

■□要旨■□

1. 戦略＝ストーリーであるべき

完全競争の前提を破壊し余剰利潤を得るために、他社との「違い」をつくって「つなげる」ことが必要。戦略は、単なる「アクションリスト」では決していない。

2. ストーリーは「組み合わせ」ではなく「順列」

一つ一つの戦略は静止画の羅列ではなく、「動き」「流れ」を持った動画である。因果関係を持ってつながっていき、時間と共に展開していく。

3. 他社と違ったよいことをやれ

「先見の明」は合理性の時間差攻撃でありバクチと紙一重。一見すると非合理であるがストーリー全体として合理的であることが、真の賢者(戦略の玄人)である。一見非合理的な事がストーリーに組み入れられているため、他社がマネをせず、違いが持続する。

4. 経営はセンス

経営者は商売全体を丸ごと動かして成果を出すことができる。「担当分野」はないが、そのセンスは千差万別である。センスがない人を戦略作りに近づけてはいけない。

5. センスは「他動詞」ではなく「自動詞」

センスは育てられない、しかし「育つ」。スキルとセンスを混同すると必ずスキルが優先され「担当者」が量産される。センスがある人が見極められていると、ロールモデルができ、その一挙手一投足からセンスに気づき、センスが磨かれる。

6. 思わず人に話したくなる話をする

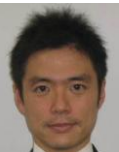
優れた戦略ストーリーを作った人々の共通点は、自分が一番面白がって話をしており、スキキライがピンピン伝わってくる。決してプレゼンテーションスキルの問題ではない。

■□今回の学び ひとことでいうと■□

経営戦略とは経営企画部が単なるマーケットの分析や数字を並べて作成するものではなく、動きと流れのあるストーリーであり、一見すると非合理であるがストーリー全体としては合理的であるため他社がマネをせず、違いが持続し結果として超過利潤を得られることになる。

経営者にはセンスが必要であり、戦略ストーリーを自らが面白がって話をするという特徴がある。実際には、そのセンスがある人は100人のうち、2-3人しかいない。ただし、センスが見極められている環境では、センスは育つものである。

まずは、横着せずに携帯電話やパソコンなどから離れ毎日10分間自分のアタマで考える事から始めてみよう。



■□感想■□課題図書が500ページあったものの、具体的な事例なども豊富であり読んでいくうちにぐいぐい引き込まれていきました。いつまでも「担当者」に終わるのではなく経営のセンスを育てるため、毎日10分間、携帯電話やパソコンから離れ自分のアタマで考える事から始めてみます。楠先生が自ら面白がって話をしている姿は、面白がって話をする経営者の方々と同じ姿に感じられました。