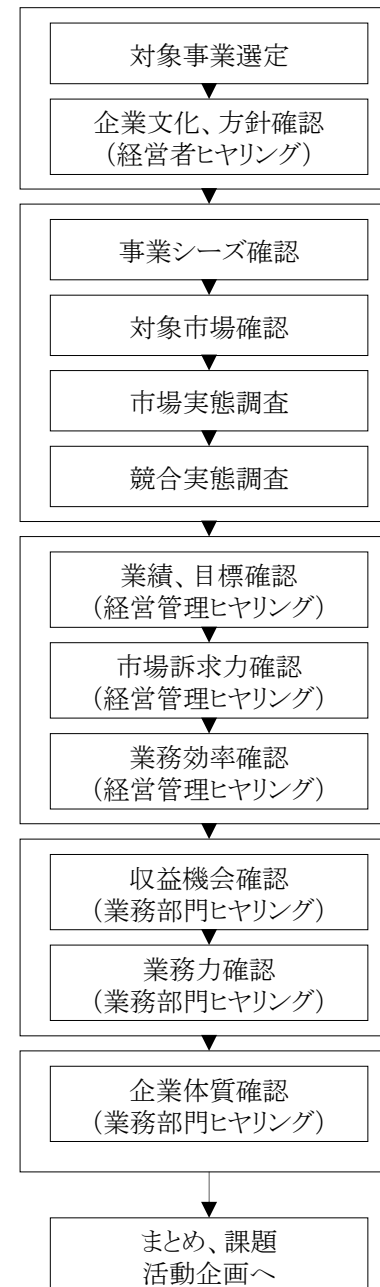


## 2.3 事業行動構造分析

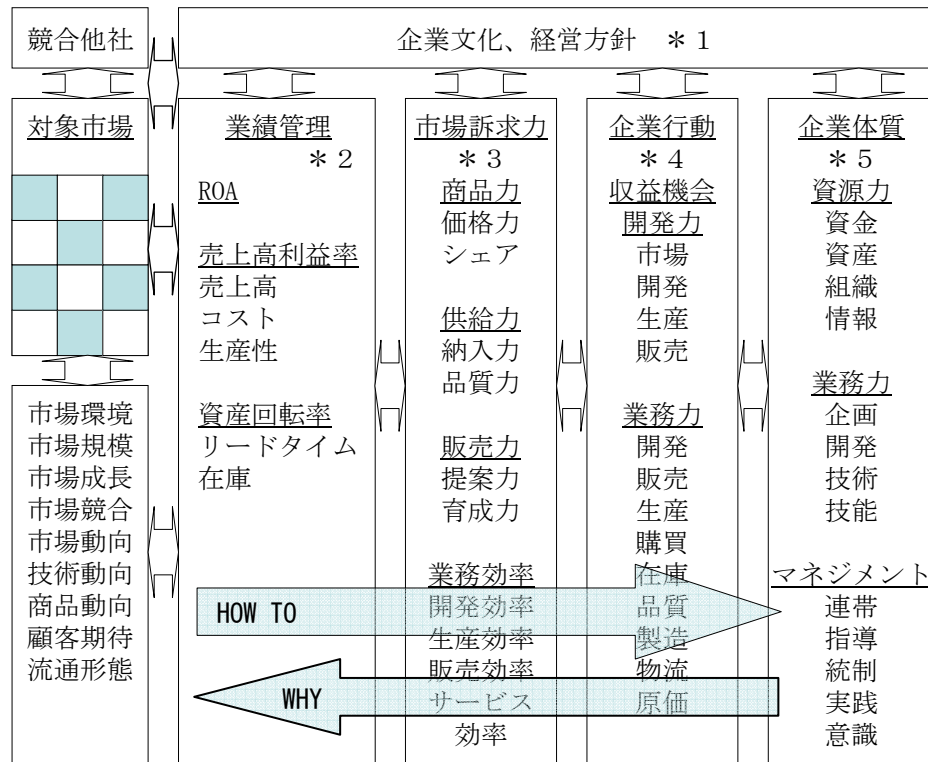
事業を遂行する上では、図のような体系的要素の強化が重要で、かつその要素間に密接な関係を取っていないければなりません。これらのうちどれが欠けても組織として成果を出すのは難しくなります。コンサルタントは、このような企業行動要素を分解して評価し、個々の問題と全体の問題を明らかにし、その企業の問題と課題を明らかにするわけです。

診断の際には、このような観点での企業実態分析を盛り込むことをお勧めします。この分析で企業内の問題・課題が明らかになります。ただし、企業文化や企業方針は経営者が明確にすべきもので、外部のコンサルタントはその考えを理解した上で、その実現を図るために、それ以外の部分の問題点の指摘を行います。これらは相互に強い因果関係を持っており、それらのバランスに注目して分析することが重要です。図の左から右の関係はハウツウの関係、右から左の関係はホワイ・ビコーズの関係で成り立っています。

### 展開ステップ



### 事業行動構造表



\*1：企業は、経営方針、企業文化に沿って事業展開されます。

\*2：対象市場において、競合他社との競争で、目標業績〔売上、利益等〕を目指して展開されます。

\*3：業績を確保するには、顧客への訴求力と自社の業務効率の両立を図る必要があります。

\*4：その実現には、企業としての行動が基本になり、それには、先を見た機会創出と現在での実績確保の行動が必要です。

\*5：その為には、資源、業務力、マネージメントの基礎力が不可欠です。

このように因果関係のある複数の行動、しくみ、体力の整合化が出来ることで組織総合力を発揮し、目標の実現が可能になります。