

ビジネス思考力養成セミナー

6月講座テキスト

見本

注意

研修効果を高めるため、講師から指示があるまでこのテキストは絶対に開かないで下さい。

先のページを見てしまうと、解答解説が載っているため、研修効果が半減します。講師の誘導に従ってページを送ってくださいますようお願い申し上げます。

※各ページに掲載の文章・画像の無断転用を禁じます。すべての著作権は(株)監査と分析に帰属します。

キャリアアップ転職、社内ポジションの向上など、みなさんが目標にしていることを達成するために必要なこと、それは良い実績を、なるべく多く、早く積むことです。

普段の仕事を通じてそれができれば一番良いのですが、実際にはなかなか難しいことです。真の思考力は同じ業務を長くやっているだけでは身に付きません。少し、切り口を変えて物事を見る「クセ」をつけましょう。

そのためには「経験を積むこと」が**見本**です。

このセミナーには、多くの経験を一瞬で疑似体験できる要素をたくさん盛り込んであります。みなさんの成長スピードのアップに少しでも貢献できれば幸いです。

本日は短い時間ですが最高の成果を出すために取り組んでいきましょう。

勝間 和代

練習3 ケーススタディ

CONFIDENTIAL

- 以前は会社の稼ぎ頭だった受注生産型のシステムを販売する事業部門が赤字転落。事業の立て直しのために、急遽、事業部門の経営企画に配属された。どんな分析をするか。
- 最初に用意された資料は「顧客ごとの売上、粗利、訪問件数、担当者名」のデータしかない。

(このケーススタディは数字、固有名詞等は変えていますが、事実に基づいて、複数の事例を組み合わせ作成しました。)

(ヒント)

