「可能性に意識を向ける」

戦略プログラム

インスパーク株式会社

代表取締役 戦略経営コンサルタント 小川政信

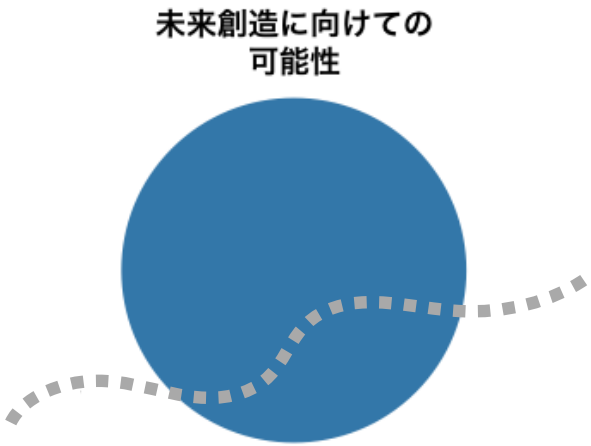
❶ 気づきを、

❷ 戦略力と、

❸ 現実結果につなげる

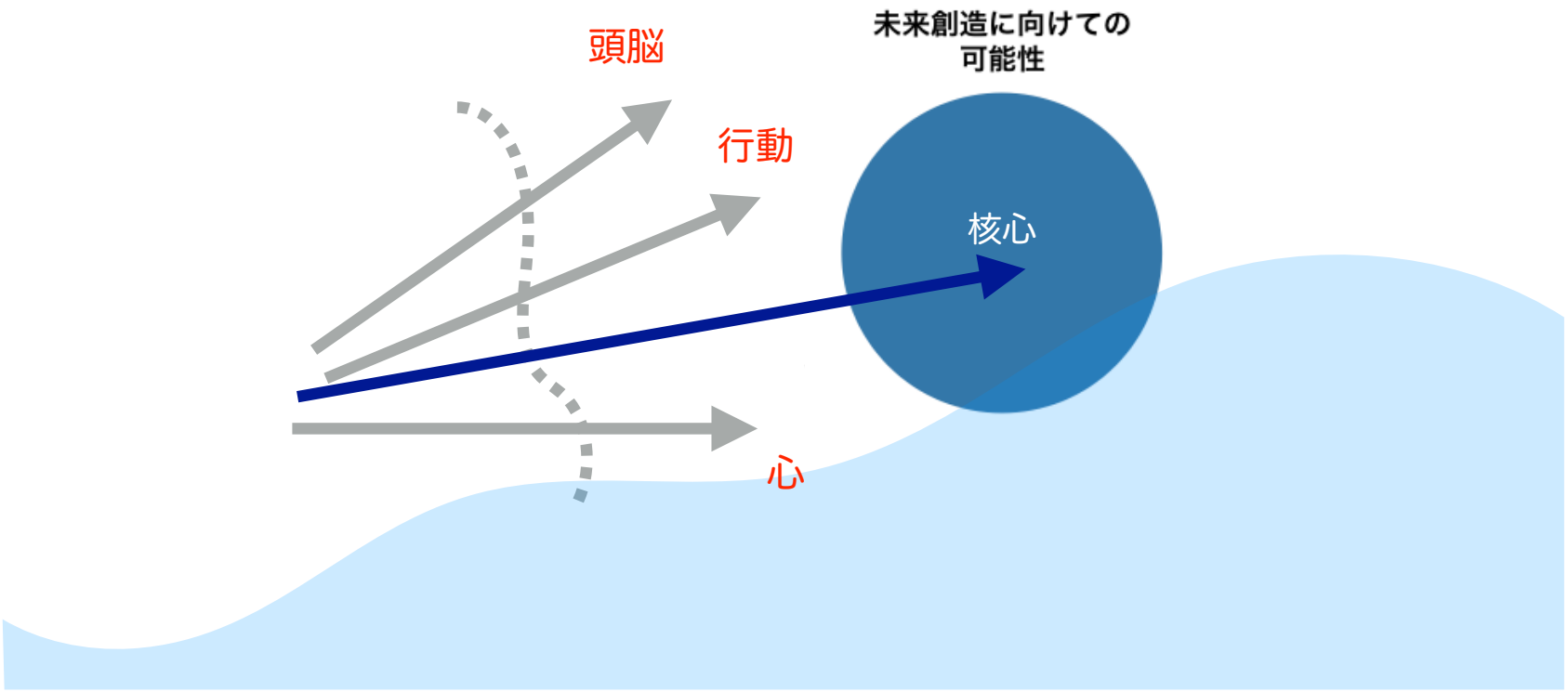
Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

経営とは、未来への可能性に「意識を集中」させ、新たな現実を創り出していく営み



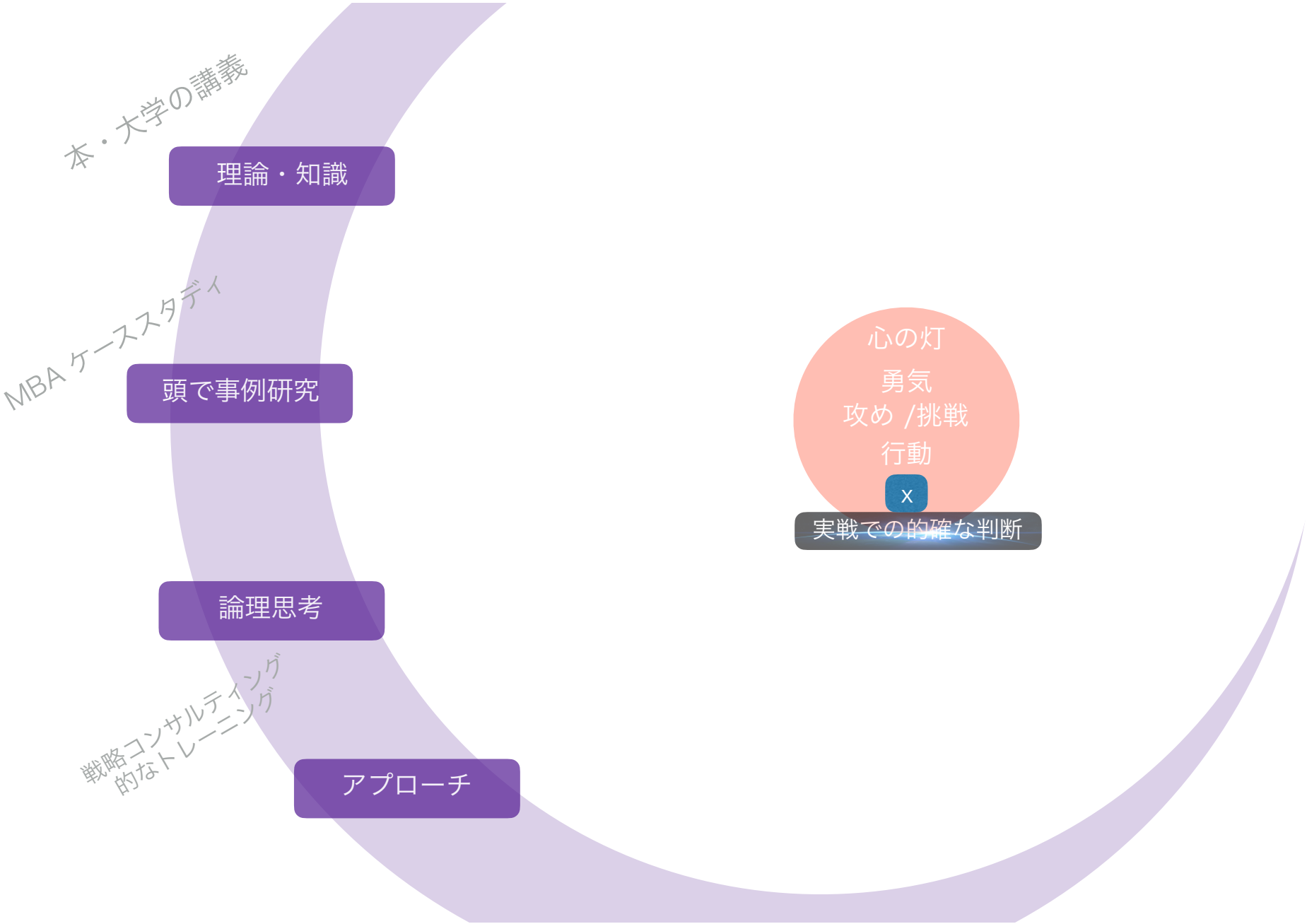
Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

