

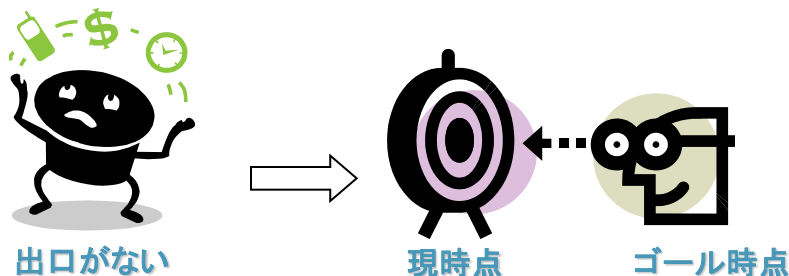
“事業成長機能”の搭載をサポート

株式会社コーディネート・パートナーズ



1. 事業成長機能搭載の過程において重要なテーマ

- (1) 現時点ではなくゴールから考えている企業が事業成長に成功している。
⇒現時点の問題解決を積み上げていっても出口は見えてこない。



- (2) 連携している企業が事業成長に成功している。
⇒連携により、自社だけで展開するよりも、コストをかけずに大きなシナリオを描けるようになる。

- (3) “買われる仕組み”を構築した企業が事業成長に成功している
⇒“買われる仕組み”が最高に機能している状態とは、営業を全く行わずに商品が売れていく状態である。



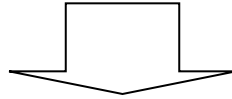
この仕組みを強化する

- (4) “ナントカする力”で、実務にシナリオを落とし込み続けた企業が事業成長に成功している。
⇒事業成長のためには、既存の仕事に新たな仕事を上乗せしたり、過去にやったことのない仕事をして成果を上げていく必要がある。

2. 事業成長機能搭載までの流れ

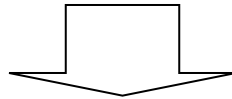
(1) 企業が持つ強みを把握する

⇒これまで、当然だと思っていた部分、意識していなかった部分が実はその企業の強みであることが多い。



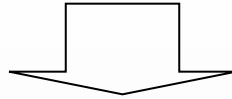
(2) 理想的なゴール（3年後）の設定

⇒経営者と社員が共有できるようなゴールを設定することで、企業全体がゴールを目指したくなる。



(3) ゴール達成に必要な不足部分を明らかにする

⇒目指したいゴールが明確であるほど、達成に必要な機能が見えてくる。



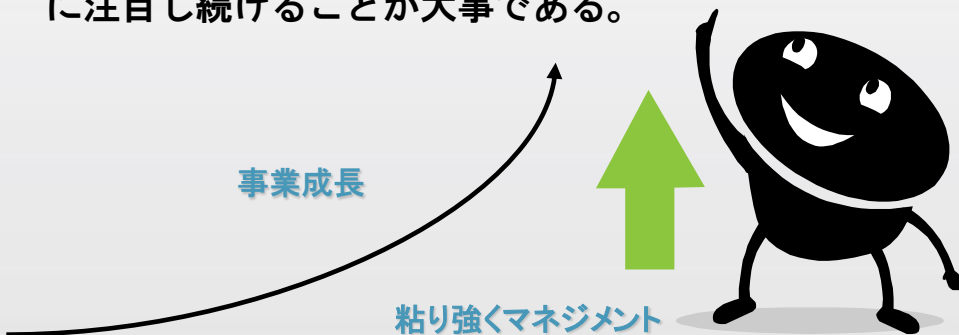
(4) ゴール到達シナリオを作成する

⇒必要な機能を補完するゴール到達のためのシナリオを作る



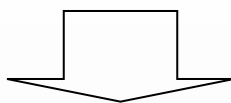
(5) ゴール到達までの粘り強いマネジメント

⇒事業成長においては、何をやったかではなく、どんな成果が出たかに注目し続けることが大事である。



3. 事業成長機能搭載によって企業がどう変わるのか？ （搭載による before after）

- (1) 自社が保有している強みをはっきりと認識でき、積極的に活用できるようになる。
- (2) 企業全体がめざすべき道筋が見えるため、出口（ゴール）が見えない状況から抜け出すことが出来るようになる。
- (3) ゴール達成に必要なものが明らかになることで、何を足せばよいのかわかり、それを増強しようという意欲を高めることができる。
- (4) 自社＋アライアンス企業での共同展開を行うため、単独で活動するよりより大きく、より速い成長戦略を描くことが出来るようになる。



- (5) 事業の成長に伴って、自ら難しい業務を推進できる社員と仕組みが作られ、自力で事業を前進させられるようになる。



事業成長のノウハウを搭載