- ①「赤字」であることが問題
- ②MECE→ロジックツリー→イシューアナリシス

練習4

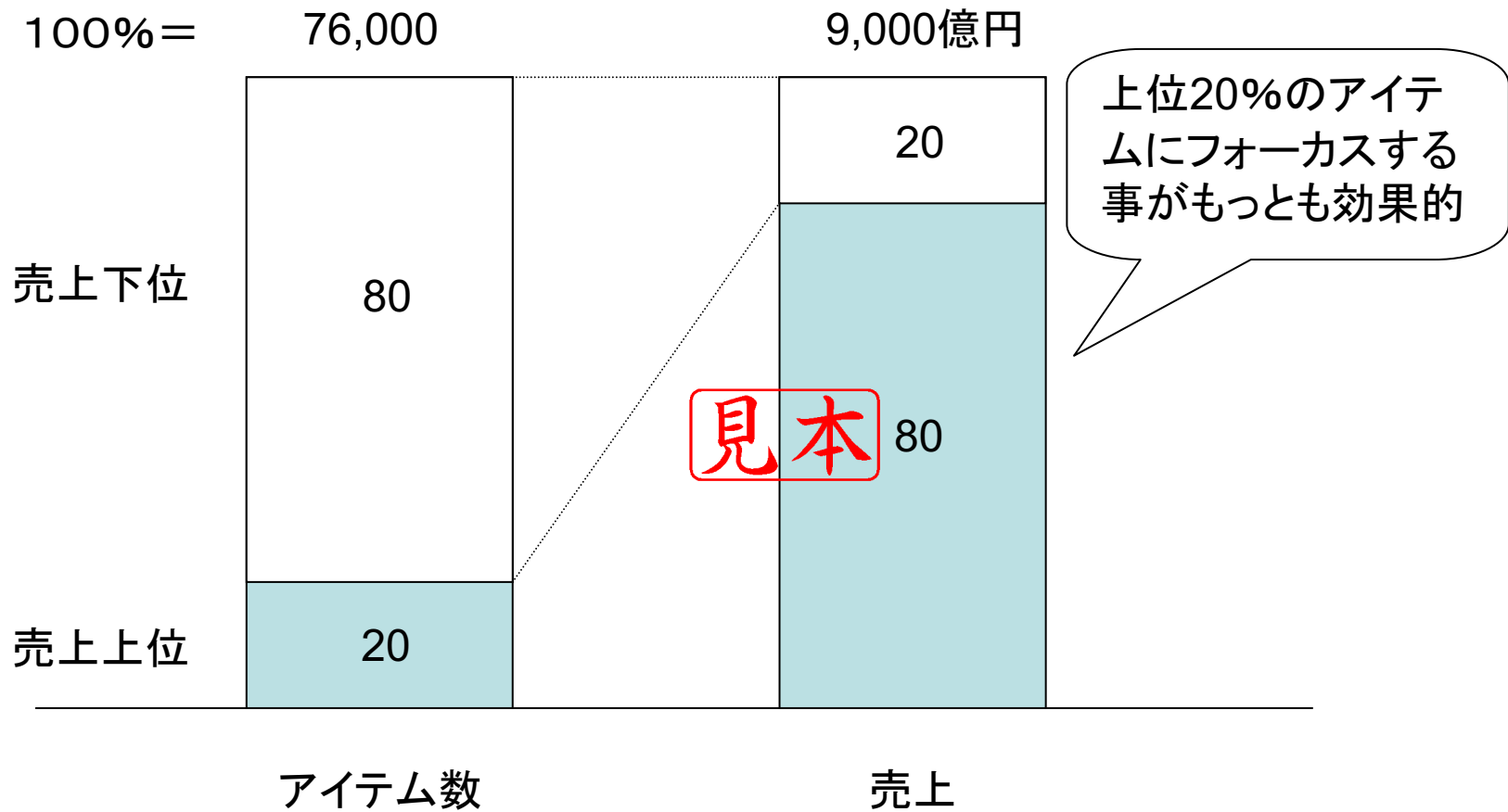
CONFIDENTIAL

担当者別営業成績一覧表

顧客名	売上	粗利	利益率	担当者名
A株式会社	1,867	712	38%	青木
B株式会社	1,457	596	41%	青木
I株式会社	1,860	960	52%	青木
D株式会社	1,642	468	28%	大橋
E株式会社	1,889	230	12%	佐藤
F株式会社	1,868	343	18%	佐藤
G株式会社	1,057	34	3%	鈴木
H株式会社	1,085	39	4%	鈴木
C株式会社	1,200	86	7%	浜本
J株式会社	1,112	100	9%	浜本
K株式会社	1,095	89	8%	浜本
L株式会社	1,232	171	14%	山本
M株式会社	1,379	380	28%	山本