つまり 心・頭脳・行動の一体となったエネルギーの躍動。
その根底には、的確でスピーディな判断力 が必要！



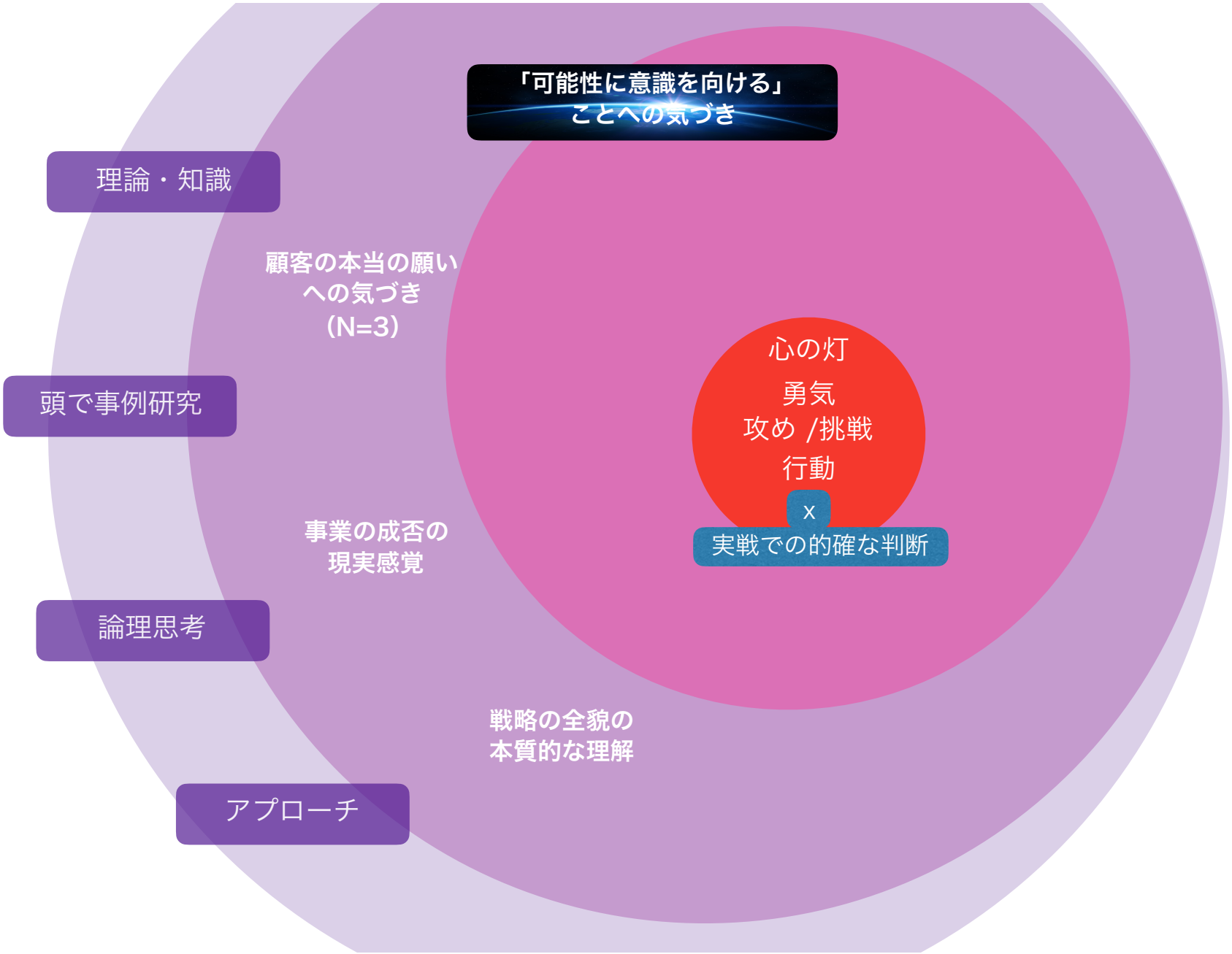
Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

しかし、理論や知識、各種の戦略アプローチからでは距離がある …



Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

ここに革命的な迫り方がある。❶「可能性に意識を向ける」ことへの気づきと、
❷ 的確でスピーディな「戦略力」と、❸「現実の成果」を、同時に手に入れる！



Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

気づきをテコとし、勘違いや固定観念を打破し、「可能性に意識の向ける」ことを根底において、プロジェクトやプログラムを展開 … その背景にある気づきと設計思想

❶ 意識を向けた方向に現実が創られる、だがその**意識の向け方が狭い**ことが多い、という知見
（藤沢秀行 / シュレーディンガーほか。経営に関してはインスパーク小川政信の数多くの実地実戦プロジェクトからの気づき）

❷ 人も組織もいま見ている世界で最大限努力しているもの。**ものの見方が変わらないと、それ以上よい結果は出せない** （野村監督 / マーシャル・ゴールドスミス）

❸ **「作戦思想」が事業の現実**を産む。そして**「作戦思想の進化」**こそ事業と経営を進化させる鍵である、という気づき （インスパーク/小川政信）

❹ **戦略の誤りの50%*以上が「顧客の反応」の読み誤りに起因**という気づき
（インスパーク/小川政信）

❺ その顧客の反応の立体感（の読み誤り）には、**N＝３で気づき始める**ことができるという知見
（インスパーク/小川政信）

❻ **顧客の反応の立体感を土台におくと、マーケティングから戦略空間全貌での判断まで**素早く的確に行えるという知見 （インスパーク/小川政信）

❼ ところで、**実地実戦で活かせるのは**混沌とした現実から**自ら抽出した理論や方法論**、という知見
（マハン大佐 / 秋山真之）

❽ **大量の事実**が与えられると、ルールや方法を教わらなくても人は驚くほど早く学ぶ、という知見
（脳障害児治療に画期的なアプローチを発見開発したグレン・ドーマン博士 <SONYの井深・盛田両氏が支援した有名な研究所>）

❾ 経営には知識・思考だけでなく**「心」「感謝」**が大切という気づき （危機を乗り越えた経営者多数ほか）

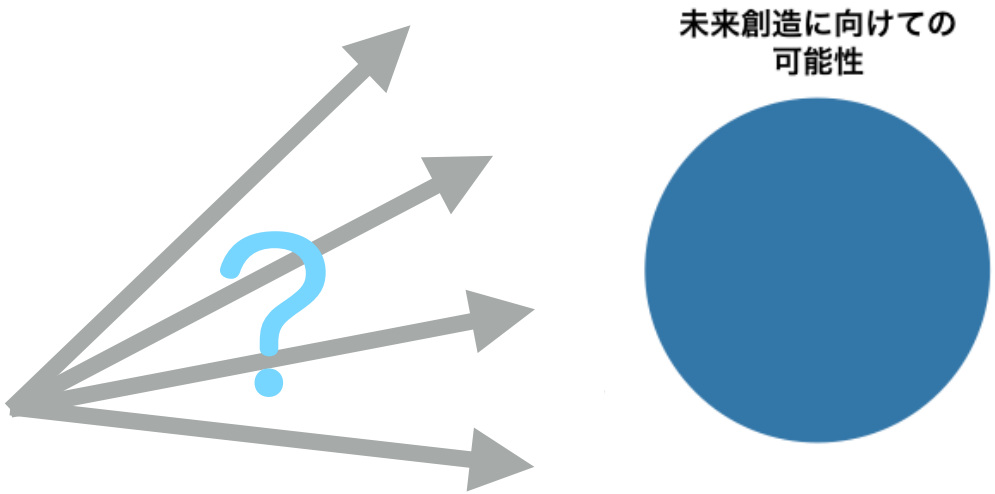
❿ **共鳴・共振により、1人ひとりが本来有している力が引き出されるという知見**
（ナチュラルヒーリング上の知見 / 2015細田守監督の映画 バケモノの子 も示唆）

Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

戦略トレーニングから実地実戦まで

MBAや戦略コンサルティングのアプローチを越えて

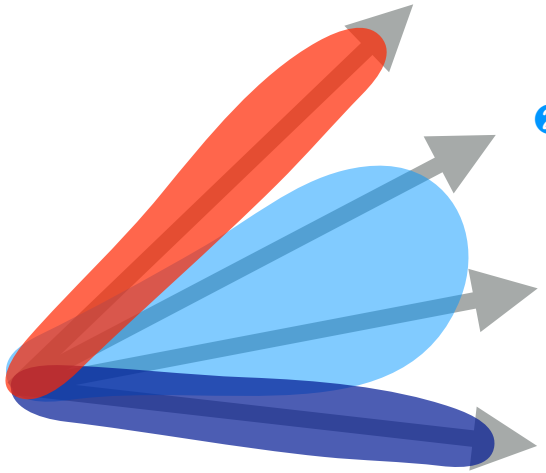
ではどうやって、「未来への可能性」を見いだし、人と組織が「意識を集中」させていくのか？



Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

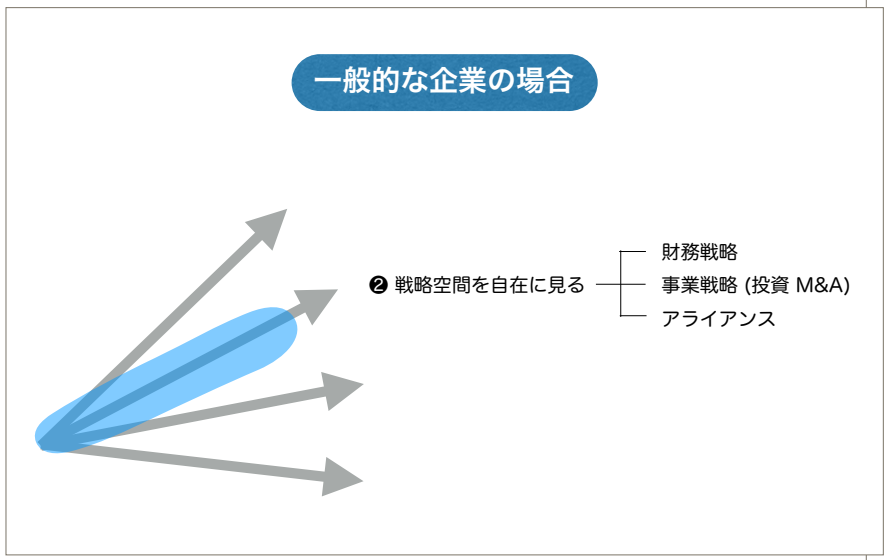
ポイントを先に書くと、第一に「深層心理での顧客の反応の立体感」を把握する効果が大きい。それは
❶ 勘違いや古い作戦思想を打破し、❷ マーケティングや戦略空間でのすばやく的確な判断を可能とする

