思いて 学ばざる	知的 思考力
	知的 活動低下	学びて 思わざる
		横軸「知る」→

<経営のヒント>

いかがでしたか？

戦略思考力とは「知的思考力」です。

考えることと知ることの二つが重要なんですね。

私は論理思考力は誰でも勉強すれば、どうにか身につくと思います。

しかし、知的直感や想像力については、自分独りではどうにもなりません。

これは仲間との「対話」やブレインストーミングによって磨かれると思います。

そして最後の「もともになるものを見る目」…知ることは？

尊敬する師匠・メンターや他業界のベンチマークなどの知的好奇心が絶対条件として必要です。

ビジネスモデルの原点や本質は価値観です。

そこに本質があると信じておりますが、あなたはいかが感じておりますか？