Q:この表からどのような分析を行えば、営業パフォーマンス向上に寄与できるか検討しなさい。

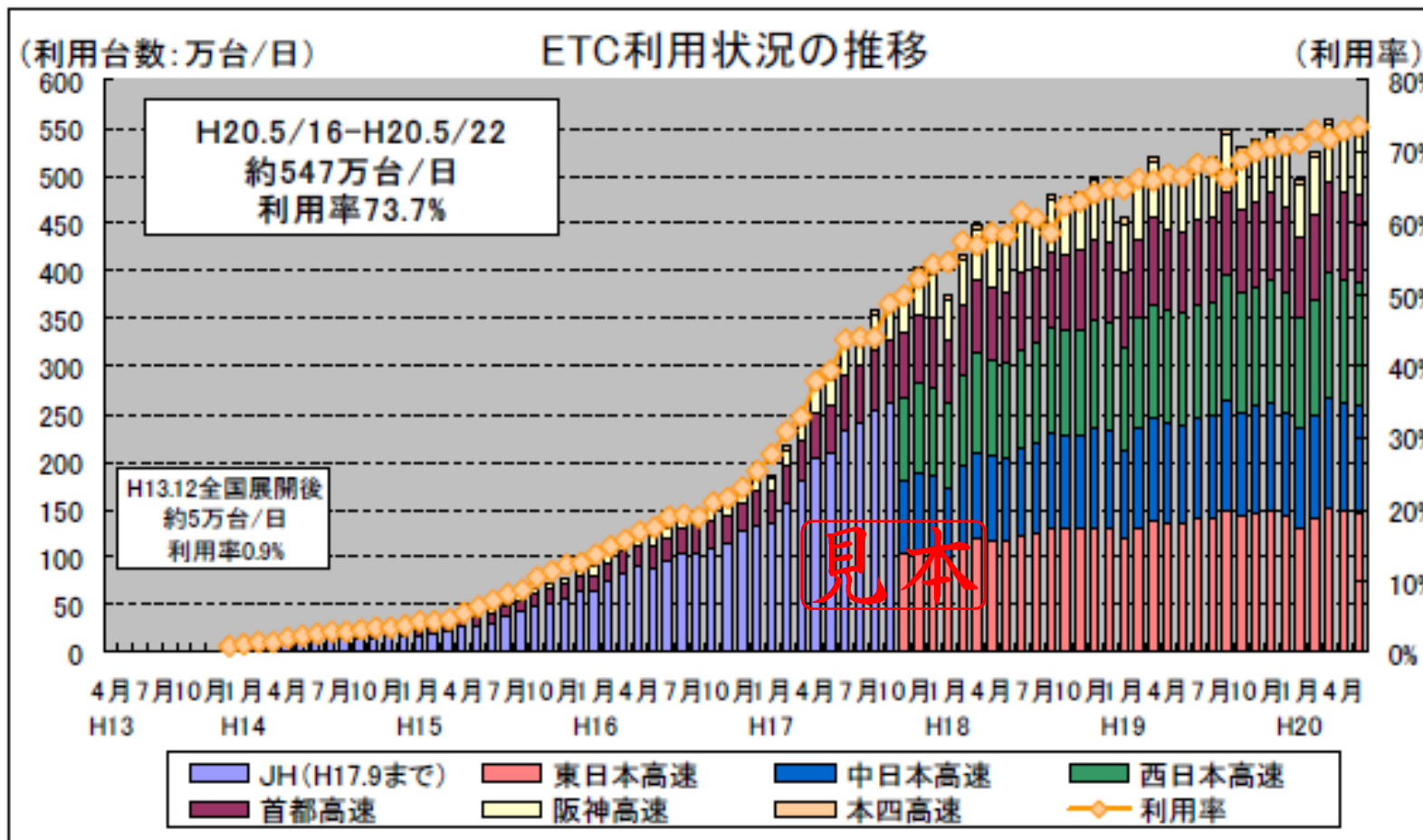
●本の売り上げの集中度(数字はダミー) (%)



トレンド分析(普及曲線)

