

2025 年 7 月 1 日

Value Management Innovation

株式会社ブイ・エム・アイ総研

「活・人・経・営[®]」コラム第 111 回

＜トリガーは起動を促す＞

IT (情報技術) の進展がすさまじく、大まかな情報は幅広い領域に渡ってインターネットから瞬時に獲得出来るようになりましたし、AI (人工知能) の活用でイノベーションの創出も加速度的に進む時代になりました。これらは経営のハイスピード化をもたらし、時代の先読みが益々難しくなり、経営戦略の見直しを頻繁に迫られるような時代になったと言えそうです。

描いた経営戦略の遂行に際して、あちらが立てばこちらが立たないようなトレードオフの場面が次々と出現し、「何をすべきか」「何をやらないか」等の意思決定に際しても、目的が高次元化しつつある今日では複数の条件を包括的に満たす経営が求められます。

経営用語でトリガーという言葉をよく使います。もともとは銃の引き金を指す言葉ですが、何かを実行する時などの「きっかけ」として用います。例えば新製品を開発・試作し、すぐ上市 (じょうし) すべきか？ 上市を見送り、リスクを避けるべきか？ の判断・決断の時、テストマーケティングで得た情報が、意思決定のトリガーになります。起動の根拠を何に求めるかは、経営戦略の遂行上、非常に重要事項として位置付けられています。不確実な時代で先行き不透明でも何らかの行動の糸口を見出さねば、経営戦略は絵に描いた餅になりかねません。

良かれと思われる事には先ず行動してみる事により、計画の失敗を味わっても顧客ニーズや競合他社の動向等が新たに「見える化」され、自社のポテンシャルも客観視できるトリガーになります。市場における自社の差別化方法が新たに見えてくると、経営戦略の見直しにも柔軟に対応出来るでしょう。

経営の世界では成功の反対語は失敗ではなく、「何もしないこと」と定義している経営者は多く、一例として、世界的有名メーカーの元 CEO は、「失敗は、当社にとって最も大切な製品である」とまで表現しています。

〈経営戦略という名の登山〉

わかったのは「やってみなくちゃ、わからない」ということ、そして、どう上手く素早く「やってみるか」、そしてそこから素早く「学んで修正して方向転換するか」という力こそがすべてだ、ということでした。高速試行錯誤の力です。

— 出典：「経営戦略全史」三谷宏治著 —