

博士学生：質問／コメント	回答／コメント
<p>私は生命科学系の学生なのでNECの方のお話の内容についていけるか不安でしたが、テクノロジーの具体的な内容でなく戦略的なお話で面白かったです。以前、コンサルの会社の会社説明会を聞く機会があったのですが貞廣さんのお話はそのお話に共通する部分があったので貞廣さんのお仕事はコンサル的な業務なのかなと理解しました。具体例はNECのテクノロジーでありつつもどのような分野でも共通する事業戦略のエッセンスが随所に散りばめられていて非常に勉強になりました。</p>	
<p>新たなプロジェクト(例えば海底LAN)を成長させて、さらに成長させるためにカーブアウトする。こういう形はよくあると思いますが、もっと小さいレベルの、隙間産業のプロジェクトを迅速に作り出していくには、例えば取引先に困っていることはないか、取引先の取引先にいないかを紹介してもらう部門を作って、困っている分野と自社分野共同で開発できれば多くの隙間事業を生むことができる。これは短期で開発ができるであろう物に絞って行き、時間がかかりそうなものは別の部署に回したり、本格プロジェクトにしたり、なんなら他社に紹介して紹介料をいただく形はありかもしれませんね。</p>	
<p>NECがAI技術を活用し、今後医療・ヘルスケア領域がさらに発展していくと聞き、非常にわくわくした。現状、医療業界では、データはあるが活用がなかなか進んでいないという印象を受けているので、今後さらに活発にAIが活用され、多くの人の健康でいられるよう自分自身、その一助になればと改めて強く感じた。</p>	

<p>普段cmなどで何気なくきく大企業（サントリーなど）のスローガンについてその事業戦略を聞きました。そのスローガン、企業理念の意義、意味を分かりやすく解説いただき、非常に興味深かったです。NECが目指す新しい働き方の話では、働き方を企業全体で変えようとしている企業努力を感じました。研究室の環境も変える努力をしていきたいと思いました。NECの様々な事業についてその戦略、事業内容について知れました。特に、コロナウイルスワクチンの開発にも関わっているということを知らなかったのが興味深かったです。海底ケーブルから、はやぶさ人工衛星と本当に非常に幅広い事業に関わっているというなど感じました。</p>	
<p>戦略を「勝てるべくして勝つ」とおっしゃっていたことが印象的でした。戦略の本質的な意味であり、戦略のあり方を理解できました。ブランドイメージのところ、消費者だけでなく、従業員向けでもあるとされており、企業が外に向けたメッセージをすることの重要性を理解しました。デザイン思考について、書籍を読み自習していましたが、本日の講義によって、理解が進みました。大変わかりやすかったです。多様な人材が活躍できる取り組みとして、従業員の声を反映した改善に積極的に行われるホワイト企業であること、チームマネジメントにおいて、個人の成長とチームの成長を実感できるような取り組みは、企業の従業員向けの戦略なのではないかと思いました。</p>	

<p>勝てる戦略で勝ち続ける、圧倒的な優位性、実現したい未来を共感するといったワードは、研究活動においても重要な概念であると感じた。研究にもある程度の費用がかかるため、費用に見合う結果を得るためには、研究デザインをしっかりと行わないといけないし、その研究から果たしてnew findingが得られるのかしっかり考えておくことは、まさに圧倒的優位性を検討することだと感じた。さらに、企業との共同研究を考えるうえでは、企業に協力してもらえようような、未来を描き、共感してもらう必要があると痛感した。</p>	
<p>今回の講義でNECについて知れたのは貴重な経験になった。時代と共に変わりゆく世の中に対し対応し変わりゆくリアルタイムな情報であった。</p>	
<p>とても内容のある講義で飽きませんでした。一言で企業戦略といってもその考え方や取り組み方は星の数ほどあり、どこに目もむけるかは、マーケティングの手法を知らなくとも、ももしかすると私たちのような若者でも身近なSNSなどのエゴサーチから比較的簡単に見つけられ、大きな市場を見つけることができるのかもしれないと思いました。そういった意味では、同じ企業内でも一つの分野に特化することはとても大事ですが、それに加えて様々な分野から異なった専門分野を持ち、広い価値観で世界を見渡せるように、多くの人材を集めることが必要になるのだろうと考えました。逆に私たち学生側は、企業のスローガンや経営理念を始め企業の取り組みをしっかり吟味し、どこに就職すれば自分の経験や知識が活かせるのかを考えて、企業を選んでいく必要があると感じました。</p>	

<p>今回、事業戦略について講義を行なっていただいたが、共同実験に通づるものが多いというのが印象に残っている。例えば、企業の目的が企業らしさを作るということに関して、私たちの実験グループでも個々人の目的はバラつきがあるものの最終的な目標が一致しているという点が似ていると考えた。他には事業成功の王道に関し、我々の実験グループでは他のグループにはないノウハウを基に実験を行なっていることなども事業戦略との親和性を感じた。これらのことから今まで基礎研究に終始していると思っていた自分の研究がここまで企業の考えと似ていると気づけたことが本講義の産物だと考えている。</p>	
<p>貴重なお話をして頂き、ありがとうございました。今回のお話の中で、競争戦略から機能別戦略への展開（体制の整備/エコシステム構築）について話してくださいましたが商品戦略、販売戦略、人事戦略、組織戦略、財務戦略等の中、事業に対して、商品戦略、販売戦略、財務戦略どのような順位ですか？</p>	
<p>企業の事業戦略についてここまで詳しく耳にしたのは初めてで、非常に感心させられた。リーダーシップをとれる市場の獲得、革新までには、地盤を固めさらにはその地盤の中でもイノベーションを起こすことができる可能性を検討しなければならず、それは一見遠回りなように思えるが、一層オリジナリティを強化することができるため、最終的に圧倒的に優位な立ち位置を獲得することができる。「勝てるべくして勝つ」ための戦略の作り込み、というキーワードはとても印象的であった。間違っていることではないが、これまでは初めに掲げるビジョンに向かって過去の研究で出た課題などを組み立て仮説を立てて実験し・・・の繰り返しをしていたが、今目指す学振DC2申請に向けて今日得た事業戦略の考えを取り入れられたら、これまで悩んでいた自身の研究の社会的意義の厚みを持たせることができると思うため、大変参考になった。</p>	

