

**IME** [aiemú:] **中小企業の生き残り作戦！**



**パラダイムシフト と 次の一手**

IME定期セミナー

2011年1月21日(金)18:30～

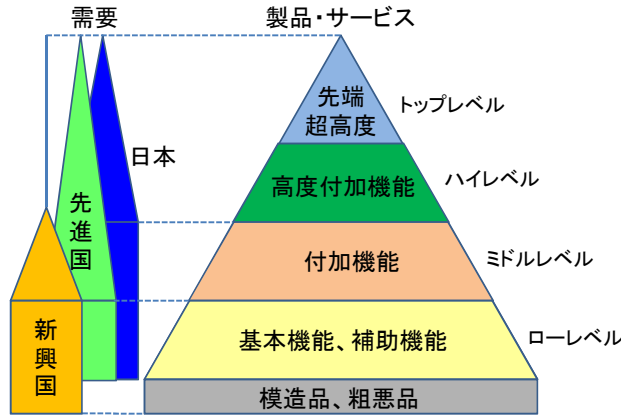
株式会社IMEコンサルティング  
代表取締役 立居場誠治



**定期経営セミナー開催要領**

- 場所
  - 大田区産業プラザ(Pio) 蒲田
- 時間帯
  - 2/18, 3/18 18:30から2時間程度
- テーマ
  - 企業経営関連のテーマを時期と希望により選定する
- 集客
  - 同期やお仲間の勧誘など、ご協力をお願いしたい

**必要なもの？ 市場と製品・サービスレベルの関係**



需要 製品・サービス

日本

先進国

新興国

先端 超高度 トップレベル

高度付加機能 ハイレベル

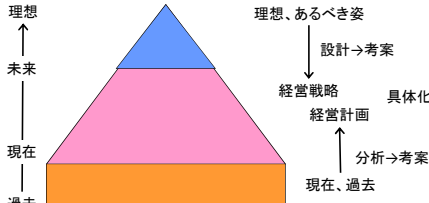
付加機能 ミドルレベル

基本機能、補助機能 ローレベル

模造品、粗悪品

**パラダイムシフト 戦略の考え方**

未来は、過去の延長上にあるとは限らない  
過去の分析と積み上げだけでは、方向性を見誤る  
未来は、理想やあるべき姿を実現する方向にある



理想、あるべき姿

設計→考案

経営戦略 具体化

経営計画

分析→考案

現在、過去

理想

未来

現在

過去

デザインアプローチ：あるべき姿の実現を設計する  
リサーチアプローチ：過去の分析から考案する

**1. リサーチアプローチ**

(1) 外部環境分析  
(2) 内部環境分析  
(3) SWOT ストレート

	プラス	マイナス
外部環境	機会	脅威
内部環境	強み	弱み

**2. デザインアプローチ**

(1) あるべき姿の明確化  
ビジョン、経営理念  
ベンチマークの設定・調査  
経営目標、長期目標設定  
(2) 自社事業の明確化  
顧客の明確化、事業ドメイン、顧客創造価値、コアコンピタンス  
(3) ギャップ分析

**3. 基本戦略の選定**

(1) SWOT クロス等

	強み	弱み
機会	積極攻勢	弱点強化
脅威	差別化	防衛対策

(2) 成長、競争その他戦略

	既存技術・製品	新規技術・製品
既存市場	深耕	技術開発
新規市場	市場開発	多角化

(3) 戦略選定 (戦略マップ、基本戦略選定)  
(4) ビジネスモデル考案

**4. 方針設定、目標展開**

(1) 方針設定  
(2) 戦略目標設定  
(3) 戦略目標部門展開

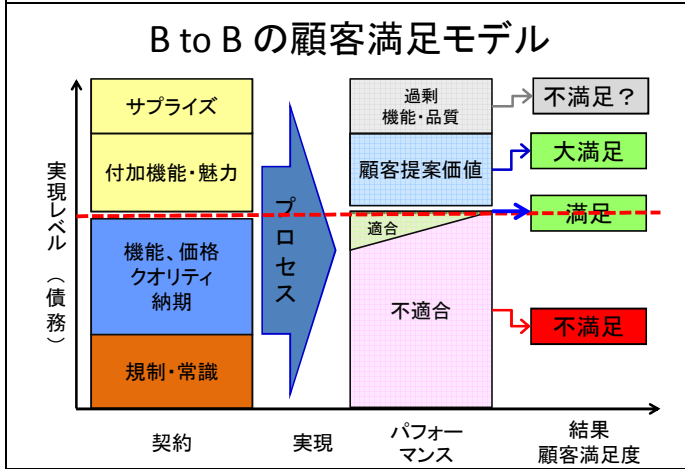
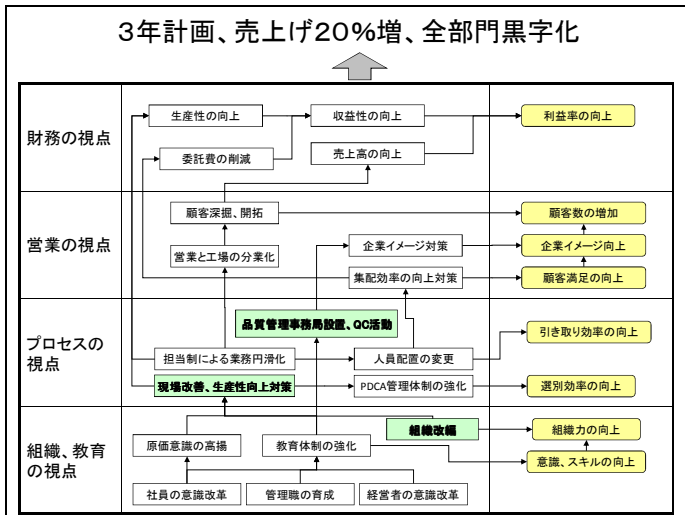
視点	戦略目標	重要成功要因	詳細指標	数値目標	活動プログラム
財務の視点					
顧客の視点					
業務プロセスの視点					
学習と成長の視点					

**5. 実施計画**

(1) 予算立案  
(2) 中長期計画  
(3) 年度計画

**6. 実施・管理**

(1) 経営  
(2) システム構築  
(3) 改善  
(4) 管理



**モチベーション**

- ギターを練習する少年・・・
  - 「ほめる」「お金を与える」
    - 報酬が増えないとやる気を失なう
    - ・・・やる気をお金に変えてしまうと伸びなくなる
  - 「なにもしない」
    - 楽しみ、自発性 = 続く
    - ・・・やる気を自分の楽しみにすると伸びる
- 外的報酬が内的報酬を阻害する
  - 外的報酬
    - ・ お金、ほめ言葉など、自分の外から与えられる報酬 (やる気の源泉)
    - ・ 行為は、報酬を得るための手段
  - 内的報酬
    - ・ 達成感、充実感など、自分の中で発生する報酬 (内的なやる気の源泉)
    - ・ 行為は、自発的な気持ち

仕事の楽しさを教える、共有する

**状況によっては  
大きな変化が望まれる**

- パラダイムシフト → 第二創業の必要性
  - － 会社は、創業時にうまくいくように作られる
  - － 時間の経過とともに、顧客、製品、組織が変化する
  - － 未来は過去の延長上に存在するわけではない

(過去) リーマンショックの後始末  
(数年後) アジアショック の準備

**新製品、新事業、新市場・・・第二創業**