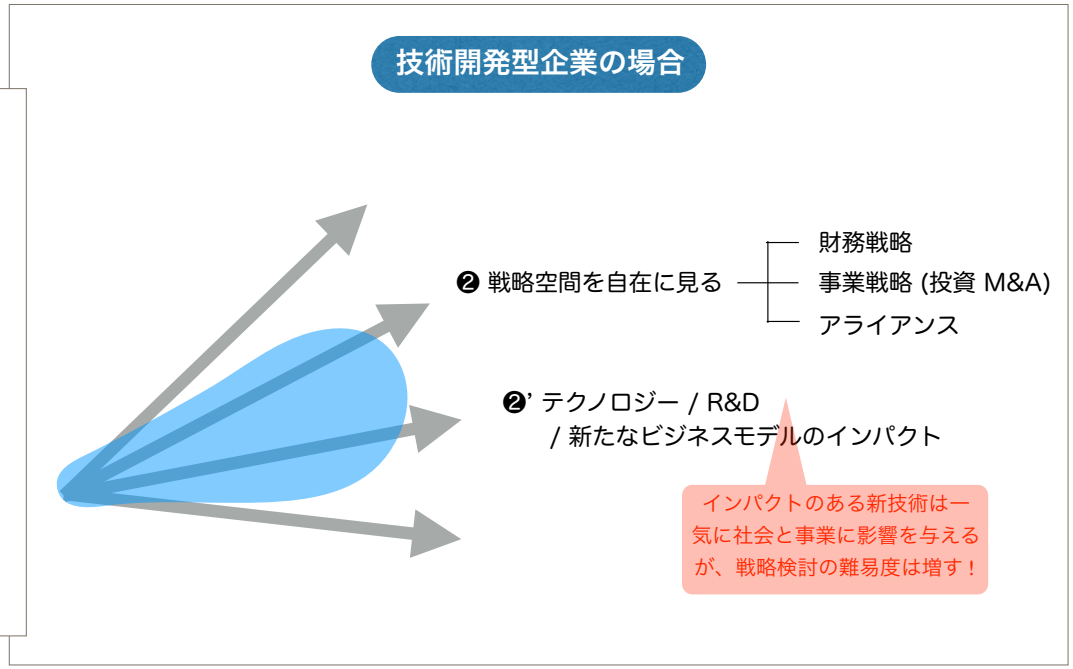
さらに ❸ 組織の戦略思想と、事業そのものを進化させていく！



Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

これに対して、これまで伝統的には、マーケティングや経営戦略論、R&D戦略の方法論などが開発されたきたのだが、…





Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

しかし、戦略論や方法論には、本質的に、実戦での判断を誤らせるリスクを内包しており、現実に、実地で初歩的なエラーが続出している

内包する問題点

- 頭で学んだアプローチは、実地でどう使うか、タイミングを含めて、解らない
- 頭で考えること自体が、狭い世界でものごとを捉え判断するという問題を常に生み出す
- その結果、現場現実、本質から離れた戦略判断を下しがちとなってしまう
- 現実に、戦略コンサルティングも、様々な企業も、初歩的なエラー / 判断ミスを続出！

思い込み

過去の経験則

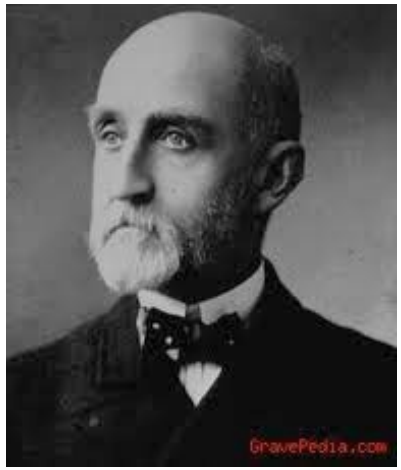
Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

実地実戦の力は、現実事例の研究から自ら掴む、が鉄則！

自らが抽出した理論のみが実地・実戦で活かせる

秋山真之 参謀

マハン大佐



① 日露戦争の作戦参謀、秋山真之は、米国屈指の戦略家マハン大佐に、「理論、方法論は、人から教わっても実地実戦では役に立てられない」、「混沌とした事実の中から、自らが理論を抽出し、再構築したようなもののみが、実戦で生かせる」と教示される

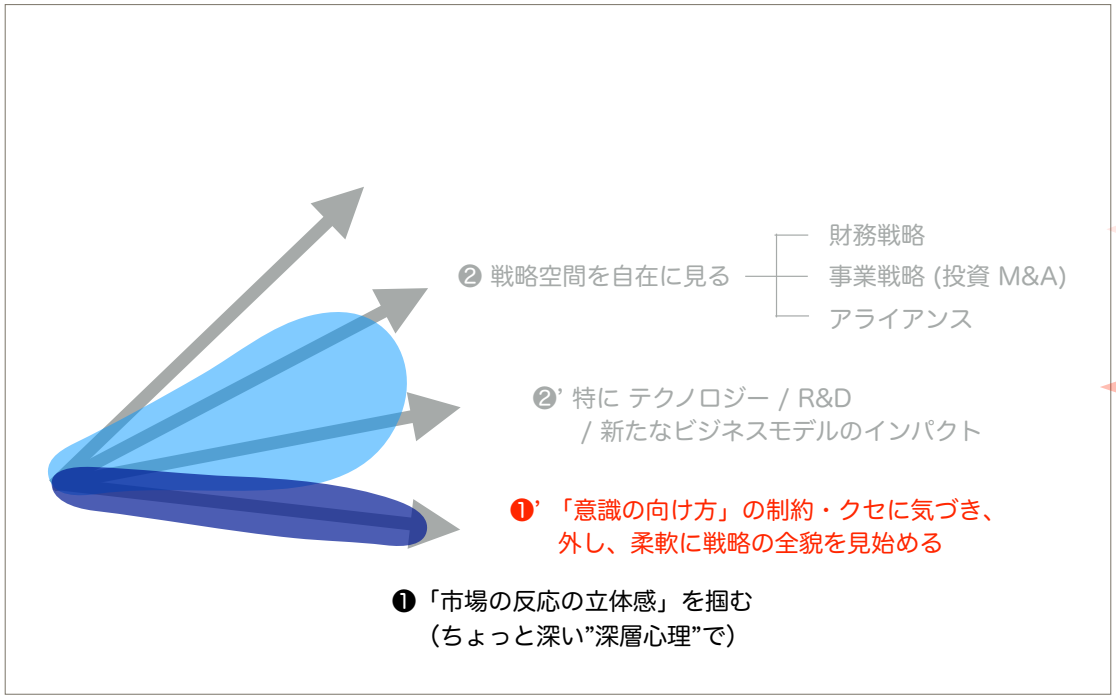
Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

ここに朗報がある。我々は、「ちょっと深い深層心理」での顧客の反応に目を向ける。このアプローチは、驚くほどのスピードと的確さで、戦略空間の理解も、実地実戦での具体的な判断も助けてくれる

研修

戦略プロジェクト

「市場の反応の立体感」は、ほとんどの戦略判断を、一気に容易にする



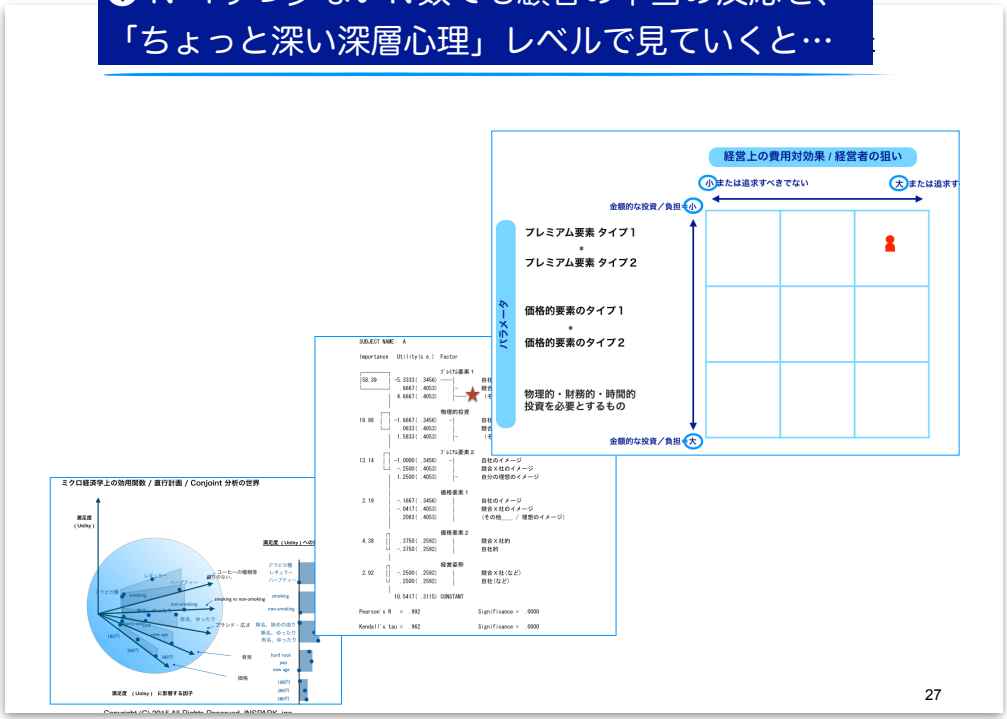
マーケットインパクトからだけで判断できるわけではないが、❶ 初歩的なエラーを消去していくことによる、気づきの効果は非常に高いまた❷ 深層心理レベルの顧客の反応は、時代意識ともいえ、社会や技術インフラの方向性を読む強力な助けになる！

