

<執筆者プロフィール>

高橋 功吉

(たかはし こうきち)

(株)ジェムコ日本経営  
常務理事 グローバル事業担当



大手家電メーカーにて、海外経営責任者などの要職を歴任後、ジェムコ日本経営に入社。2007年執行役員、2011年取締役、2015年6月より現職。上場企業経営トップおよびボードメンバーへの顧問型経営支援をはじめ、グローバル戦略の構築から、製造現場の現場力向上、品質革新など、経営全般にわたり幅広く活躍している。実践に裏打ちされた「わかりやすい」コンサルティングが身上。「ものづくり経営入門」(日経 BP)他、雑誌や媒体への執筆、講演も多い。

主な資格は、ICMC(国際公認経営コンサルティング協会)認定コンサルタント、公益社団法人全日本能率連盟認定マネジメントコンサルタント、経済産業大臣登録中小企業診断士

「以前、「人を活かす」というコラムを書いたが、人を活かすには、短所を治すより、長所

を徹底して活かすことが大切だ。足が速いということで採用したのに、手が遅いため、あいつは手が遅いということばかり言われ、足の速さはどうなったのだということになって

いる例は多い。足の速さを徹底して活かすことで、すばらしい戦力となつて活躍してくれていることになる。

強みに気付いているか

実は、事業も同じことだ。自社の強みは何かをしっかりと認識し、それを徹底して事業展開に活かすことができれば、他社が追従できないすばらしい事業

展開が可能となる。ところが、この自社の強みが認識されていないか、意識されていないことが多いのだ。

成功している企業の多くは、いずれも、自社の強みを活かす、さらに磨きをかけることで、その企業しかできない事業を展開している。

強みとすることで、メーカーであれば、切削や研磨の技術だったり、精密加工の技術であったり、職人的な技を含めたものづくり技術ということもあれば、化学分野の技術や加工技術ということもある。また、他社にできない圧倒的な短納期というように、やり方や加工法等に独自の方法を生み出して成功している例もある。

ところで、強みはわかっていても、自社の事業分野以外への活用案が出てこないことは多い。これは、他の事業分野についての見識が乏しいことによるものなので、ある意味当然のことだ。従って、他の事業分野について、自社の技術を活用展開できないかを調べる必要があるとなる。

現在、インターネット等で検索することで、多くの情報を得ることができるようになった。自社の得意な技術やキーワードと意図的に検索することで、付いていなかった分野での活用を発見できることがある。この検索方法にはノウハウがあるのだが、ポイントはい

細なものでもよい。すなわち、自社の保有する技術の棚卸をしてみることだ。自社にはどんな技術があるのかを抽出し、その中で、これは他社では真似できないというようなものがどれだけあるかを整理してみるのだ。自信が持てなくても、これは多分、他社より優れていると言え

る。要は、これを核にして、事業展開の絵が描ける可能性があるかを明確にすることだ。

ところで、どう検討してみても、強みと言えるものは無いのだが、という相談を受けることがある。もし、そうであれば、将来に向けての事業には極めて不安があるということだ。その場合は、自社が持つ経営資源を含めて、本当に強みと言えるものはないかを検討すると共に、それを極めるなどなことに、真の強みにできるような取り組みが大切と言える。

さて、皆さんの企業では、自社の強みは何か認識されているだろうか、また、将来に向けての事業展開シナリオは描けているだろうか。競争環境が変化の中で、自問自答してみることも大切ではないだろうか。

強みは何?

「コンサルタントの現場から」のコラムは、コンサルタントがコンサルティング等の現場で見聞きしたことの中から、参考になるのではないかと四方山話を綴ったものです。

コンサルタントの現場から 第79回 (株)ジェムコ日本経営 高橋 功吉

自社の強みを活かした事業展開

成功している企業の多くは、いずれも、自社の強みを活かす、さらに磨きをかけることで、その企業しかできない事業を展開している。

強みとすることで、メーカーであれば、切削や研磨の技術だったり、精密加工の技術であったり、職人的な技を含めたものづくり技術ということもあれば、化学分野の技術や加工技術ということもある。また、他社にできない圧倒的な短納期というように、やり方や加工法等に独自の方法を生み出して成功している例もある。

ところで、強みはわかっていても、自社の事業分野以外への活用案が出てこないことは多い。これは、他の事業分野についての見識が乏しいことによるものなので、ある意味当然のことだ。従って、他の事業分野について、自社の技術を活用展開できないかを調べる必要があるとなる。

現在、インターネット等で検索することで、多くの情報を得ることができるようになった。自社の得意な技術やキーワードと意図的に検索することで、付いていなかった分野での活用を発見できることがある。この検索方法にはノウハウがあるのだが、ポイントはい

細なものでもよい。すなわち、自社の保有する技術の棚卸をしてみることだ。自社にはどんな技術があるのかを抽出し、その中で、これは他社では真似できないというようなものがどれだけあるかを整理してみるのだ。自信が持てなくても、これは多分、他社より優れていると言え

る。要は、これを核にして、事業展開の絵が描ける可能性があるかを明確にすることだ。

ところで、どう検討してみても、強みと言えるものは無いのだが、という相談を受けることがある。もし、そうであれば、将来に向けての事業には極めて不安があるということだ。その場合は、自社が持つ経営資源を含めて、本当に強みと言えるものはないかを検討すると共に、それを極めるなどなことに、真の強みにできるような取り組みが大切と言える。

さて、皆さんの企業では、自社の強みは何か認識されているだろうか、また、将来に向けての事業展開シナリオは描けているだろうか。競争環境が変化の中で、自問自答してみることも大切ではないだろうか。

NEW カラー複合機 リユースモデル 月/2,500~(税) 1今なら 1か月 1000円 無料プラン MX-2310R カラー対応 フルカラー 複写原稿 最大A3 印字速度 23枚/分 [A4]

暑さ 雨音 のお悩み解決いたします! 工場・倉庫が暑いと感じたらご相談ください! ROOF UMBRELLA Global Warming Solution 導入前 直射日光により 温度上昇 エアコン 設定温度 20℃ 導入後 直射日光を遮断 エアコン 設定温度 25℃