

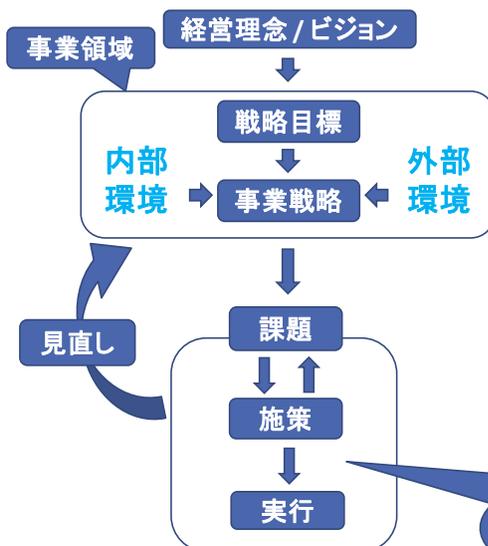
事業戦略の策定と実行

現状を分析して課題を抽出し、
行動計画を立て実行し、
結果をフィードバックする、

@bridge consulting

@bridge
consulting

経営の実践



- 経営理念を実現するための事業の領域を定める。
- 経営・事業運営とは
 - ◆ 経営のビジョン・理念を実現するために定めた事業領域において、戦略目標を達成するために、外部及び内部環境を考慮して、**課題を設定し施策を実行する**経営戦略・事業戦略を立案する。
 - ◆ 課題に対して施策が有効か、常に評価する
 - ◆ 経営・事業戦略は内部・外部の環境が変化すると見直さなければならない。

机上の空論でなく、
実際に実行しその結果を
検証できる施策

@bridge consulting

我われの事業は何か(事業領域)

- 誰が顧客か
 - ◆ 以外と不明確なことが多い。
- 顧客はどこにいて、何を買うのか
 - ◆ 商品を買ってもらうのか、付随するコトを買ってもらうのか
 - ◆ 顧客の認める価値はどこにあるか。
- 我われの事業は何になるか
 - ◆ 今の事業がいつまで続くのか。
 - ◆ 変化はどこで起きているのか。
- 我われの事業は何になるべきか
 - ◆ 我われが顧客に提供すべき価値は何であるべきか。
- 我われの事業のうち何を捨てるべきか
 - ◆ それは今でも、そして明日も顧客に価値を与えるか？

事業戦略を立てるには

- 事業領域を定義する。
- 目標を設定する(戦略目標)
- 定義した事業領域に関する、自社の状況及び、事業環境とその変化について分析する。
 - ◆ 顧客が望む価値は何、それは何故、どんな変化があり、どこにギャップが生じているのか。
 - ◆ 外部の事業環境;
 - ✓ 競合は誰で、その動向は？
 - ✓ 5つの競争、PEST(取り巻く環境)。
 - ◆ 自社の状況;
 - ✓ 利用できるリソースはどんなものがあり、その価値は？
 - ✓ 何が得意で、何が不得意か。
 - ✓ 組織の力(技術開発・製造・販売・マネージメント)、社員のモチベーション
- 目標を達成するために解決しなければならない課題は何か
- 解決のために実行する具体的行動は何か

具体的な施策を決め、
実行する

状況分析SWOT 事業環境と自社の状況

	ポジティブ	ネガティブ	
内部環境 経営資源 技術・スキル 組織・風土 設備 等	強みは何か？	弱みは何か？	<ul style="list-style-type: none"> ■ 様々な内部環境を様々な視点から分析し、戦略目標を達成するにあたって、 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 強みになる要素は何か？ ◆ 弱みとなる要素は何か？ ■ 同様に、自社を取り巻く外部環境とその変化についても分析する。その状況、特に変化が自社の事業に <ul style="list-style-type: none"> ◆ どのような機会、 ◆ あるいは脅威となるか。 ■ SWOT分析で陥りやすい間違い <ul style="list-style-type: none"> ◆ 目標達成に関する状況分析であることを忘れずに ◆ 脅威と弱み、機械と強みを混同しない。
外部環境 市場環境 競争状況 社会・政治環境 技術トレンド 調達環境 等	機会はありますか？	脅威となるのは？	

SWOT分析から戦略目標達成のための課題を抽出する(クロスSWOT)

SWOT分析で抽出した 強み・弱み 機会・脅威	強み(S)	弱み(W)
機会(O)	強みを活かして、 機会を捉える ための課題	機会を捉えるため、 弱みを克服する ための課題
脅威(T)	強みで、脅威に打ち勝つ、 あるいは機会に変える ための課題	撤退も考慮する。 リスク管理のための課題

詳細はお問い合わせください。

consulting@hashimukai.com

 **bridge** consulting