「勘違い」に気づく、「思い込み」に気づく、「ヒント」に気づく

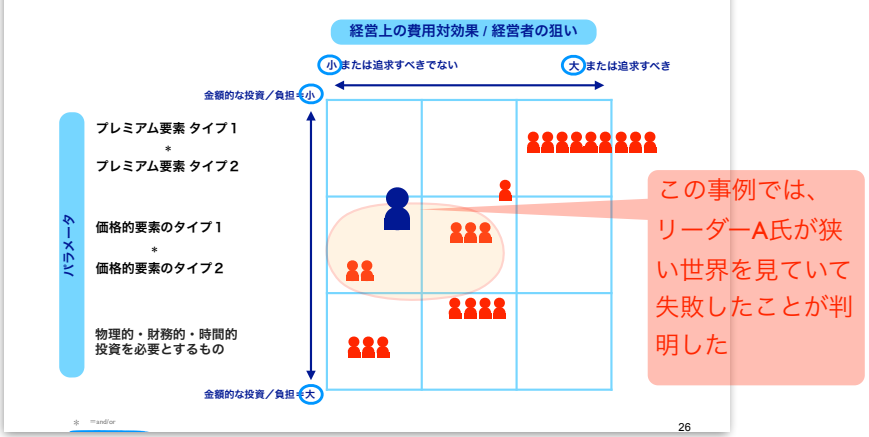
Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

「ちょっと深い深層心理」での顧客の反応の立体感を、ごく少ないN数でも「具体的に」つかむと、驚くほどスピーディに、「勘違い / 戦略の誤り」や「的確な戦略への鍵」に気づいていく！

❶ N=1ずつ少ないN数でも顧客の本当の反応を、「ちょっと深い深層心理」レベルで見ていくと…

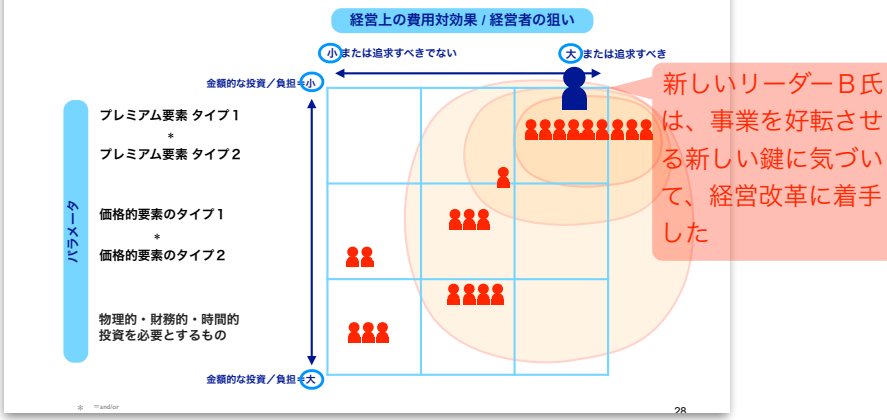


❷ 顧客の本当の願いに気づかず戦略上の誤りを犯していることに気づく事例は多い



この事例では、リーダーA氏が狭い世界を見ていて失敗したことが判明した

❸ つまり、素早く「想定の誤り」と「新しい戦略への鍵」に気づくことができる！



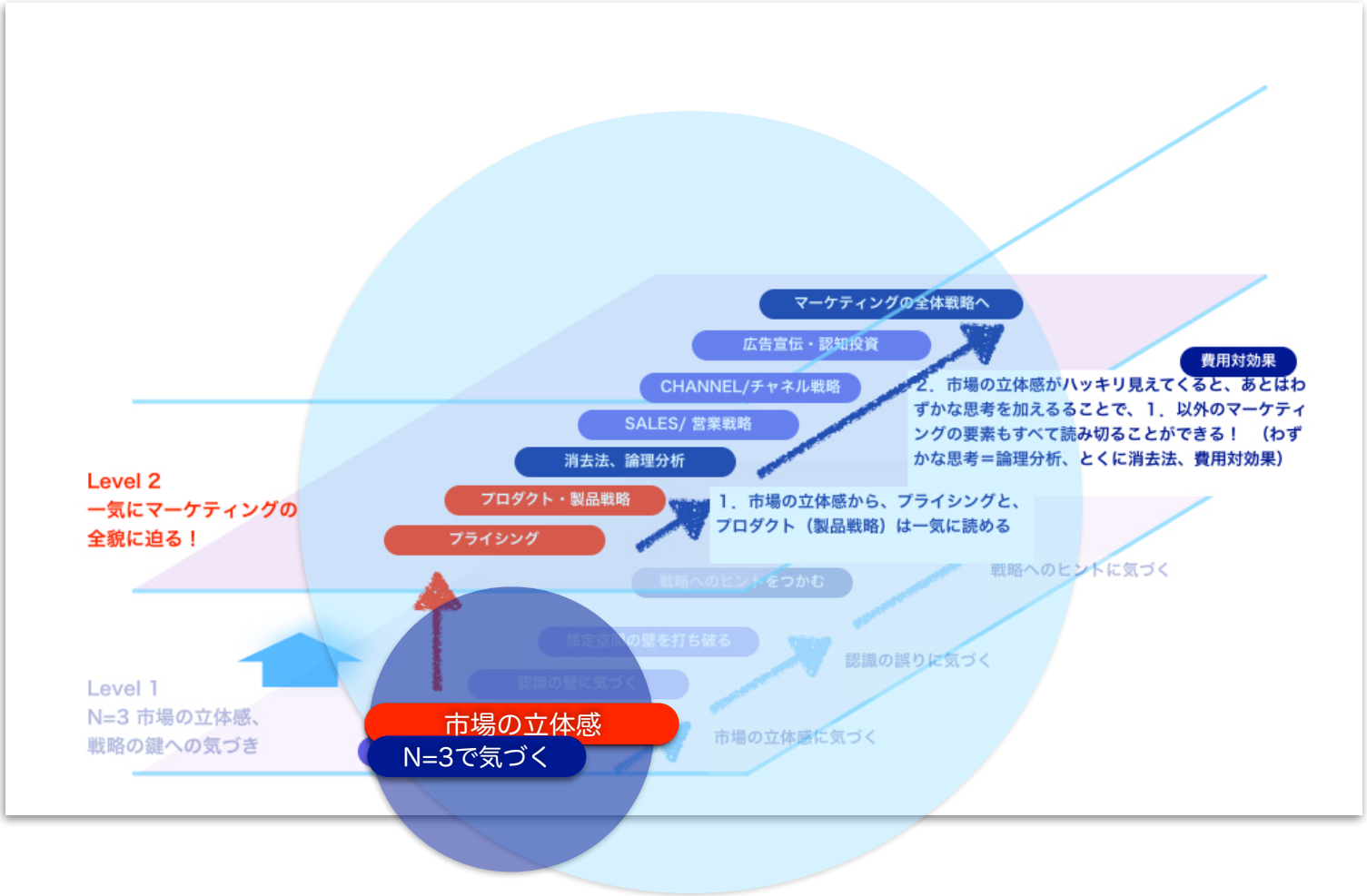
新しいリーダーB氏は、事業を好転させる新しい鍵に気づいて、経営改革に着手した

Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

この迫り方で、ほとんどのマーケティング戦略上の課題を、通常考えられているよりも圧倒的なスピードと的確さで、解決することができる！

一気に的確にマーケティング戦略に迫る！

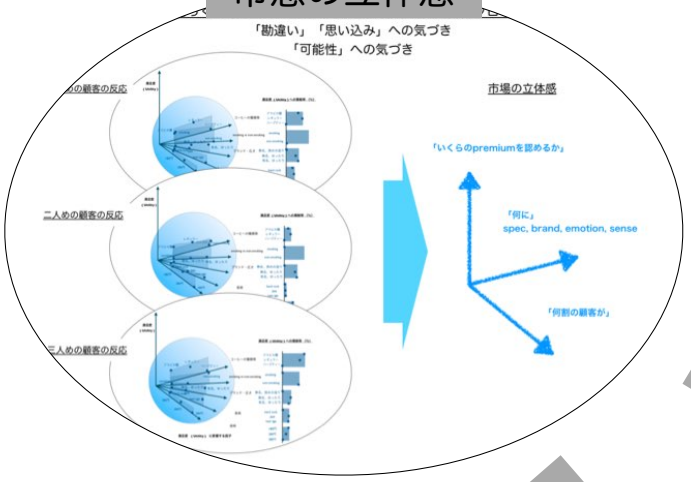
そのための鍵はシンプル。「市場の立体感」「論理分析・消去法」「費用対効果」
これでほとんどのマーケティング戦略を的確に判断できる！



Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

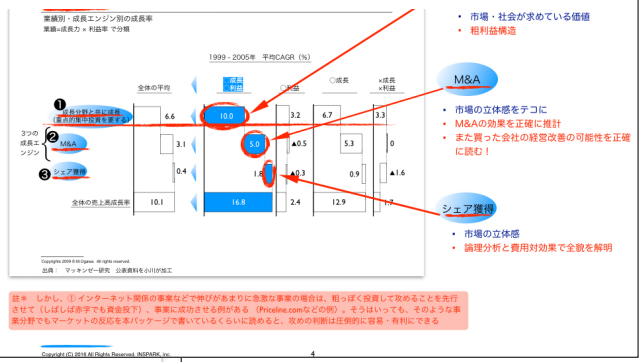
さらに、❶ R&D、❷ 新規事業開発、新たなビジネスモデル開発や進化、❸ 投資やM＆Aなど成長エンジン、❹ 業界再編などなどの高度な戦略判断にも、驚くほどのスピードで的確に到達できる