<p>ダーウィンの谷を乗り越えるために、自ら市場を作って大きくしてしまう、という事業戦略の話がありました。それは具体的に、誰のどういう仕事によってなされるのかが気になりました。東京駅構内の通信ネットワークの例で言えば、その複雑さが、解決できる課題(かつ外部委託して解決すべき課題)であるというアイデアを顧客に植え付けるのは、時間のかかる個別対応になるのではと思いました。また、アカデミックの研究活動は、この自ら市場を作って大きくする活動に通じる部分が大いと感じました。</p>	
<p>企業における事業戦略策定がわかりやすく理解できました。戦略には要素や方法が様々であることが分かったが、圧倒的優位性を踏まえた事例が非常に役に立った。私自身はこれまでの社会人の経験から、新しい企画について個人に頼ることが多かったが、人材育成やチームマネジメントの有効性を検討し、手順や念密な分析、5W1Hを踏まえた上で今後は戦略を練っていきたいと思う。講義いただきありがとうございました。</p>	
<p>実例を含めた事業戦略についての非常に有意義な講義をありがとうございました。事業成功への戦略は企業だけでなく大小関わらない競争組織において適用できると思いました。企業理念等を調べると、同分野の企業はどれも同じようなこと言っているなあという印象を受けていたのですが、競合他社と並べて詳しく比較すると各企業の特徴が見えてくるのはおもしろいと感じました。今後の参考にさせていただきます。</p>	
<p>共に作る、売ることにより新たな価値を生み出す共創について実例を基に学ばせていただきました。私は博士学生ですが、共創に共同研究と通ずるものを感じました。</p>	
<p>本日の講演は私の専門外であったものの、どこを伝えたいのかわかりづらかった印象を受けました。また前半の事業戦略についても大手企業のような財力などに余裕がある企業に向けた説明のように感じたため、今後の自身のキャリア形成に活かしていけるかは難しいように思えます。</p>	

<p>自らの研究の優位性、独自性は何なのか考え直す必要性を実感するとともに、逆にそれを確固たるもの とできれば、その後は良い循環で研究が進んでいく のではと感じました。</p>	
<p>パーパスとブランドスローガンの中に数多くのメッ セージが隠されていることを知り、CMなどで耳に 入ってくるフレーズにも企業の戦略と 생각이詰まっ てるのだと思いました。AIを活用した様々な物が世 の中にはありますが、人間よりも正確で安全性の高 い技術だなと感じることが多いです。AI創薬事業に 興味を持ちましたので、勉強してみようと思いま す。1日の大半を仕事場で過ごしますので、NECさ んのような素敵なワーキングスペースがあれば、も う少しリラックスして仕事ができるかもしれないと 感じました。小さくても圧倒的な優位性や高収益モ デル(勝ち続ける状態)を確立した上で、その強みを 利用したり再生産できる領域を拡大するという事業 成功の王道を教えていただいたので、その考え方を 軸にして新しいことに挑戦していきます。</p>	
<p>事業戦略の構造は、会社だけではなく開業医や大学 での活動にも通ずるものがあると感じた。ターゲッ トを定め、何を提供し、どのように生き残るのか。 競争から共創へ時代はシフトし、理想や課題を共有 することで個では成せないものを達成することがス タンドールになってきていることを知り、企業との 協力はこれからの時代では欠かせないと感じた。歩 行センシングインソールは、「意識せず健康で」と いう目的に合った方法を選択しており、戦略の例と してとても参考になった。研究を漫然と行うのでは なく、その結果世の中をどうしたいのか、常に自分 に問おうと思った。</p>	

<p>企業の生存戦略として、様々な分野にアンテナを張って事業を展開していくということは、言うは易いですが、実際のところは大変困難なことであると考えます。アンテナを張っているからこそ、他の企業との差別化も図れるのかと。企業や経営戦略等の話を伺う機会がほとんどありませんでしたので、非常に貴重な講演を受ける事が出来ました。誠にありがとうございました。</p>	
<p>ご講演ありがとうございました。同種の企業であっても経営理念や方向性が異なれば、独自の価値を創造できることが理解できました。私は、理念や方針はできるだけ具体的であるべきと考えていましたが、多くの大企業がそうであるように、あえて抽象化することで視野を狭めさせない利点があるのではないかと感じました。また、競合相手がいたとしても他と差別化できる点を見出し、それを伸ばせば市場で埋もれてしまうことは無いこともわかりました。様々な形態のビジネスが存在する現在の市場においては自身の強みを理解し、最大限生かすことが重要であると感じました。終盤のライフサイエンス・創薬分野のお話は非常に興味深かったです。タンパク質を活用した創薬技術は、現在の最先端ですが、AI技術を融合させることでさらに発展していることを恥ずかしながら初めて知りました。</p>	
<p>修士学生：質問／コメント</p>	<p>回答／コメント</p>
<p>私は家電販売店が好きでかなりの頻度で訪れています。販売店には様々なメーカーさんが出入りすることが多く、その中にNECさんもいました。販売店で話したNECのメーカーさんも、本日の講義と同様なことをおっしゃっておりました。例えばメーカーとして得意なこと(優位性や高収益モデルと同様の内容)をもっていないと、規模や市場を増やしても勝てないというような内容です。本日の講義ほど詳しいわけではありませんでしたが、この通りに社員1人1人が戦略論を理解しているのだということを経験から実感しました。</p>	

<p>今回聴講し、お客さんを惹きつけるためには、まず組織内でコンセプトの浸透させ、同じ目標を理解させることが非常に重要であることを学んだ。例えば、各企業のビールのスローガンを挙げると、ビールやアルコールという言葉を使わずに、その企業らしさを言葉にしている。こうすることで各従業員の理解が一致し、一貫してお客さんにアピールでき、会社の個性を出せると考えた。このようなことから、今後企業研究する際には、会社内の経営理念やコンセプトをしっかりと把握していきたいと考える。</p>	
<p>すべての企業は提供価値を作りあげる為に最大限活用し市場変革し市場に影響を与えることを目的としている。また、企業理念やブランドスローガンはそれぞれ似ているようで住み分けを行なっている。その中で小さくてもいいので、圧倒的な優位性や高収益モデル(勝ち続ける状態)を確立した上で、その強みを利用したり再生産できる領域を拡大することが大切であると学んだ。</p>	
<p>今回の講義では、企業が市場で利益を上げるためにはどう言った戦略があるか、そもそも戦略とは何かと言った話だった。そもそも戦略は、社会における自分達の役割は何か、それを果たすためには組織として何をすれば良いか、個人としてどんな役割が果たせるかといったことが根底にあり。それが基本になっていることは組織として動く上で重要な前提事項だと思った。また、戦略は戦いを省くこと、勝てるべくして勝つための準備ということも重要で、冷静に市場の状態から勝つためにどこで何をどうやって戦えば良いか考えることが大切だと感じた。</p>	

本日の講義は企業における事業戦略策定というテーマでした。企業における事業戦略で他の企業に勝つために重要キーワードとして戦いをなるべく省いて勝てるべくして勝てる戦いを作り込むことの大切さを知りました。その中で最も重要なポイントは模倣困難性で小さくてもいいので圧倒的な優位性や高収益モデルを確立することだとわかりました。自分も企業に入って開発に携わることがあれば本日の講義の考え方を思い出していきます。

私は自動車業界に興味があり、就職活動として企業研究をしている。今回の講義の中でパーパスはその企業らしさを作るというお話の具体例としてトヨタやホンダなどが挙げられていた。企業によって車に全く触れないスローガンを掲げてる企業がある事は元々知っていたが、その違いが企業ごとの方針や利益率などにつながっていく事は知らなかった。その企業の戦略をしっかりと理解をした上で、自分のやりたいことと一致しているかなども踏まえながら企業選びをしていきたいと思う。

