

経営一転語 61 戦う土俵を多角化する

「戦う土俵」とは何かと言いますと、専門的な言葉で「事業領域」とか「ドメイン」とか言いますが、つまり、「我が社がもっぱら戦う市場」と言ったらわかりやすいでしょう。

経営を行っていくときに、どういうお客様やライバルがいる市場を選ぶかということが、非常に大事になってきます。

そこで、どの業界を選ぶかなのですが、どんな業界でも永久に伸びるということはありません。

1つの業界に住み着いていたら、業界の好不況をまともに受けてしまいます。また、その業界自体が無くなってしまうという事例もあります。

半導体業界など、シリコンサイクルの影響をまともに受けてしまいます。

そうかと言って、いきなり他業界に進出などできるわけありませんから、長期的戦略をもって徐々に住み着く業界の多角化を考えていかなくてはなりません。

理想は3つの業界にまたがりたいものです。

「内部、つまり技術は専門化し、外部、つまり市場は多角化する」ということは優れた企業構造の1つの形であるといえます。

この言葉は、「得意技術の異分野展開」とコンサルの中でも申し上げておりますが、「得意な武器をもって、新たな戦場で戦っていく（得意な技術で、新たな市場を開拓していく）」ということでもあります。

この戦い方は、非常に有効で、王道の戦い方といえましょう。当然、新たな発想と、額に汗する努力が必要なことは言うまでもありません。

ぜひ、我が社の強みの技術、商品、サービスは何だろうかと考え、それを今いる業界だけでなく、違う業界に展開できないだろうかと考えてみてください。

<演習課題>

1. 得意技術の異分野展開ができないかと考え続けてください。