市感の立体感

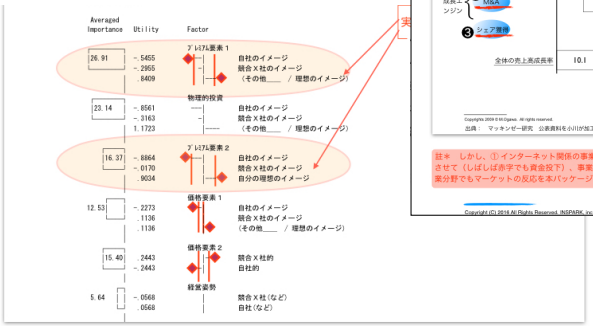


❹ インダストリーバリューチェーン / 業界戦略の理解にも

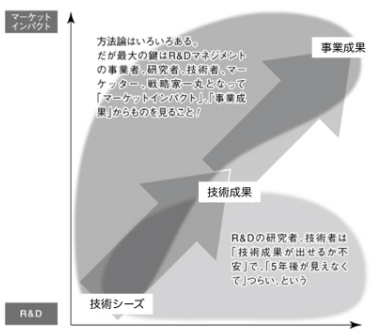
❸ ３つの成長エンジンの理解の根底を、市場の立体感が支える ～ 投資、M&A、シェア



❷ 新規事業開発の見極め、ビジネスモデル開発へのヒント



❶ R&Dの戦略判断 ← 未来の市場の立体感

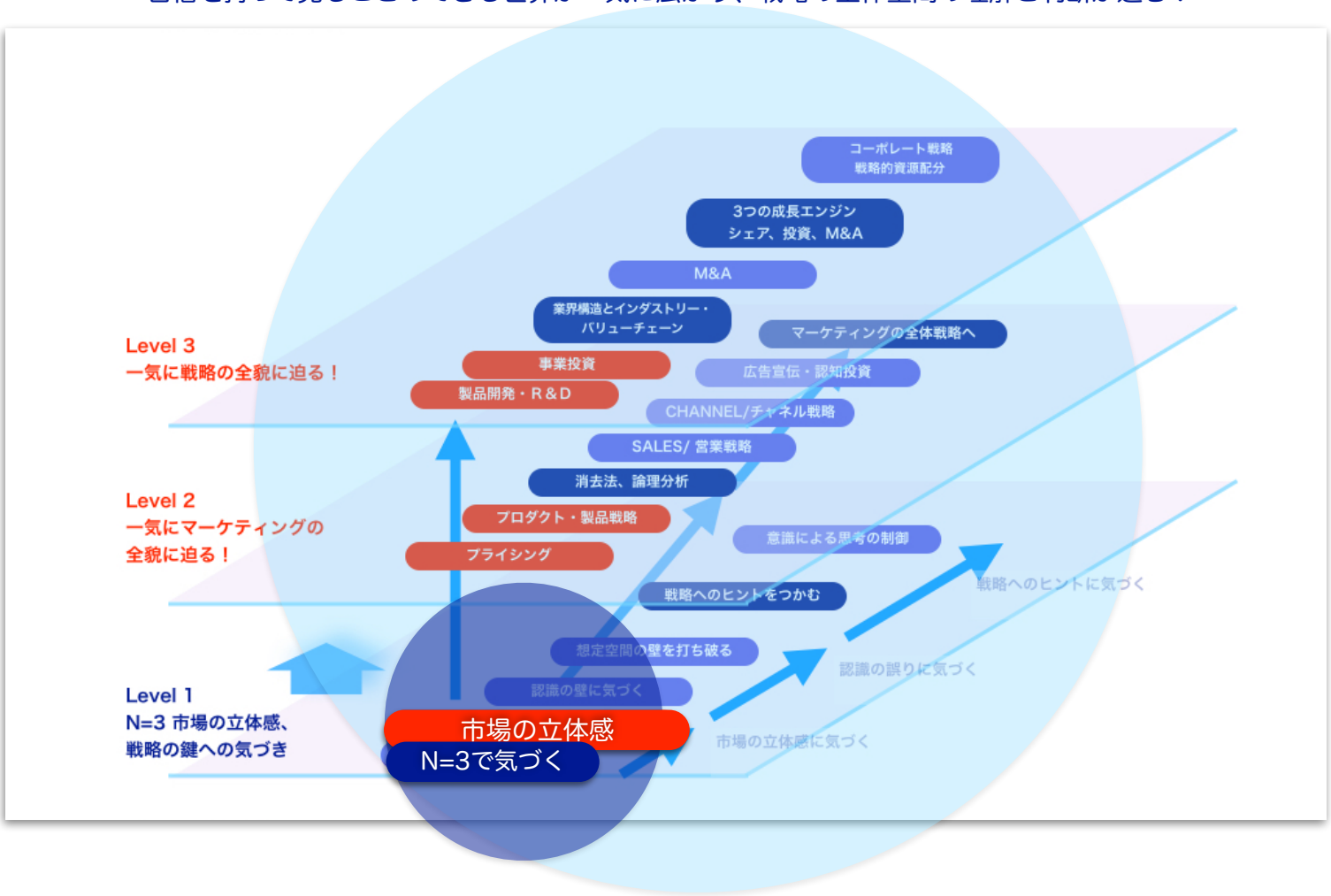


Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

つまりマーケティングだけでなく、事業戦略上のほとんどの課題に、もの凄いスピードと的確さで迫ることができる！

一気に、戦略の全体空間を理解する！

「市場の立体感」を数少ないN数でもスピーディに、的確に掴むことができるようになると、
自信を持って見ることのできる世界が一気に広がり、戦略の全体空間の理解と判断が進む！



Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

そのような戦略空間の全貌の理解と、実地で活かせる戦略力を、良質で多量の現実事例の研究から自ら掴んでいく！

良質の事実、データの大量投入の効果が大！

グレン・ドーマン博士。手にしているのは脳の模型
右下は、2万人の脳障害者を助けた治療法に関するダイアグラム

② 人間の頭脳は、一定以上の情報に接すると、驚くほど早い段階で自然と法則を掴んでいく。だから、脳障害児にも算数の法則などは教えない。大量の事実、データ、頻度の高い刺激を与える　～　グレン・ドーマン博士*

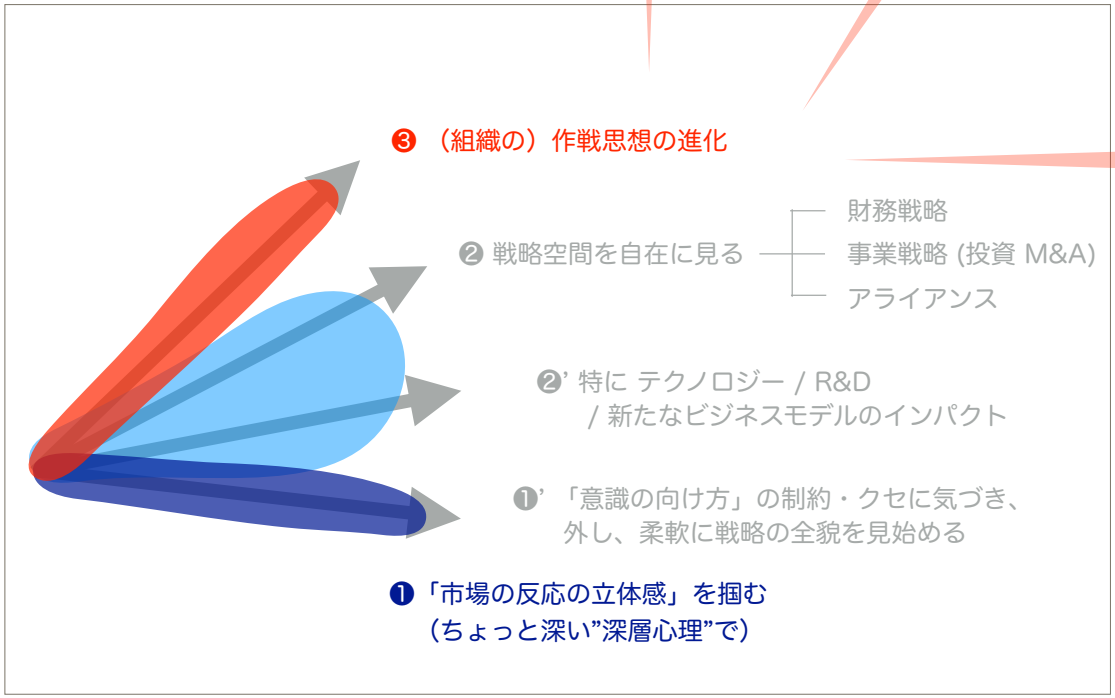
米国ペンシルバニア州、理学療法士。人間能力研究所代表。独自のメソッドで約２万人の脳障害児を治療、健常児以上に回復する子も多数出現。ソニー創業者の井深氏、盛田氏らもグレン・ドーマン博士の実践的研究と治療に共鳴して支援したことは有名（盛田氏は親族だけでなく本人も晩年に治療も受ける）。小川は２週間x３回にわたり上級プログラムまで修了、実践的知見を習得