CONFIDENTIAL

- グラフ化するとS字体になっているの見える



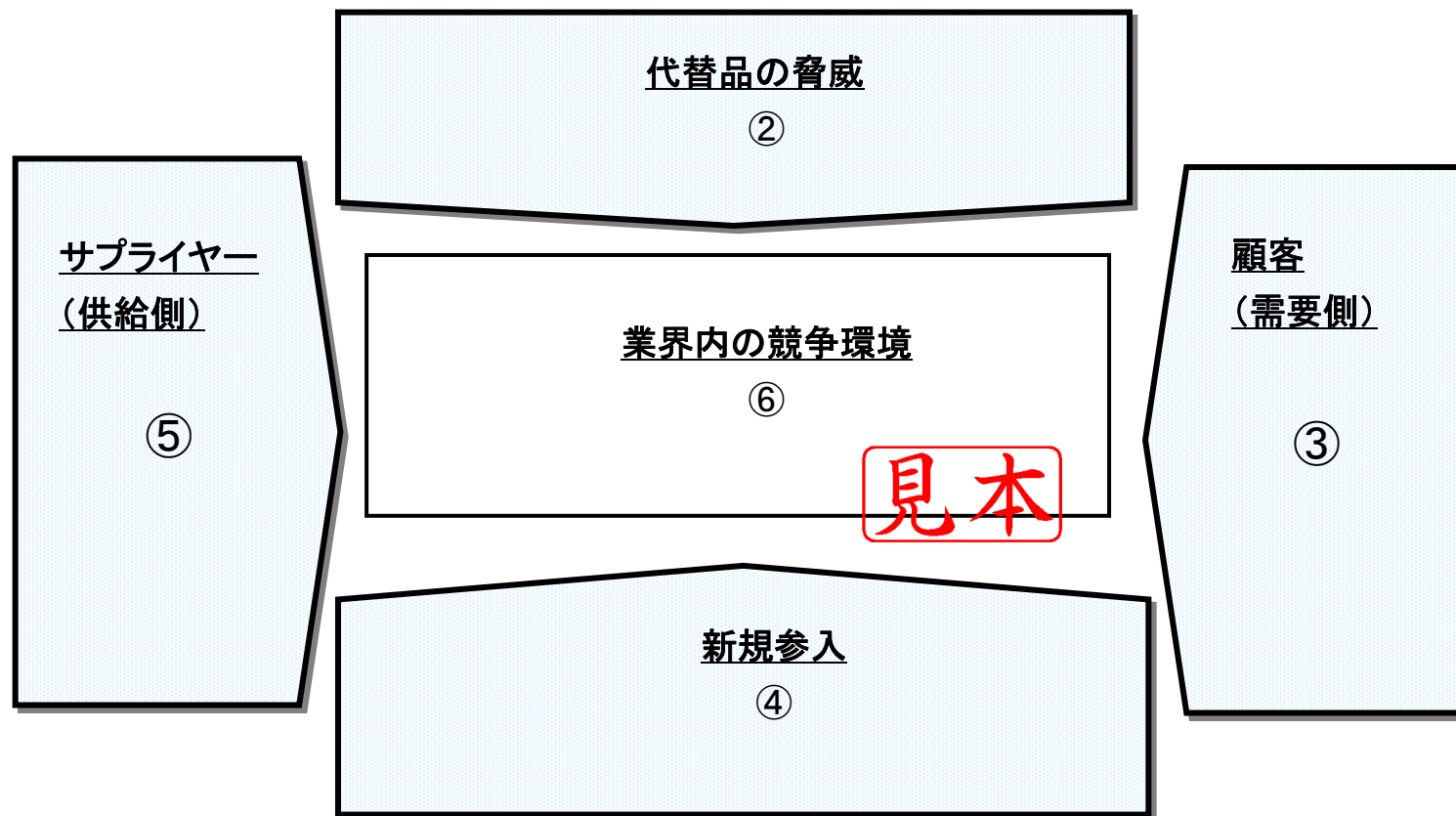
出典:国土交通省道路局 ETC利用状況速報(平成20年月22日版)

東京のタクシー業界オーバービュー

CONFIDENTIAL

①

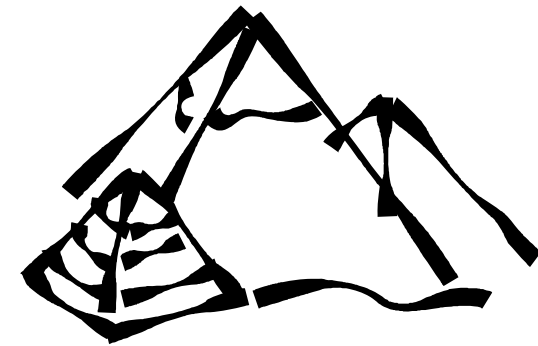
東京のタクシー業界を取り巻く環境



ピラミッドストラクチャーとは
キーメッセージとその根拠をピラミッド構造で表したものです。効率よいコミュニケーションを図るための手法であり、相手に分かりやすくロジックを伝えると同時に、準備の過程でどういう分析が足りないかを発見するためにも使われる。

ピラミッドストラクチャーの作り方

- キーメッセージを決める
- その根拠を3分割する(大分類)
- さらにその根拠を証明するものを3分割する(小分類)
- チャートは1枚で一つのメッセージにする(ワンチャート、ワンメッセージ)



見本