

# 戦略的意思決定の ロジックと技法Ⅱ 全4回

(講師:ディビジョンマインド社 代表/A.T.カーニー株式会社 シニアアドバイザー 籠屋 邦夫)



## 【コンセプト】

日本企業の意味決定は、とかく社内の力関係に左右されたり、しがらみ、慣習、思いこみにとらわれたりしがちです。この科目では、このようなものにとらわれず、しっかりしたロジックに基づいた迅速で的確な意思決定を行うための考え方と技法について学びます。

全4回にわたって、経営戦略を中心としたディビジョン・クオリティの6つの要素と、意思決定思考に基づく問題解決の手法について解説します。

(講義時間 : 4時間)

## 【講義資料より】

### 【テーマ】

- 第1回 意思決定主導の戦略的マネジメント
- 第2回 ディビジョン・クオリティ (1)
- 第3回 ディビジョン・クオリティ (2)
- 第4回 事例紹介とネクスト・ステップ

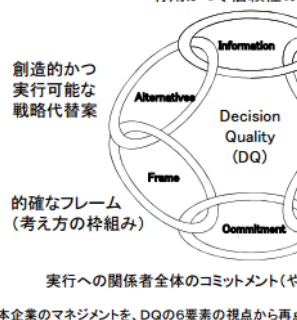
### ■ ディビジョン・クオリティの6つの要素

1. Frame; 的確なフレーム (考え方の枠組み)
2. Alternatives; 創造的かつ実行可能な戦略代替案
3. Information ; 有用かつ、信頼性の高い情報
4. Value ; 明確な価値判断基準
5. Logic ; 明確かつ正しいロジック
6. Commitment ; 実行への関係者全体のコミットメント(やる気・覚悟・決意)

「何をやるか」に関する「戦略的意思決定＝経営資源の配分」の質に踏み込むことが成功の鍵。

ディビジョンクオリティ(DQ)向上のための6つの要素

有用かつ、信頼性の高い情報



これまでの日本企業への支援経験に基づく予備的アセスメント(1)

### 1. フレーム

- 技術ないし製造(設備投資)の観点のみのフレームでの提案
  - マーケティングも含めた長期・全体的事業構想のフレームに欠ける。
- 「個別テーマ」フレームでの意思決定...「案件決裁型」
  - 他のプロジェクトとのシナジー、優先順位付けの発想や長期的視点でのプロダクトライン戦略としてとらえる発想が弱い。トップが広い枠組みや視点を提示しない限り、半自動的に「個別テーマ」フレームに陥る。