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

スピーディに、かつ的確に新たな戦略への鍵を見極めていく体験は新鮮であり、その結果、組織の「作戦思想」を進化させやすくできる。 この点も非常に重要！

人は知らず知らずに「組織の作戦思想」のようなものの影響を受けている

そのような「作戦思想」は成功パターンを複製するには有効だが、逆に「制約」や「盲点の形成要因」ともなり、時代とともに事業力を弱めていく



「市場の深層心理での立体感」の気づきから、戦略を構想するプロセス、そのような「作戦思想」の存在が解りやすく、また進化・脱皮へのヒントが見えてくる。

（それらの気づきを組織的に活かすには、経営上層部の気づきと勇気が大切になっていく）

Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

なお、未来へのリスクも感じる展開や、未知の領域への進出などについて

人は自分（頭）では迷っていると感じていても、「ちょっとだけ深い心理レベル」では厳しい取捨選択を含め、未来への準備ができていることが多い！　このことに気づくことも作戦思想の進化に寄与！

未来への心理的選好　ー　世界の中で生きていきたい

強烈な危機感と理解することもできるが、経済面を越える意識レベルと進化の証と捉えることもできる

Averaged Importance	Utility	Factor	
		経営主体	
17.14	.4965		日本人主流
	-.0461		欧米人主流
	-.4504		アジア人主流
		合併	
15.53	1.3165		自社がメジャー
	-1.3165		自社がマイナー
		経営責任	
7.22	-.3351		経営陣
	.3351		50歳以下を中心
		ﾎﾟｼﾞｼｮﾝ	
20.72	-1.4610		現行
	.1879		日本で上位、１～２位
	1.2730		ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙにﾒｼﾞｬｰなﾌﾟﾚｲ
		報酬ｼｽﾃﾑ	
20.94	.8723		ほぼ現行
	-.1117		MBO平均年俸50%
	-.7606		平均30%減
		ﾘｰﾀﾞｰｼｯﾌﾟ	
18.45	-1.1525		現行
	1.2491		強力なﾘｰﾀﾞｰｼｽﾃﾑ
	-.0966		緩やかな選抜ｼｽﾃﾑ
	8.8112	CONSTANT	

Pearson's R = .984　　Significance = .0000

Kendall's tau = .917　　Significance = .0000

- M&Aするなら自社が中心がいい

- 事業力、競争力が今のままではイヤだ！
- グローバルに、存分に戦いたい！

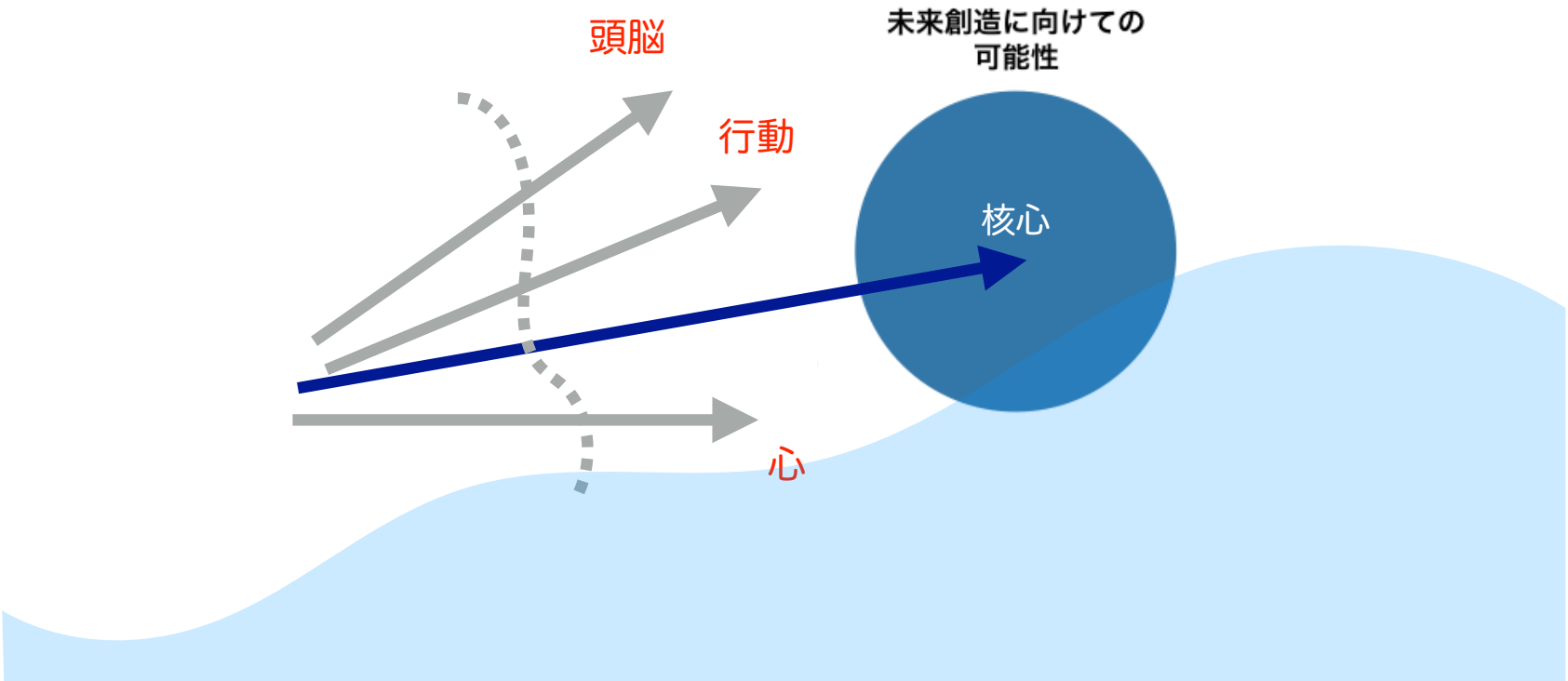
- 報酬が 30%下がっても、グローバルな環境の中で戦える、経営が成り立つならそれとトレードオフだ！

- 強力な経営リーダーが欲しい、必要！

未来へのシナリオについて「人が迷ったとき」、「組織やチーム間で意見が割れたとき」に、心で願っている未来への選好が解ると、シンプルに積極策を願っていることに気づいて、前に進めることが多い！

Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

このようにして、「未来への可能性」にこれまでに無かったほどのスピードと的確さで迫っていく



Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

プログラムのイメージ

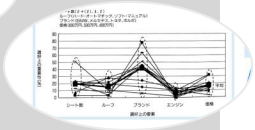
最短2日間で、圧倒的なスピードと的確さで、人と組織の心・思考・行動・意識を進化させる、革命的な戦略トレーニングプログラムを展開する

Day 1

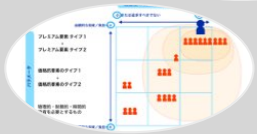
意識の向け方への気づき

N３アプローチ

N３と市場の立体感



市場の立体感の気づきから戦略へ



勘違いへの気づき、戦略の鍵への気づき！

認識の壁・意識の壁の打破！

思考の柔軟性とスピード

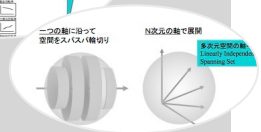
1. 分析と視界の拡大

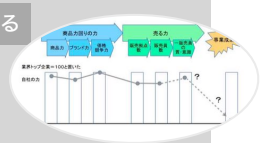
2. 消去法で迫る / 戦略の本質

3. 分析マインドでROE / FIN & 投資の本質に迫る

4. Ｎ３と戦略判断の分岐点

5. LISS vs MECE vs クリティカルシンキング



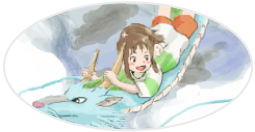


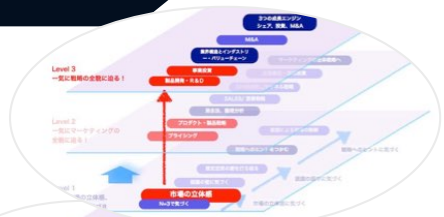
責任感核と勇気　人生へのエネルギー

Day 2

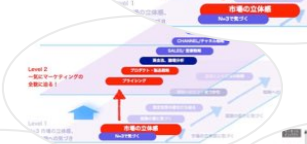
意識のクラリティ

Joy in Life

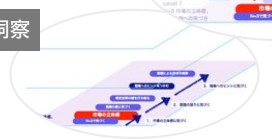




市場の立体感から戦略の全貌へ



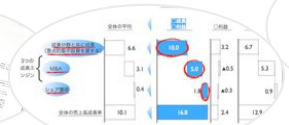
製品戦略とプライシングへの洞察

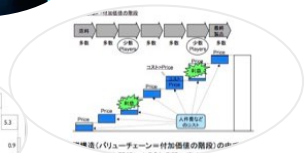


投資への意思決定力

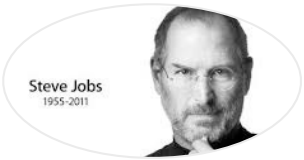
R&Dと製品戦略 / 投資

様々な業界の事例演習三昧　～　ケースの大量投入!





攻めと成長の３つのエンジン シェア・投資・M&Aへの洞察

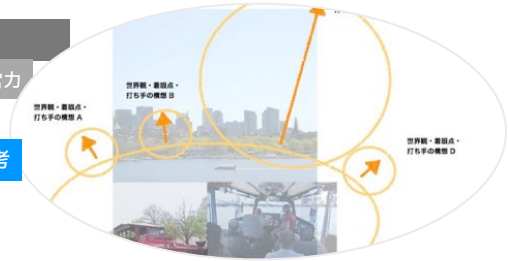


業界構造と戦略

インダストリーバリューチェーン

経営哲学、経営力の現実

経営哲学、経営システム、経営力



攻めと成長 or 脱皮への意識と思考

Copyright (C) 2015 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

プログラム、プロジェクトの一風景。未来を追いかける目。意識。エネルギー

未来を追う目

Copyrights (C) INSPARK, Inc. All Rights Reserved.