今回は日本電気株式会社のグローバルイノベーション戦略部門の方から企業における事業戦略策定についての講義を聴講し、普段聞くことはできない貴重なお話であり、学ぶべきことが多くありました。事業戦略とは個別事業の優位性を維持・拡大する戦略であるということ学びました。また、事業成功の秘訣として、小さくてもいいので、圧倒的な優位性や高収益モデル（勝ち続ける状態）を確立した上で、その強みを利用したり再生産できる領域を拡大することが重要であることが分かりました。そして、実現したい未来に共感すること、解くべき課題や社会価値の提示すること、アセットを持ち寄ることで実現すること、顧客指向であること、全体最適・事業戦略と機能別戦略の顧客自身の課題からソリューションを導出することが競争から共創へ変化していく上で大切であることを学びました。

<p>今回の講義を通して、事業戦略における基礎知識と基本戦略についてよく学び理解することができたと考えています。これまで事業戦略についてほとんど何も知らない状態でしたが、今回の講義の中で出てきた身近な企業や大企業のパーパスの説明やそれぞれの戦略論を聞き自身の身近な場所に戦略が存在しているのだと思い知らされました。またそれらの戦略について聞いたことでNECにおけるSDN事業戦略の提供価値の作りこみやターゲットシフトの重要性、dotData事業の面白さ、新規性、場所、そしてチャレンジの重要性を学ぶことができたと思っています。本日は貴重なお時間をいただきありがとうございました。また質問なのですが事業戦略において損失が発生し失敗と判断された場合において、撤退の基準としてはどのようなものがあるのでしょうか？</p>	<p>撤退は経営者としてとても難しく、かつ大切な判断です。</p> <p>プロジェクトメンバーは何としても全力でやり遂げようと日々尽力している訳で、自分から「事業を止めたい」とか「止めるべきだ」とは中々言い出せないものだから、経営者側が自ら発議し自ら判断するしかないのです。</p> <p>経営者を支える立場としては、事業開始時点から成功の定義と合わせて生き残り基準や撤退基準を予め設定しておくように、プロジェクト側と経営者の間の対話をファシリテーションしています。</p> <p>そのマーケットでのKeySuccessFactorが明らかな場合、例えばリクルートは、その領域で第一想起比率No.1を取れば集中投資をし、取れなければ撤退という明確な基準でメディアやサービスの取捨選択を行っています。</p> <p>規制緩和による市場確立やKeyPartnerとの連携が成立しなければ撤退というようにビジネスモデルの成立のカギとなる条件を撤退基準にする場合もありますし、2年間赤字継続の場合とか3年間で売り上げ規模が目標に達しない場合に撤退という判断をする場合もあります。</p>
<p>dotDataが出力する多彩な特徴量について質問です。例えばなのですが金融商品の場合、顧客の実態を知りたい方はdotDataに対して[顧客には乳幼児がいるか?]の入力を行いdotDataがその出力を行っているのでしょうか？それとも、なんの入力もなしにいきなり[顧客には乳幼児がいる]という出力を得られるのでしょうか？</p>	<p>勿論、統計解析を行うデータベースに一切含まれないデータに関しては出力のしようがありません。</p> <p>一般的な企業では様々なシステムが吐き出すバラバラのデータを統合的に統計処理することに苦労しています。</p> <p>dotDataをはじめとしたNECのソリューション群は、データ分析前の統合と整理整頓を簡単に行い、ビジネスにかかわる人にとって理解しやすい分析結果を提供することで、ここで上げたような洞察を得やすい分析結果を抽出することを可能にしています。</p>

<p>今回企業における事業戦略について学んだ。新潟のいくつかの企業へ訪問し事業戦略について社長などからお話を聞くという授業を学んだことがあるが経営戦略、事業戦略というのは企業にとっての心棒であり武器だと感じた。ほかの企業との差やここでは負けない、こんなところを大事にするという経営者の思いを文字として分かりやすくまとめることで、消費者だけでなく社員へのメッセージと分かった。私が以前参加していた青少年育成事業でも非常に方向性というのを大事にしていた。子供への生きる力を醸成するという目的のもと行われる事業でいろんな目的で参加した学生の気持ちを合わせ、子供をしっかりと成長へと導くためにも綱領心得をしっかりと覚え、体感し理解した。そういった経験から一人一人の方向性を合わせることは、企業にとっての目的のために非常に大きな力になると実感した。どの企業が自分に合うか知るために会社の経営戦略を知らべていく</p>	
<p>新しいことを始めるときに、その行動の目的と対象とリターンを深く考える必要があると感じた。</p>	

勝ち筋の作り込みという戦略においては where,what,howの3つを定めることが持続的な経営には重要ということがあったが、私は同じ分野の大企業であればどれも同じ戦略をとっているものだと考えていたが、自動車業界においては自動車をイメージするようなスローガンを掲げているものもあり、全くそれをイメージさせないようなものもあり、成功している企業であっても戦略は大きく異なり、それが企業らしさにつながっているのだと分かった。そして、それは消費者に向けてだけではなく従業員や経営者に向けてのものでもあるというのは意外だった。また、NECがヘルスケアの事業にも取り組んでいることは意外だった。平均寿命が延び、高齢化が進んでいる日本では、医療の需要はこれからも伸びていくので、NECが医療分野においてどのようなサービスを提供してくるのか楽しみになった。

医療分野については治験フェーズに時間がかかりますので、皆様のところまでサービスをお届けできるまでにはかなり時間がかかるかもしれません。気長に見守っていただけたら幸いです。

本日は、貴重なお話ありがとうございました。提供価値の作りこみで、消費者の需要を考えて商品を開発することが普通だと思っていたので、市場を自分たちで作ることで消費者を確実に確保し、商品を開発、販売することが印象に残りました。当たり前だと思われていることを疑うことで、新しい提供価値を作ることができるのだと学びました。

<p>今回の貞廣 滋先生の事業戦略に関する講義を受け、多くの役立つ知識を身に着けることができました。特に各会社の事業コンセプトの重要性を感じました。コンセプトは商業者のためにあるのではなく、働く従業員の意識の方向を統一するためにあることが目からうろこでした。ここで一つ質問なのですが、今後就職活動を行っていくうえで、会社のコンセプトが自分の考え方とあっているのか、という基準でも企業を選んでも良いのでしょうか。よろしくお願いいたします。</p>	<p>私自身は、就職活動の際に聞いたNECの「Holonic Corporation」という考え方に共鳴して志望を固めました。Holonicとは個々には異質な要素が集合しているにもかかわらず、全体としては調和がとれている状態を表します。つまり、NECは多様な従業員の個性を尊重しつつ、全体として人類のよりよい未来にコミットする会社だということであり、軍隊式の無個性な従属を求める会社ではないのだなと理解し、就職を決めました。コンセプトやパーパスは練りに練った言葉だと思うのですが、比較をすることによってその企業らしさが垣間見えることがあるので、ぜひ試してみてください。</p>
<p>事業戦略とは、個別事業の優位性を維持・拡大する戦略。競争戦略と呼ぶこともある。戦略として何処で、何を提供するか、優位性は何かを考える必要がある。小さくてもいいので、圧倒的な優位性や高収益モデルを確立した上で、その強みを利用したり再生産できる領域を拡大する。こういった強みを持たないまま規模を拡大しても事業は成功しない。顧客からのフィードバックを反映したり、ニーズを知ることで課題が分かる。</p>	
<p>今回の講義では会社がどうやって生き残り、どこで何を提供して戦っていくかという事業戦略について学んだ。戦略は様々であり、組織的な方向性や勝てる場所で事業を展開していくアイデアが重要であることが分かった。また、有名企業の企業理念の比較はとても興味深かった。いままでブランドスローガンに注目することがあまりなかったが、これからの就活では企業比較にこのような情報も使っていきたいと考える。</p>	

