



『君は戦略を立てることができるのか』 視点と考え方を実感する4時間』

【著】音部 大輔 (株)宣伝会議(2024/11/20)

本書は、ロングセラー『なぜ「戦略」で差がつくのか。』を基に、マーケター向け戦略講義4時間分を読みやすくまとめた一冊。戦略を明確に定義し、考えから立案プロセスまで体系的に解説します。

book review

【感想】

戦略の重要性は理解しているが、具体的にどう立てればいいのか？

これは多くの中小企業経営者が抱える悩みではないでしょうか。

本書は著者の2017年のロングセラー『なぜ「戦略」で差がつくのか。』をベースに、

①戦略の捉え方 ②戦略の作り方 ③戦略のポイント ④成長と経験値 の4つの視点から、実践的な戦略立案の方法を解説します。

■戦略とは？——「目的」と「資源」の視点で考える

戦略とは、不確実な状況で成功の可能性を高めるもの。特に「目的がある」「資源に限度がある」場面で必要とされます。競合に流されず、「目的」と「資源」を軸に判断し、安易に戦略を変えないことが重要です。

■戦略の作り方——6つのステップ

1. 目的を明示する
2. 目的を再解釈する
3. 資源を探索する
4. 資源優勢を確立する
5. 文章に書く
6. 組織に展開する

特に「目的の再解釈」と「資源の集中」が鍵です。選択肢を絞り、強みにリソースを投下することで、競争優位が生まれます。

理論に偏らず、実践的なフレームワークを提供する本書は、戦略構築に苦手意識のある経営者に最適です。戦略の考え方をシンプルに学び、実行に移すための一冊として、ぜひ手に取ってみてください。

【以下引用】

・本質的な課題とは競合や過去との違いではなく、「達成したい状況」と「現状」とのギャップです。達成したいことが曖昧なままでは課題はどこか探しても、見つかるものではありません。もし、課題が見えてこない時は、課題を探すのではなく、まず「達成したい状況」、すなわち「目的」を明確にしましょう。

・活動ではなく目的を、現象ではなく仕組みを見据えることがより深い理解をもたらしてくれるでしょう。見えてくるもの、聞こえてくるものが変化するかもしれません。

戦略立案は社長の仕事ですが、全員が共通認識を持ち、自分事として捉えるには経営計画書が不可欠です。戦略の重要性を踏まえると、経営計画書に明文化し組織に浸透させることが経営の鍵となります。