プログラム内でのセッションは、類を見ない数/量の研究教材を、多面的な角度から、有機的に 組み合わせて展開。思考のクセからの脱却、柔軟さ、気づきを促す

一つひとつの研究教材は、プログラムの進展につれ、他の切り口でのトレーニングの材料としても生かされる！

例

研究事例／ケース	主な目的 / ラーニングポイント	タイプ	認識の壁・意識の向け方	思考の制御	N3と市場の立体感	論理分析1 視界の拡大	論理分析2 クリティカル	マーケティングの全体空間	戦略の全体空間	FINANCE、投資 & 戦略	R&D 製品開発 事業開発
囲碁の達人 藤沢秀行の着眼点	意識の向け方への気づき	参考図書 x 映像	●								
菜の花	推計の可能性と価値への気づき	小演習		●							
ダック・ダック!	経営の戦略的重要性 vs 日頃の意識の壁	小演習	●	●	●			●	●	●	●
N3 選好分析体験 ２種類程度	ちょっと深い深層心理 市場の立体感	体験シミュレーションx演習	●	●	●						
市場の立体感から投資の意思決定へ	市場の立体感から戦略判断の体験	演習			●			●	●	●	
ライアンエア(A)(B)	戦略判断の体験　業界市場の特色　N3	ハーバード・ケース		●	●		●	●	●	●	●
市場の立体感　データ多数	さまざまな市場での立体感の現実感覚	データ集 x 解説 x 演習			●		●	●			
戦略への気づき（BM学会論文data）	市場の立体感から戦略への距離は近い！	データ集 x 解説 x 演習			●		●	●			●
洩れ分析 /フロー分析 / 事例演習集	市場の立体感 x 論理分析は強力なアプローチ	小演習		●	●	●	●				●
問題解決ケース集	N3 x 論理 で 問題解決に迫る	独自の実戦的小ケース集		●	●	●	●				●
EMIとCTスキャナー(A)(B)	R&Dを含む戦略判断の事例研究	ハーバード・ケース	●		●		●	●	●	●	●
参考映像	責任感覚 勇気 などを感じとる	参考映像									
introduction to 2nd day - music	参考音楽 フリーコメント	music introduction									
MO社 / ニュートリフーズなど	論理分析で思考を制御　戦略に迫る	独自の実戦ケース x 多数		●		●	●	●	●		●
LISS-MECE / 視界の拡大 / ROEﾂﾘｰ	論理的な思考の制御についてさらに	解説				●	●				
スターバックス USA	インターネット証券で大成功、しかし競争激化...	ハーバード・ケース	●	●	●			●			
松井証券	顧客の満足度向上に有効なある施策を考案...	ハーバード・ケース	●	●	●			●	●		●
プライスライン.com	顧客が価格をつける画期的なビジネスモデル...	ハーバード・ケース	●	●	●			●	●		●
タタ・ナノ	史上初のコスト構造、価格で予約が殺到...投資は...	ハーバード・ケース	●	●	●			●	●	●	●
サムスン・グローバル	ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ予算の戦略的資源配分の仕組を作れ...	ハーバード・ケース	●	●	●			●			
旭硝子	経営力強化のためにEVAという仕組みを導入...	ハーバード・ケース	●						●	●	●
IBM	圧倒的な優良企業が経営危機に。立て直しの鍵は？	ハーバード・ケース	●		●	●					
攻めと成長への意識 ３つのエンジン	シェア獲得、成長分野への投資、M&Aへの洞察力	解説						●	●	●	
R&Dから製品開発の統合	R&Dの下流～製品開発の実戦力ワークショップ	演習 x 解説		●	●			●			●
R&Dと事業戦略のカップリング	R&Dマネジメントの要諦への理解を促進	解説			●				●		●
戦略のエッセンス	N3、認識、論理、ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ、戦略、R&Dを俯瞰	wrap up	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Copyright (C) 2015 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

「はい、全員立って」 全員に発言が促され、この仕掛けで遠慮が吹き飛ばされ、皆、自分なりの理解を追及しはじめる！　深い楽しさを感じ取り、真剣さに拍車がかかる

立ちあげ、トレーニング風景のシーン

Copyrights (C) INSPARK, Inc. All Rights Reserved.

HBS* のケースの使い方は独特。❶ ケースの詳細は知識にはなっても実戦で役に立たないから扱わない。その代り
❷ 圧倒的に大量の研究ケースを投下し、 ひたすら実地実戦でどう意識を向け、どう動くかに焦点を当てていく。
そこに当時の参考データや、参加者が勝手に想定を置いたことがわかる演習などを交えて、実地実戦力を涵養する

*注 HBS=ハーバード・ビジネス・スクール

例

新規事業開発のケース。産業や規制の変化の大局観と、経営者 / 投資家のパッションから事業開発を着想した...

- 現実には想定を越える競争激化、それによる収益悪化など不測の事態が次々の怒る。いかにして乗り越えるのか？
- 現実のケースでは困難で的確な判断をしたリーダーは、... であった
- 我々ならばいかに判断をなし動けばよかったのか？　意外にもその鍵は、...

選択 / 集中した R&Dシーズに開発資金を集中させて開発を完了させた事業シーズ。その市場インパクトは非常に大きかったが事業展開には自信が持てない。また事業リスクが気になる...

- 事業の立ちあげは、意外なことに、...
- 一方、競争は非常に激化、そのため製造、ロジスティックス、次世代、その後のR&D開発、特許戦略と対応など、すべてに問題が発生してくる。また社内で意見対立が激化、事業展開の方向に迷いが出ている状態が生まれている
- さらに、政府規制にも大幅な変化が見られルとともに、海外事業展開や、MA&の必要性も声として上がってくる
- いかになすべきか？
- いくつかの局面を越えてあとで振り返ってみると、事業展開とR&D判断の鍵は、...にあったのではないか？ ということが浮かび上がりやはり震撼する

「市場の立体感」と新規事業・戦略判断

- ライアンエア(A)
- ライアンエア(B)

「市場の立体感」とR&D、事業開発、戦略

- EMIとCTスキャナー(A)
- EMIとCTスキャナー(B)

市場の立体感、論理分析、戦略的判断の統合的演習 Mktg、投資、競争戦略

- スターバックスＵＳＡ 踊り場を乗り切る
- 松井証券 競合をどう迎え撃つか？
- プライスライン.com
- タタナノの事業強化と拡大戦略
- 資生堂 マーケティング&事業の中国展開
- サムスン・グローバルマーケティング

コーポレート戦略＝組織の意識の向け方

- GE、レグ・ジョーンズの経営改革 1981
- 旭硝子の経営改革とEVA
- IBM、ルーガースナーの経営改革
- GE、ジャックウェルチのリーダーシップ

戦略と財務の統合、M&A、インダストリーバリューチェーンと戦略判断

- ネオペッツ　急成長の事業戦略・財務戦略
- プレリュードと、インダストリーバリューチェン上の戦略

さまざまな事業分野、さまざまな経営課題のケース。「詳細を読み込むこと」や「自分の想定を加えて判断する」ことを行わない。ごく「本質的にはどう捉えるべきか」に意識を合わせ、現実の責任者だったら、どういう行動を起こすかだけ、考えてもらう

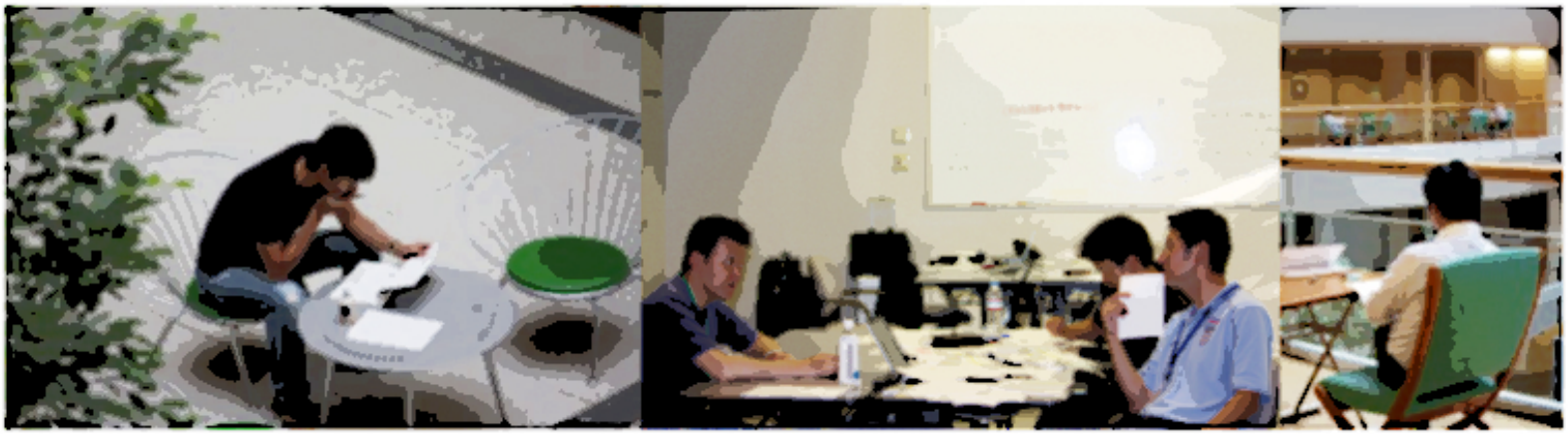
これらのケースにはいかの様な内容が複合的に含まれている

- マーケット調査、顧客満足度向上のための運動論の展開
- 製品/サービス/技術/システム開発　ターゲット顧客の選択と戦略
- 画期的な製品開発、マーケティング、新規事業開発
- 製造拡大、海外事業展開を見据えた投資、財務戦略
- グローバルでの経営資源の戦略的配分
- 経営改革、技術開発、経営指標
- 業界変動、経営改革、リーダーシップ、その着眼点

Copyright (C) 2015 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

課題が与えられると、自然と真剣に取り組んでしまう

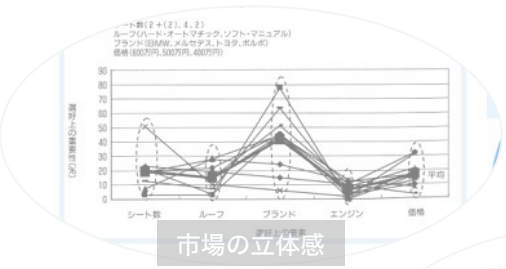
風景 ー 挑戦



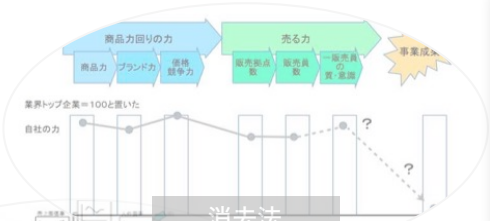
Copyrights (C) INSPARK, Inc. All Rights Reserved.