今回の講義を通して、事業戦略の立て方について学ぶことが出来た。これまで事業戦略とはその企業のメインとなる分野で大きな利益を得るため、また、他社との競合に勝つために会社としてどのような方向に進むべきなのかを考えることだと思っていた。しかし、今回の講義を聞いて、事業戦略にはニッチな分野、小さな分野であっても独自性や優位性を見出し、大きな利益を得るというものもあるということを知った。規模が大きな分野に参入することが大切なのではなく、優位性や収益モデルを立てた上で事業に取り込むことが大切だと学んだ。また、競争だけでなく、共創も大切だということも学んだ。他社との協力をしたり、社内でも個人の実績だけを気にするのではなく会社全体の成果をプロジェクトに関わる人全員で考えたりすることでより効率的な利益を生み出すことが出来ると分かった。

戦略とは要員が進むべき方向性を示すことで、組織の力を引き出すこと。戦いを略（省）くこと。勝てるべくして勝つ戦いを作りこむことである。経営戦略は自社の事業をポートフォリオとして捉え、中長期的な見通しをもって各事業や機能に自社のリソースを適切に配分すること。全社として単一事業のみを営む場合は、事業戦略と経営戦略は一致する。事業戦略は個別事業の優位性を維持・拡大する戦略。戦略は勝ち筋の作り込みである。まず何処で戦うのか、ターゲット市場、セグメント。次に何を提供するのか、顧客価値、製品分野。そしてコアコンピタンスは何か？ 事業戦略検討の手順として、環境分析、STPの設定とKSFの特定、競争戦略から機能別戦略への展開（体制の整備/エコシステム構築）が挙げられる。ポイントは模倣困難性である。優位性を長期維持できる。ブルーオーシャン戦略、ランチェスター戦略など様々である。

<p>事業戦略として、勝ち筋を見出すためには社会が求めているものを理解して方向性を定めるほか、模倣されにくいという優位性を生み出していく必要があると感じた。良い製品を作るためには顧客の視点に立ちながらパートナーと技術や視点の共有をしていくことが必要だと思った。SDNについて今まで制御とデータ転送が一体となっていてそこで問題が生じると瓦解するという問題点を分離などという形で制御方法を変えていったことは失敗をカバーしやすくなるという点でも画期的であると感じた。今日ではデータを活用することで商品の売れ行き予測や学習に関しての予測を行うことができるならば、購入量の増加や学習の継続しやすいプログラムを作成するなど、商業の他にも傾向を掴むことで学力の強化などに繋がる部分もあると感じた。大企業での協力の際に必要な技術、人材、経営についてお互い求めているものが同じなので問題が生じると感じた。</p>	
<p>NECについて、具体的にどんなことをやっていたのかよく分かっていなかったのですが、AIを駆使した事業やほかにも健康面に着目した事業など多岐にわたって事業を行っていることを初めて知りました。事業の拡大のために全く関係ないような分野にも着目して応用できることを考えていくことが、今後グローバルに成長できる企業として必ず必要となるスキルなのかなと感じました。</p>	
<p>事業戦略はよく聞いたことがあったがどのようなものかよく理解していなかったが、今回の講義を聞いたことで優位性を維持、拡大するものだとわかった。優位性や収益モデルの確立が出来ないままに規模だけを追ったり、参入市場を増やしても後付けで勝てるようにはならないとのお話を聞き、今後活かして行きたいと感じた</p>	

<p>コマンドプロンプトを使っていた時に1文字でも間違えるとネットワークが落ちてしまうという話を聞いて自分が今使っているコマンドプロンプトではそのようなことが起きたことがないのでその繊細さに驚きました。事業を行う上でも就活を行う上でも、どんな小さなことでも何か他より優れている能力を持つ、あるいはそれをアピールできる能力が大切だなと思いました。</p>	
<p>自分もAIを使った研究をおこなっているので、今回の講義はスラスラと理解することができた。</p>	
<p>企業の事業戦略という大きな規模のお話をしてくださったが、考え方としては小さな要素を積みかな重ねていくことで戦略を作り上げていくということがわかった。一見すると難しそうであるが、分解して考えることが大事だと思った。</p>	
<p>事業戦略とは何か、必要性について理解を深めることができました。また、NECの事業がとても楽しそうだと感じ興味がわきました。こういう業界もあることを知れました。ありがとうございます。</p>	
<p>事業戦略とは、個別事業の優位性を維持・拡大する戦略であり、競争戦略と呼ぶこともあります。勝ち筋を作りこむためには、何処で戦うのか、何を提供するのか、コアコンピタンス（模倣困難な競争優位性）は何かといった要素が重要になってきます。その差異化方針の源泉としてパーパス（ブランドストーリーガン）があります。これが企業らしさを作っており、お客様へのアピールだけでなく、取引先や従業員へ向けての意味もあります。優位性を長期的維持できるような模倣困難性も重要です。いきなり市場を拡大させるのではなく、小さくても良いので圧倒的な優位性や高収益モデル（勝ち続ける状態）を確立したうえで、その強みを利用し、再生産できる領域を拡大することが重要です。</p>	

<p>私は本講義を通して、事業戦略の重要性について NECがどのような企業であるかを理解しながら学ぶことができた。今回はNECの事業開発推進統括部長である貞廣氏からお話を伺った。特に、戦略論に関する内容は興味深かった。戦略論といっても数多くの戦略論が存在し、それぞれ特有の性質を持つ。ある企業に着目して、どのような戦略論を取り入れているのか注意して見てみると面白いのではないかと感じた。疑問点として、一度事業戦略を立てたとき、どのくらい期間が経った後に再度事業戦略を立て直すべきなのか、そのときの注意点、それとも原則変えるべきではないのか、意見があればお聞きしたい。私は最近、就職活動を始めたので多くの企業説明会や面談に参加している。本講義で習得したことを重点的に聞いたり、質問したりしてその企業の事業戦略に対して理解を深めることが、自分自身にとって納得のいく就職先が見つかるのではないかと感じる。</p>	<p>事業戦略の見直しサイクルについてのご質問を頂きました。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 各事業として実現したい未来ビジョンについてはその事業の魂とも言えるもので、大きく変えるべきではないです。 2. その一方で、方向性を定めた事業戦略を実現するための機能別戦略・方針は、現実を踏まえて柔軟に改変・改善し続けるべきです。例えばdotDataについては約2か月サイクルで、主要な機能別戦略の見直しをかけました。 3. 機能別戦略の源になる事業戦略は、KPIやKSFを設定し、戦略が誤っていないのかを3か月から半年程度のサイクルでずれていないかをチェックし、ずれている場合には見直しをかけていました。過去の例では経験的には1年半から2年でかなり大掛かりな改変をすることが多かったと思います。
<p>企業の事業戦略についてNECだけでなく、様々な会社を例に知ることができた。また、企業のスローガンからだけでも、その企業らしさを知ることができるのは興味深かった。</p>	

