

『一心千里』

永田 隆一

走っていていれば、
見えてくる



第56回

お客様やビジネス環境が激変している昨今、本業だけを丁寧に守り通しても、ビジネスの規模は縮小していくものであります。さらに、時代に沿わなくなつたビジネスモデルや商品は、例えば、自分の乗車している電車が本線を走っているからと安穩としていると、引き込み線へ追いやられていたり、脱線してしまつたりする大きなリスクが目の前に迫っているといふことにもなりかねません。

ビジネスは、変化と成長を常に考えて、行動を

取らなければなりません。筆者は考えます。そのヒントは「家族」「友」を統合する戦略です。

ビジネスの成長を考える

ヒントは家族・友達・恋人

用する、あるいは、外部の魅力的な人材の登用しかうまく行かないことは、歴史が証明しています。リスクは大きいのですが、売り上げの5倍、10倍を達成できるチャンスがあります。

と判断し、製造受託（ファンドリー）ビジネスモデルを展開した企業は全く新しい産業を興しました。「恋人」戦略です。そのファンドリーを大いに活用することを掘り下げたファブレスのデザインハウスも「恋人」戦略であります。

「恋人」戦略の要諦は、とにかく魅力的な恋人候補とデートすることです。よく話を聞くこと、お尻を叩かれて時間とお金も必要でしょう。そして企業は、この恋人探しを担当する人材を最も優秀なAチームで構成しなくてはなりません。目的は、美味しいイタリアンを食べることはありません。会社の社運を賭す戦略策定を担っているのです。想像力、胆力、マナー、ケチンク力が必須です。

米国のある地域です。人口は全米の1%以下、住民の35%は外国生まれ、全米の特許の12%はここから発明され、ベンチャーキャピタルの総投資額の30%がここに集中する。リスクテイクを尊重する認識を地域が共有している、付加価値や「momentum」という単語がよく使われる。インクリメンタルとは、今の枠組みで戦略の変更だけでどんどん増加するというニユアンス。アイデア豊富な個人、アイデアを掘り下げているベンチャー企業は引っ張りだこで、多くの食事のお誘いが来ます。

達「恋人」のカテゴリーで考えることであると。【家族】現業のビジネスの延長線や周辺のビジネスを取り込んでいく戦略。失敗するリスクは小さいですが、得られる成長も本業を超えることはありません。

買収、経営統合という手法を用います。売り上げは2倍、シナジー効果を発揮できれば、利益は3倍が目指せます。

【恋人】自社の中心的強みを生かしたまま、まったく新しいビジネスモデルを掘り下げて狙うブレイクスルーです。外部の魅力的なアイデアを探

「友達」戦略です。垂直統合型半導体メーカーは、自社のコア製品に特化せざるを得なく

皆さん、さあ、ランチでもディナーでも、アイデア探索のデートに出かけてみましょう。

(毎月連載)