足で考える

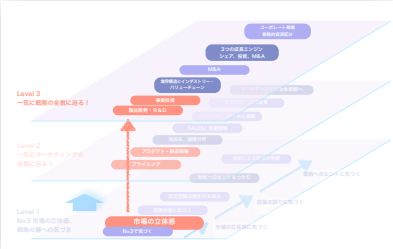
「机の上での思考＝ミーティング＝意見の交換」は
「過去の認識の踏襲・反映」となり、危険！

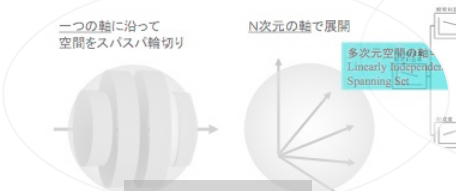


市場の立体感



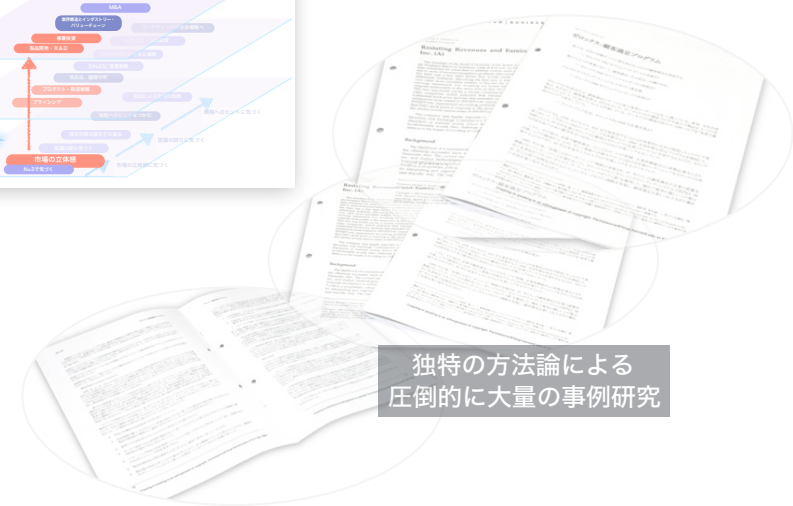
消去法
核の抽出





論理分析

視界の拡大



独特の方法論による
圧倒的に大量の事例研究

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

目的と参加対象者により各種のプログラム / プロジェクトを展開。
いずれも ❶気づきを ❷戦略力と ❸現実結果につなげる 効果をあげている

狙い・対象者と、プログラムのタイプ	プログラムの特色と本質的な価値	参考実施例 / 成果	典型的なイメージ
経営者・役員向けの戦略ワークショップ（含 特定の戦略局面における役員会ファシリテーション） 実地実戦要素	経営陣の意識が、局面打開と、次への戦略展開に集中することを助ける--- 以下の3つは大きな刺激剤 / テコとなる ❶ 他業界の成否の多数の事例研究、 ❷ 自社事業への「顧客の反応」の現実感覚 ❸ 社員や自分たちの「未来への選好」に関する深層心理の理解	・数兆円規模の企業グループでCEO以下、主要企業の経営者の戦略会議 / ワークショップ。攻めに。経営スタイルがハンズオンに。世界展開も加速、業績も好転。 ・数百億円規模。赤字転落直前の、総合商社参加の有力企業で、短期間に再生に成功　など	典型的には 一泊二日 後半は自社事業のレビューと意思決定に
企業全体、事業全体の経営戦略プロジェクト 一事業 /一面での戦略プロジェクトや、デューディリジェンス	企業全体、事業全体の戦略をすべて検討、結論を出し、経営成果に結びつける--- ❶ 「顧客の反応の立体感」をテコに、どんな戦略コンサルティング / MBAでもできないほどスピーディ的確に、マーケティング、戦略の全貌での判断を行う ❷ なお、既存の人や組織の「市場の反応や戦略の判断」の適否までよ～くわかるため、M&Aのデューディリジェンスとしても、買収後のマネジメントの判断までできるほど。また人と組織のチーム一体化のためにも有効	・数千億円企業で、赤字脱却後に、先を見越して戦略的な中期経営計画を策定。社内で可能性のあると考えられていたあらゆる戦略オプションを、「市場の立体感」の観点から洗うと、想定外の方向に未来構築への戦略が数本、浮上。投資や大規模なM&Aを含めて、事業結果は好転 ・「市場の立体感」からブランド戦略。製品開発。R&D。新規事業が赤字である～抜本的な戦略変更で（pull mktgからpushへ）1年以内に黒字化、など多数	トレーニング 2 ~ 3日のあと、合宿を数回、その間にサブプロジェクトを展開 合計 数日 ~ 20日のプロジェクト日数、期間で 2~3 週間 ～ 4 か月 （プロジェクトルームスタイルもあり）
経営幹部の実戦力 training program（含 選抜研修的） トレーニング要素 マーケティング&戦略実戦力プログラム	役員候補者のトレーニング、選抜、また中堅幹部、若手の選抜研修として、圧倒的に高い効果。テーマ検討では実地に影響を与える成果--- ❶ 「顧客の反応の現実」からあらゆる戦略を見ていこうとすると、ほとんどの場合に、自分たちの勘違いの存在に気づき、自然に意識が柔らかくなる ❷ さらに、戦略の全貌に意識を馳せることができるようになる ❸ 多数のケーススタディから、戦略の全貌を、理論でなく現実感覚で掴んでいく	・戦略重視のプログラムでは、営業戦略、マーケティング戦略、新規事業、新たなビジネスモデル開発、業界内でのM&Aなどをすべて前進させた事例もある ・実戦的な戦略研修は多数企業で展開。日立製作所、ソニー、富士通、オリンパス、NTT docomo、NTT データ、クボタ、カネカ、ヤマトホールディングス、クレディセゾン、ADK、ダイキン、IHI、東京ガス、ENEOS、東北電力、中部電力、大前研一のアタッカーズビジネススクール、日本女子経営大学院、国際企業経営者協会および外資系企業な各社ど実績多数（100社以上） ・戦略トレーニングは、2日あるとMBA2年間で掴めないほど実戦感覚をつかみ始める！（市場の立体感の実戦感覚）　1 日 ~ 4.5日	戦略研修は最低 1 日、理想的には 2～5 日間。合宿は効果的。 そのあと、実地実戦テーマ検討にはいると、現実事業に影響を与える成果をしばしば産み出している （クロスカンパニー、医業種複数企業の集合研修も適宜実施）

Copyright (C) 2016 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

ENGINE

小川政信 と インスパーク株式会社

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

小川 政信 (おがわ まさのぶ)

- 1959年生まれ、82年東京大学卒、89年ハーバードMBA。都市銀行、中央官庁、ハーバードビジネススクール・リサーチ部門での日米欧の競争力研究プロジェクトへの参画、マッキンゼー・アンド・カンパニーを経て、最大スピード、最大の費用対効果で、豊かで戦略的な生き方と経営を支援するため、1996年、インスパーク株式会社を設立、代表取締役。

- ブティック型の経営コンサルティングオフィスであるが、役員には、もとネミックラムダ（現ＴＤＫラムダ）を店頭公開から登場二部、一部上場に導いた創業経営者 斑目力曠と、ミスミをやはり店頭公開から東証二部、一部上場に導いた、新規事業開発常務取締役であった玉井宏がいる。

- 以来、戦略コンサルティングと人材開発をおおむね50%ずつ行うが、独特のアプローチと実戦感覚から多数の実地のテーマを同時並行で取り扱う。実績は約200社、2000の案件、8000名。最上級層の人材開発と経営テーマ解決を同時に任されることも多い。

- また大前&アソシエーツのほか、投資ファンド、人材開発、経営コンサルティングのプロフェッショナル組織の立ち上げ、エンジン開発、成長加速を成功させる。

- 人の意識の問題に関心が深く、ナチュラルヒーリングの知見研究のため海外企業を買収、経営。本プログラムで、人の意識の向け方の重要性や、顧客の「ちょっと深い」深層心理を的確につかむことの大切さや、未来に向けて人が一般的に相当アグレッシブ、取捨選択・準備はできているが表層意識がそのことに気づいておらず、勝手な制約を自分や組織に課しているなどの現象についての洞察と、解決のためのガイドの出し方は、戦略コンサルティング、経営人材開発、ナチュラルヒーリングの知見が融合されたものといえる。

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.