事業の様々な戦略について、作り方や大切さを学んだ。パーパスはその企業らしさを作るというもののイメージが、ブルボンのお菓子を例に説明して下さったため、とても分かりやすかった。また、サッポロビールの「誰かの一番」がすごく刺さった。NECの企業説明が聞けたこともありがたく感じた。特に、NECのイメージは通信事業しかなく、興味を持っていなかったが、生体認証が世界No1と知り、少しだけ興味がわいた。がんにも顔があるはとても面白かった。また、五つの目指す社会像もとても共感した。ヘルスケア事業を50年以上も行っていることや遺伝子情報から最適な治療を探す技術は、そんなものがあったとは知らなかったため驚いた。今回講義で紹介された研究内容はどれも興味深く感じた。初めに質問する人は偉い、馬鹿な質問をする人は偉い、関係ない質問をする人は偉い、は理由付けもされていていいなと感じた。共創とともに胸に刻んでおきます。

私は工学部で、将来は技術者になると思っているので、経営側の道は半ばあきらめています。一度が本講義の様なマネジメントセミナーを受けてみたいと考えていたので、とても有意義な時間でした。個人的に、スズキとトヨタでビジネスモデルが違うことについて、講義の触りとして話されていたので、その後のお話も聞き入りやすかったです。まず、共創という言葉が商標登録しているというお話に驚きました。次に、私は、どの市場で売るのがかを決めてからビジネスモデルを設計すると考えていたので、データサイエンティストを雇うことで、自分達のビジネスモデルがどの市場に分類されるのか確認するというお話が新鮮でした。Deta×AIのビジネスモデルががん治療に応用できることに気づいたのが凄いなと思いました。一貫して、貞廣さんの講義はとても聞き取りやすい話し方、心地の良いスピードで、さすが経営陣の最前線で戦っていた人は違うなと思いました。

<p>講義ありがとうございました。就職活動が少しずつ始まり、企業のホームページを閲覧する機会も最近増えています。そこで、モットーを見る機会も多かったのですが、今までは、多少言葉が違って、そこまで大差ないというふうに思っていました。しかし、今日の講義を聴いて、その部分にこそ企業の特異性が示されているということが分かり、そこから企業の特徴を理解することで、今後の企業分析に活かしていきたいと思いました。</p>	
<p>講義をしていただきありがとうございました</p>	
<p>お話の冒頭の方であった、社会、組織、個人の目的などの部分がわかり易かったです。また、同じ分野で競合している企業を、企業理念で比較してその背景を掘り下げると、その企業の創業者の思いや戦略が見えてくることが、自分でそのようになっていると考えたことがなかったので、面白かったです。</p>	
<p>オンライン教育プログラムの途中脱落者を予測するというものが気になった。どのような基準で脱落者が出てしまうのかデータがあるのだろうか考える。私はAIなどのデータから割り出される機械選別方法というものに対して、日本は相性がいいのではないかと考える。昨今、社会学者やタレントで日本は既に世界に誇れる技術はない、と言う人がいるが、私は良くも悪くも一つあると感じている。それは労働である。ホワイトな会社が好まれているが、どのようにしてホワイトになるか、どのように働けば上手くいくかと言った方法は、個人芸に一任されている。いわゆる優秀な社員というものだ。せっきAIがあるのなら、AIで優秀と言われる働き方をデータ化し、蓄積することで人材の速成教育が可能だと考える。もちろん、一から自分で覚えることも大切だが、先人に倣うことで最適化される仕事方法の提案もAIによって導かれるのではないだろうか。</p>	<p>優秀な方の働き方を分析する取り組みは、AIの活用分野としていくつかの企業が取り組んでいます。例えば、匠といえるような工場の達人の動きをモーションセンサで分析し、標準作業手順書との差異を分析したり、未熟な方の動きとの差異を示すことで上達の助けにするようなことは行われています。あるいは、No.1営業マンが「ここで決める！」という場面でお客様のどういう仕草や表情に目を配っているのかを分析し、無意識に取っているデータをAIで自動抽出したりしています。</p> <p>ホワイト企業を目指す取り組みとしては、例えば、従業員のEngagement（仕事に対してポジティブで充実している状態）をスコア化し、そのスコアに対して何が影響しているのかを関係図として示すことで、人事部門や経営者が対策を打つべきポイントを選ぶよう施策を打っています。</p>
<p>NECがAIを用いた創薬事業まで行っていることは知らなかった。今回の講義で初めて知った内容が多く、参考になりました。</p>	

<p>目に見えないサービスを提供している企業がどのような活動をしているのか今までよく知らなかったので、今回のお話はとても勉強になりました。NECは技術を様々な方向に広げ、社内外の方々の暮らしを良くする素晴らしい企業だと思いました。また、同じ業界でも企業によって力を入れる分野やターゲットなど方向性が異なり、多様性を持つことで生き残っていることがわかりました。パーパスやブランドスローガンは就職する企業を決める際にも役立ちそうだと思います。</p>	
<p>企業における事業戦略策定ということで、とても面白くお話を聞かせていただきました。最近、就活について考える中で、企業について調べることが増えました。今回のお話で企業のスローガンや、戦略など、なんとなく見ていたものも、自分の考えと方向性が合っているのかなど、戦略の構造を知ったことで考えられる気がします。また、就職後もどのように戦略立てするかも想像することができました。この知識を自分の分野にもってきて、実際に個人的に戦略を立ててみようかなと思いました。</p>	
<p>今回の講義で初めて「事業戦略」とは何かを詳しく知ることができました。戦略=勝ち筋の作りこみのお話はとても印象的でした。</p>	
<p>事業の成功はち密な分析の上で成り立っていることがわかりました。また、何かに特化する優位性という部分が事業成功においてとても重要であることがわかりました。</p>	

