

【研修内容】

はじめに…

第2回目は、前回とは異なるメンバーでグループを編成し、今回参加の23名が、4グループに分かれて、討議や演習に取り組んでいただきました。新しいメンバーと組み、自社の状況説明を改めて行うことで、より多くの他社の状況を理解すること、自社の状況説明を繰り返すことで、よりポイントを絞って“相手の理解を得る説明”をしていただきました。

■講座内容

1) 前回（第1回の講義内容）の振り返り

第1回の講義内容についての振り返りを、受講者自身でお互いに話し合いながら確認いただきました。一方的に講義でお伝えして確認するのではなく、理解している内容を話し合うことで、気づきや学びの確認も併せてしていただくことができました。また、最初から話し合っていたことで、今回の新しい編成メンバーとも打ち解けた雰囲気を作り出していました。

2) 第1回の課題の発表と共有

前回課した2つの課題 ①自社の戦略の枠組みの分析 ②行動計画シート STEP 1 をグループメンバーに発表（1人5分）いただきました。発表内容は、各社の上位戦略と連動した顧客効用・競争優位について、そしてそれらを実現するための事業システムについて説明しました。受講者からは、課題の作成にあたり気づいたことや苦労した点なども語っていただきました。企業全体で捉える視点や視野の広がり意識しながら取り組むことが無かったため、上司や社長、他部署にまでヒアリングをされた方も見えました。課題に取り組むことで、社内の関係者とコミュニケーションをとっていただけたことは、受講者本人の気づきだけでなく、周囲の方にも考えていただく良い機会になったようでした。

3) 第2回の講座の目的とそれらを考える意味

今回の講座の目的として、3つを確認しました。

- ① ありたい姿を描き、それを阻害している問題を発掘し、自ら取り組むべき課題を見つける技術を学ぶ
- ② 取り組むべき課題を的確に見つけるための、現状を把握する分析方法を学ぶ
- ③ 自社の問題・課題をイメージする

そしてこれら3つの目的を考えるにあたり、はじめに2つの問いを考えました。

問1. 私たち経営や現場を担うリーダーが取り組む問題解決とは、どのようなことをすることなのか？

→ 「実現できるなれる姿」を「ありたい姿」「あるべき姿」に近づけていくことである。

問2. そして、何の問題を解決していくことなのか？どの部分の問題を解決していくことなのか？

→ 「事業システム」をありたい姿、あるべき姿に近づける。つまり、顧客効用、競争優位を実現できる事業システムを作り上げることである。

これらの問いを考えるために、第1回の講座内容(経営戦略の意思決定、事業システム)と重ねながら講義を進めていきました。

