

インベシジョンアソシエイツ代表取締役

井口 不二男

今回から連載の第二弾「分かりやすく学ぶ経営品質」シリーズのスタートです。すぐ聞かえがいいシリーズですが、考えて見ればなかなか難しいシリーズタイトルではないかと感じています。経営は大変難しいもの

「物語」の道筋となる組織プロフィール

と、第三はお金を儲ける方法が明確なことです。

ような本をみると、なるほどそういうことかと理解したつもりになります。が現実の経営場面ではなかなかうまく活用できないのが現実です。単純化した図式では一般的すぎて現実味がありません。具体的な事例では自分の企業のおかれている環境とは違っているということ

という三つの部分から成り立っています。方法・展開のカテゴリーは顧客価値を生み出す活動要素ごとにマネジメントサイク

からです。ビジネスモデルというと一部のIT企業が言うような金儲けの方法と理解されますが、ビジネスを成功させるための「物語」と考えるのが正しい理解です。そして、「物語」とは価値を生み出す明確な仮説のことです。この仮説に従って実際の活動が実施されるわけです。

そしてこの「物語」には三つの要素が不可欠となります。第一は登場人物を明確にすること、第二はどの登場人物も納得できる動機を明確にすること

です。しかも独自性を追求すると考

えに考え抜いていないと

りやすく学べるかどうかは分かりませんが、実感のある内容で話を進めた

登場人物とは顧客だけでなく、社員、業界、仕入先、社会といった経営にかかわる人々のこと

を感じます。

ちんと顧客価値づくりを

このプロセスは経営革新を行う際にも、経営革新の結果を評価する際にも非常に重要です。つまり

このプロセスは経営革新を行う際にも、経営革新の結果を評価する際にも非常に重要です。つまり

よくある話ですが、「中小企業のレベルではもっと簡単に分かりやすくしないとだめだ」といったことを言う人がいます。どんなに小さい会社でも顧客価値を創りだすことは難しいことだし、大きい企業、小さい企業でその能力を評価できるもの

「分かりやすいシリーズ」を見ると、図式化したり、具体的なハウツーで説明したりしています。その

組織プロフィールとビジネスモデル

組織プロフィールとビジネスモデル

会社は低学年レベルだから、もっと分かりやすくというふうな失礼な言い方をしてはならないと考

「分かりやすいシリーズ」

「分かりやすいシリーズ」

「分かりやすいシリーズ」