<p>貴重な講義ありがとうございました。企業の理念が違くと事業の方向性が変わり、方向性が変わると製品の作り方、売り方が変わるという一連の流れを改めて理解しました。僕はこれまで企業理念のことを、単に企業をそれぞれ比較する基準だと思っていましたが、その会社のブランドの根拠の様なものになっていると感じました。そのブランドは独創的で持続的な強い理念があるからこそ、成り立っているのだと思います。また、今の時代では企業が独自に事業を進めていくのではなく、市場自体を消費者と共創することもあり、共に成長していく、共に幸せを築いていくということも大事だと思いました。</p>	
<p>様々な事業戦略について知ることができた。そもそもだが、戦略とは「争いを避けること」であるということに改めて気づかされた。新たな視点を持って新しい市場を見つけることが戦略につながると感じた。</p>	
<p>貴重なお話をありがとうございました。事業戦略に関する講義ということで、とても興味深く聞くことができました。自社の持っている技術と、市場とをしっかりと分析し、勝てる事業に取り組むという戦略の立て方が面白いなと感じました。時には、マーケットを作り出すこともあるというお話には、驚きました。また、一度マーケットのシェアを獲得し、他を淘汰し、優位性を長く維持することで、長く売れ続けることができるというお話も共感できました。確かに、購入の決め手になることとして、企業への信頼感といいますか、この会社の製品を選んでおけば間違いのないよね、ということもあるかと思います。そういった、イメージづくりも戦略の一つとして重要であることがわかりました。</p>	

<p>戦略とは、「勝つ戦いを作り込み、戦いを省くこと」という概念を知ったとき、非常に驚きでした。なぜなら、普段戦略を立てると聞くと、相手と戦うための計画を立てると思っていたためです。また、戦略の方法についての話においては、「自分たちが必ず勝てる場所を探し、マーケットの規模を求めめるのではなく、優位性や収益性を追う」という話と、環境分析などの具体的な話から、今後の自分の就活や人生に生きる有意義なことを多く得ることができました。例えば、大学卒業後の働く場所の選択方法や、ESや面接で自分のどの部分を企業に売り込んでいくかなどです。自分含め周囲の環境などを分析し、普段から勝つための戦略を考えていきたいと思いました。</p>	
<p>企業の広げ方について、規模や市場が大きいものに食いつくのではなく、小規模でもそれを深く行う方が後々収益を大きくできるというのが面白いと思いました。この順番は特許権と似たようなものを感じました。ただ、小規模のものを深く行うというのはそれが後から広げられるかわからない段階で行うのはかなりリスクが高いのではないかとも思いました。</p>	<p>ご指摘の点はもっともです。 初期事業仮説から探索領域を選択する際には、潜在市場の広がりや市場間の関係性、そして自社の強みが重層的に活用できそうかどうかという大きなイメージを確認したうえで、最初の参入市場を選んでいきます。</p>
<p>先日、就活関連の説明会で自己分析において「なぜ自分がそのような行動をとったのか」が最も重要であると学んだが、今回の講義で事業戦略においても最初は経営理念や存在意義など「なぜ」から考え始めるということを学び、何事においても「なぜ」を考えることは大切であると感じました。また、オリオン社が沖縄だけで勝負をしているという話がとても興味深かったです。企業によってパーパスが大きく異なり、それを読むだけで企業の特徴、戦略の概要がわかるのも面白いと思いました。まだ就活に足を踏み入れたばかりですが、今後企業のパーパスや事業戦略にも目を向け、自分に合った企業を探していきたいです。</p>	

<p>私は事業戦略に関して何となくの認識だけを持っていたが、今回様々な会社の例を挙げていただいたため具体的に事業戦略を理解することができた。事業戦略を成功させた企業は、自分の企業の強みを最大限生かした上で、自社の製品を売るためにはどんな環境が必要なのかを考え、そのための手段を考え実行しているのだと感じた。同じ種類の商品を買っていても、企業によって売り方が全く異なることを理解し、そういった戦略は企業理念から反映されているのだと知ることが出来た。特に事業を成功させる上での王道は小さくても強い優位性や収益性を確立した上で利用できる市場を広げていくというのは、非常に重要な事だなと感じた。また、NECの事業を通して企業のもつ技術や強みがどのように事業に反映され広がっていくのかを理解できた。</p>	
<p>本日は大変有意義なお話を聞くことが出来た。私は事情戦略についてほとんど知識を持っていなかったため今回のお話はどれも新鮮なものであった。企業がどのようにして戦略を立て利益を生み出しているか、その具体的な方法論の部分は特に印象に残った。今後の自分の就活活動においてもこのような視点を持つことで、自分の志望する企業がどのような戦略をもっているのか、より見えやすくなると思う。また、NECは関心を寄せている企業の一つなので、その具体的なお話を直接聞くことができてよかった。</p>	
<p>企業が掲げる目標はわかりやすく、顧客にも響きやすい。それが会社にも反映されるとなると、その重要性が非常に大事だと感じた。個人的には、「人生に野遊びを」が以前から好きです。</p>	
<p>将来どこかの企業に就職して働くにあたって、その企業がどのような事業戦略を持って取り組んでいるのかや、どのような目的を持って仕事に取り組んでいるのかを把握して自分に合う企業を探したいと思いました。</p>	

<p>NECはコロナ渦に合わせた働き方の促進や、AIについて考案可能な人材を多く在籍させていたり、歴史の変遷に応じて事業を展開できる優れた企業だと感じました。</p>	
<p>本日の講義を聞いて、事業戦略の構造は、「ミッション」、「ビジョン」、「バリュー」、「戦略」の順になっており、戦略では、どこ戦うか、何を提供するか、コアコンピタンスは何かを検討する必要があることが分かった。また、企業理念は、消費者だけに向けたものではなく、従業員にも向けたものであるため、就職の際にも、企業理念をしっかりと理解することが大切だと思った。</p>	
<p>今回の講義を通して、事業戦略について考えることができた。事業を成功させるには、市場の規模が小さいとしても圧倒的な優位性や高収益モデルを確立した上で、その強みを利用したり再生産できる領域を拡大することが大切である。そのため、優位性や収益モデルの確立ができていない状態で大きな市場規模を追ったり参入市場を増やしても勝てるようにはならないのである。また、事業を成功させるためには、市場を分析してその企業にあったところを探すことが大切である。事業を成功させるためにはこのようなことを認識することが必要であるが、これらは事業を成功させることだけでなく、自分の生活にとっても大切なことであると思う。自分が得意なことや、また、自分に合っていることに取り組んだ方が、成功する可能性が高く良い結果を得られるからである。私は今回の講義で学んだことを今後の生活に活かして、自分に合ったものを見つけそれに取り組みたいと思う。</p>	

