

戦略仮説立案サービス

企業が暗黙知として認識している情報を形式知化し、
経営方針を導き出す戦略策定をサポートいたします。

一般社団法人 那由他ジャパン

理想を実現するために、戦略を立てる

「戦略」は企業を理想に近づけるための方針



市場の競争が激化する中で顧客を開拓するためには、目の前の課題や思い付きの施策などに闇雲に取り組んでいては成果は上がりません。大切なことは、目的に向かって、しなければならないこととそうでないことを明確に区別することです。

目的を達成するためには、目指す理想像と現状を明確化し、そこに向かう上での課題を発見・対処しなければなりません。理想像がなければ何を目指したら良いのかがわからず、自社の現状や市場や競合の認識ができていなければ企業が今どのような状態にあるのかがわかりません。理想像と現状の双方が明確になったとき、そのギャップが企業の課題として認識され、何をしたら良いかを詳細に決めていくことができます。

企業の経営活動において、自社を効率よく理想に近づけるための方針は「戦略」といいます。効果的な戦略を得るには、戦略策定のノウハウが必要です。

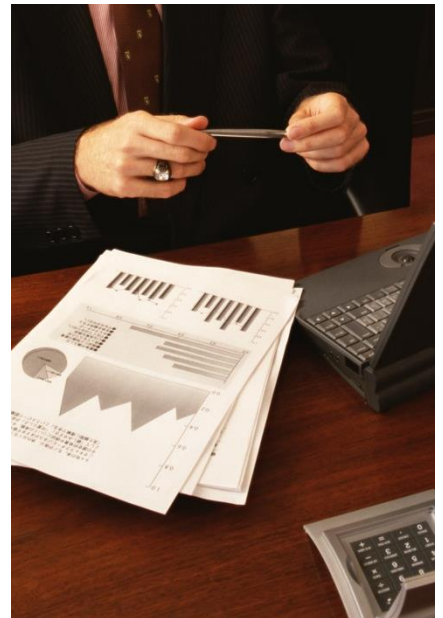
自社の内部と外部を分析して、将来に適応する

効果的な経営戦略を立案するための基本は、「自社」の現状と理想像、「市場」「競合」の現状と今後の動向を把握することです。

自社について把握するためには、財務諸表から読み取れる情報以上に、定性的な情報が重要です。自社が他社と比べて強い（弱い）部分を様々な観点から把握しなければなりません。これは自社にとって暗黙知となっている内部環境の情報であり、可視化することで、他社との競争市場で自社が活かせることや改善すべきことを決定するヒントになります。

また、市場について把握するために、業界内の動向だけでなく、他業界から受ける影響や、消費者の動向など、自社の外部を取り巻く環境の情報を予測しておく必要があります。

内部環境の情報を可視化し、外部環境の情報と掛け合わせて、将来の環境に適応する自社の経営戦略を得るために、弊社の「戦略仮説立案サービス」をぜひご活用ください。



「戦略仮説立案サービス」の特徴



経営戦略は、お客様の企業がビジョンの達成に向けて行う様々な活動を効率よく実行するための計画で、状況に応じて課題を取捨選択することによって導き出します。しかし、戦略策定の経験がなければ、どのように戦略を立てたら良いのかわかりません。

弊社の戦略仮説立案サービスは、経営戦略に馴染みのないお客様のために、綿密な打ち合わせによって課題のヒアリングをさせていただき、戦略をご提案するために必要な情報を効率よく抽出することで、お客様の暗黙知を経営戦略に反映させるサポートをいたします。

ご利用の流れ

お問い合わせ

相談内容ヒアリング・お打ち合わせ

課題検討・調査概要設計・お見積

戦略策定サービス詳細のご提案

お申込み

オペレーションブック・ヒアリングシートご送付

オペレーションブック・ヒアリングシート回収

戦略仮説レポート作成

ご納品