

2020年 3月 24日

両利きの経営をめざそう！

今事業が順調であっても、同じことをいつまでも続けていれば、いずれ商品・サービスが陳腐化し、思っても見なかった相手に市場を奪われる日がやってきます。

身近な例でいうと、カメラはデジタルカメラにとって代われ、ビデオテープは DVD、Blue-ray Disc にかわり、CD や漫画本は、今まさにデジタルデータ配信に移行しつつあります。

そんな変化の中で、市場の衰退と心中しないために必要なのが、「両利きの経営」という考え方です。ある二つのキーワードのバランスに気を付ければ、環境の変化に耐えて会社を存続させることができるのです。そのキーワードとは・・・

1) 深化 (Exploitation)

簡単な言葉でいうと、**改善活動**です。どの会社も、自社の商品やサービスがより良いものになり、お客さんに満足してもらえるよう、努力を重ねています。自社のノウハウや技術を深掘りしてより付加価値の高い商品・サービスを目指します。

2) 探索 (Exploration)

既存の枠を超えた積極的な知の探索、**未知への挑戦**です。自社の持つデータやノウハウ・技術といった経営資源を生かして、新規事業育成の可能性を探ります。

とはいえ、やみくもに「探索」を行えば新規事業が成功して新たな中核事業を育成できるわけではありません。「探索」で重要なのは、**まだ誰も解決していない人々の課題 (Job to be done)**を見つけることです。大げさなものではなく、お客さんとの会話や普段の生活、ニュースには、彼らの**課題 (Job to be done)** のヒントが隠されています。そうした人々の抱える不便や不満に対して、自社の経営資源を活用して解決する方法がないかを探ります。誰かの課題と自社の経営資源が交わる点が見つかったら、そこには大きなチャンスがあるはずです。社長直轄のプロジェクトとして、事業化の可能性を検討してみましょう！

ーベストの企業は、自分で変化をつくり出せる企業だー

古森重隆 (富士フィルムホールディングス株式会社代表取締役)

中小企業の小さな組織は、変化のスピードという点で大企業よりも圧倒的に有利です。スピーディーな経営で鈍重な大企業を出し抜き、先行者利益を取りに行きましょう！



Value Partner は、
数字と理論に基づく経営分析×
女性視点のマーケティングセンスで、
企業の力を利益につなげる Partner です。

発行者： Value Partner 榎田 昌子
(中小企業診断士/
認定経営革新等支援機関)

MAIL : m.f.tsuchida@valuepartner.biz

HP : <http://valuepartner.biz/>