<p>企業理念やブランドスローガンから、企業の考え方や企業らしさを読み解くというのは、興味深い内容であった。企業研究などを行う際に他にはあまり見られないキーワードが入っている場合には、それにどのような意図があるのか注目してみようと思う。企業の事業戦略についてのお話では、いきなり事業の規模を拡大するのではなく、柱となる事業や製品を持った上でその規模の拡大を検討するという考えに納得した。実際にNECの方では、「海底から宇宙まで」とまで言えるような幅広い事業を展開しているということで、事業拡大の可能性を探索し続けることが重要であると感じた。</p>	
<p>同じ業界でも企業によってパーパス・ブランドスローガンが異なっており、戦い方も異なるため競合が生じることがわかった。初期に定めた「独自のもの」が今後の企業の動向を左右するため、今までは企業理念やスローガンは単なる建前に過ぎないものだと思っていたが、その企業のステータスを示している重要事項の1つであると思った。就活をする上で着目する点が変わるいいきっかけになった。</p>	
<p>事業を成功させるためにはほかの企業との優位性を確立し、優位性を延ばすような取り組みが必要であるということが分かりました。また、どこで戦うのかを決めるために環境を分析することも重要であることも分かりました。本日の講義で共創という言葉を知りました。共創とは具体的にどんなことが自分でも調べてみたいと思います。</p>	
<p>事業戦略において他者との差異化を行うことは非常に重要であることが改めてわかった。また、その中でパーパス/ブランドスローガンを企業ごとにみることが1つの鍵となることがわかり今後注目していきたいと思った。</p>	

<p>今回の講義において、企業の事業戦略がどういうものなのか考えるきっかけとなった。まず、主な企業のパーパスやブランドスローガンを聞いた時、その企業らしさが表れていて、大切なものなのだと感じた。その企業で働く人たちにとっても、働く時のマインドとして刻まれるものでもある上に、消費者にとってもその企業のイメージを決定しかねないものだからである。今後、どこかの企業のパーパスやブランドスローガンをきいたとき、興味を持ってその企業について考えたいと思った。また、現在私は就活中で、IT業界を目指している。NECもIT起業であるため、NECの企業戦略や働き方など大変興味深いものであった。特に、ヘルスケアの分野においてもITが関係していることに驚いた。IT業界の可能性について、まだまだ勉強不足であることを思い知ったため、様々な分野に興味を持ち、知識を広げていけたらいいと思った。</p>	
<p>今日はNECの貞廣さんからNECの概要と事業戦略について学んだ。とても内容が濃く、充実した回だった。最後に、質問内容のハードルが下がるため馬鹿な質問する人は偉いこと、関係のない質問をする人話が広がるためは偉いことを知り、大変興味深かった。</p>	
<p>事業成功の王道の進み方についてよくわかりました。規模のでかい市場に参入すればいいと考えていましたが実際にはニッチな市場で優位性や収益モデルを確立するほうがいいということがわかりました。一つ気になったのはニッチな市場がその後成長するかをどのように見抜くのかという点です。</p>	<p>仰る通り、成長事業を形成できるニッチ市場の見極めは、なかなか難しいものです。そのヒントが例えばSDGs。いまだ解決されていない社会課題は市場ニーズの宝庫ですが、市場定義（セグメンテーション）をどのように設定し、どう市場開発していくのかのStoryを考える力は、マーケティングとしての腕の見せ所です。</p>

<p>自分は遺伝子やタンパク質に関する研究をしているので、AIを用いた創薬というのは具体的にどのような手法で行うのか気になりました。</p>	<p>PfizerやModernaがmRNAベースのCOVID-19対応ワクチンを提供していますが、予防接種というのは防災訓練と同じで、ウィルスが体内に入ってきた際に働く免疫機構をワクチンで刺激して活性化させることにより免疫力を高めます。しかし、ウィルスには変異がつきものですし、また、免疫反応によっては自分自身の体を傷つけてしまう場合もあります。</p> <p>mRNAワクチンやベクターワクチンの開発に当たっては、できるだけありうる変異に対応し、幅広い人口カバレッジの人たちに効果が上がり、かつ正常な人間の細胞を傷つけないようなタンパク質を選別してワクチンを設計するのですが、NECではタンパク質の優先付けや最適化にAIを用いています。</p> <p>それ以外にも、人間では追いきれない大量の論文をAIに読み込ませて、各患者さん毎の症状や状態（遺伝子解析結果や微小環境の分析結果を含む）に合わせて最適な治療方法と参考論文を提示するようなソリューションを提供している海外企業も存在します。</p>
<p>事業成功の王道のお話の所で、広く浅く事業を広げるのではなく、小さくてもいいから優位性や収益モデルの確立をさせる事が大切というのがとても印象的でした。事業で成功していくには、中途半端ではなく、確実に勝てるものがあるという事が大きな強みに繋がっていくのだと思いました。また、知的財産権を持っているにも関わらず、それを自由に放出することでより競争を促すというのがとても新鮮でした。利益にするという事だけを考えるのではなく、それを業界の競争力の向上に繋げることでそれが自身の成長に繋がるというのが自分にとってはない考え方だったので、とても興味深かったです。</p>	
<p>事業戦略をする上でどこで、何を、どのようにするかを軸に考えていくことが重要であることがわかった。</p>	

<p>理系の授業を受けてきたためか、経営や事業戦略についてほとんど考えたことがありませんでした。社会に貢献する事業を考え実行する過程で、あらゆる面から戦略判断をしていく必要があることが分かりました。経済は大変難しい分野の1つだと思います。そのためその理解を今後絶対に怠ってはいけないと思いました。</p>	
<p>私は「事業戦略」とは事業ごとの顧客や他社との競争などにおいて差別化を図るなどの方向性を示したものであるというイメージでしたが、具体的にそれをどのようにして行っていくのかということについてはあまり理解していませんでした。なので、私が今回の講義で最も興味を持った点は事業戦略検討の手順の話でした。正直な話、STPやKSFなどの言葉は聞いたことがなかったのですが、これまでのキャリアマネジメントセミナーで講義をしてくださった講師の方々の話に繋がってきて(先週の知的財産の話と今回の模倣困難性の話など)、とても興味深かったです。今回、事業戦略について講義してくださったのですが、大企業と中小企業では大きく異なるのかについて少し疑問を持ちました。また、私が企業に就職した後企業の目標・戦略に目を向けて働けるようになりたいと強く思いました。</p>	
<p>事業戦略とは、個別事業の優位性を維持・拡大することであり、これを実現させるためには、where、what、howを考えてターゲットを絞るとうまくいくとわかりました。また、新たな価値の創出にはAIによる思いがけないところからのアプローチや、他者を認め協働することで自分にも気づきが生まれることなどが理解できました。今、私は4人で一つのテーマの研究をしており、この考え方を活かして広い視野と積極的なコミュニケーションを心がけていきたいと思っています。</p>	

<p>小さくてもいいから圧倒的な優位性を持つものが強いというのが印象的でした。優位性や収益も出るを確立させてから、規模を広げていくことが成功につながるのだと実感しましたが、事業のスピード感と確実性ではどちらを優先すべきなのでしょう。</p>	<p>市場によって異なります。変化が激しい市場では確実性よりもスピーディに変化し続ける柔軟性の方が大事です。 宇宙とか防衛とか息の長い領域、金融や官庁向けのミッションクリティカルな領域では確実性が重視されます。</p>
<p>非常に興味深い内容だった。企業における事業戦略についてはいままで意識したことはなかったが、企業の存在価値や大切にしていることを見極めるのに重要であることを強く感じた。今後の就職活動などにぜひ活かしていきたい。</p>	
<p>事業戦略が如何に企業にとって大事かを理解できました。個人的にはパーパスの話が特に面白く感じました。各企業の特徴が凝縮されていて、自身が就職活動を行う際にも参考になると感じました。</p>	
<p>正直企業理念というものについて、書いているだけで特に意味がないものだと思っていました。実際はちゃんとした意味があり、どういう事業をしていこうとしているのか企業の顔ともいえるような内容になっていることを本講義で学び、今後意識してみたいと思いました。</p>	
<p>事業成功のための事業戦略のお話が興味深かった。環境分析や、自分の優位性を見つけて戦略を立てることは、事業戦略だけでなく、様々なところで応用が利くと思った。これから、企業にESなどを書く場面があるので、どのような計画を立てて取り組んだのかを聞かれた際に、事業戦略のような考え方で、伝えるとよいのかなと思った。</p>	
<p>ただがむしゃらに取り組めばいいのではなく、緻密に戦略を練って圧倒的な優位性や、高収益モデルの確立をしたうえで、事業を拡大していくことが重要であり、一概に事業戦略といっても、What, Where, Howを意識して作りこむことが大切だと学んだ。具体的には、ターゲットの市場をどこにするのか、何をどんな製品を提供するのか、コアコンピタンスは何かを考えること。</p>	
<p>技術や発想があっても、それをどうビジネスに、どう売っていくかが大事である。</p>	

<p>第10回目の講義ありがとうございました。就職活動の一環で企業の企業理念には目を通すことはしていましたがそこからその企業がやりたいこと、展開しようとしていることなど得られる情報に目が行っていませんでした、貴重な講義に参加できとても有意義に話を聞くことができました。</p>	
<p>就活をするにあたって様々な企業の経営理念を調べてみて、どこもなんとなく理念を掲げているだけだと思っていたが、自動車メーカーや飲料メーカーの比較を聞いて、実際に理念が商品や戦略に反映されていることが分かった。新たな戦略を考えるときにも経営理念をチームの全員が根底に持つことで、属する市場内での自社にしかできないこと、または新規の市場を作り上げることなどを方向性を見失わずに効率よく進めていくことができるのかなと思った。また多様性を重視することはただ道徳的に良いだけでなく、実際に新たな気づきが生じることでイノベーションを生み出すきっかけになることは新たな気づきであり、過去を振り返ってみて共感することでもあった。</p>	
<p>貴重なご講義ありがとうございました。企業理念からその企業のがどのような商品にしようとしているか、業界の中でどのポジションを目指しているのかが分かるという話がとても興味深かったです。企業理念は消費者に向けてではなく、従業員の意志統一のためにあるため、企業理念から働く社員の人々の雰囲気は何となく感じ取ることができ、就職活動でも役に立つそうだと思います。また質問</p>	<p>ある程度は意識的に多様性を持つチームを作りに行きます。 例えば、新事業を立ち上げるチームには、夢を語る人、アイデアマン、プロセスを作れる人、イメージを形にできる人、リスクをマネジメントできる人、が備わっていると上手く行きやすいように思います。一人が複数の役割兼ねても構いません。 表層的には、エンジニア、デザイナー、マーケター</p>
<p>研究においてデータを扱うことは必須なことであり、私自身もデータやAIを使った研究を行っているため、dotData事業というものを知れて大変勉強になった</p>	

<p>今回、企業戦略についてのお話をさせていただいて、企業によってブランディング戦略が違く、それぞれの企業価値の見出し方の方向性について考えることがあった。戦略にも自社の事業ポートフォリオとして捉え、中長期的な見通しをもって書く事業や機能に自社のリソースを適切に配分する経営戦略と個別事業の優位性を維持・拡大する戦略を事業戦略があることを知った。勝つ戦略をするために</p> <p>Where,what,howを念入りに計画し、行う必要がある。事業成功には規模、市場拡大よりも圧倒的な優位性や高収益モデルを確立することが第一優先である。企業行動分析を行うことで、今後の動向をある程度予測できることに面白みを感じた。今後、企業経営や戦略マネジメントの勉強をしていこうと思った。</p>	
<p>事業戦略について詳細に知れて興味深かった。規模や市場の追うよりも小さくてもいいから圧倒的な優位性や高収益モデルを確立することが事業成功への道だと学びました。少し話は逸れてしまいますが、社内コワーキングスペースがすごくおしゃれで働いてみたいと感じました。</p>	
<p>事業戦略の話が一番印象に残りました。確かに売れてる商品や伸びている企業は圧倒的に他とは違った魅力があると感じました。中でも差別化戦略は高くても売れる優位性を築き上げて成功しているということが分かりました。そのような新しい市場価値を見つけるときにどのようなことを意識しているか教えていただきたいです。</p>	
<p>企業の事業戦略についてよく分かった。NECの具体的な話を聴くことが出来て、自分の将来設計に非常に役に立った。</p>	

<p>本日は、主にNECでの実例を用いた企業の事業戦略の例を通して、企業の事業戦略・競争戦略について理解を深めることができました。特に、前半であった各企業のスローガン（プラン）についてはいつも何となく聞き流していたが、その企業の戦略や思惑が詰まっている事を知ることができ、今後の企業分析等の参考になった。また、商標を登録してあえて周りにも使わせるという考えは、これまでの講義ではなかった話なので非常に驚いた。これまでの「特許＝独り占め」という概念を今後はもっと柔軟に考えられるようにしたい。加えて、AIについてのお話も多く、何も知らない身からしても今後の可能性を感じることができた。がん細胞をAIで見つけるというのはどの程度で実用可能なのでしょうか？本日は貴重なご講演ありがとうございます。</p>	<p>AIによる内視鏡画像解析で腫瘍を検知する技術はすでに欧州では実用化（商品化）されています。 https://jpn.nec.com/press/202107/20210714_03.html https://jpn.nec.com/press/202105/20210528_01.html</p>
<p>企業戦略について、ここまで具体的なお話を伺うのはなかなかないのでとても貴重な時間になりました。ものやシステム、技術を売るために緻密に計算されていると実感し、今後社会に出ていく上で意識していかなければならないと思いました。</p>	
<p>企業のコーポレートスローガンや指針などの比較がとても面白かったです。今まで企業研究のために個々の企業についてみたことはありましたが、深堀はしてきませんでした。具体的にそのスローガンが何を意味し、どう戦略に結び付いているかまで考えられれば、こんなに企業に対する今までの印象が変化するとはと驚きました。</p>	

<p>事業戦略の構造の中で「経営理念/存在意義」がその企業らしさをつくる源泉だというお話がありましたが、それにとっても共感しました。私が所属する研究室の学部生での初めてのゼミ発表時、その研究の存在意義をほとんど理解せずに内容を述べてしまい、今では恥ずかしくて思い出せないくらい駄目だった経験があります。そこで、先行研究や研究背景を徹底的に調べてその研究の存在意義を深掘りしたところ、その後は自分の研究に自信が持って発表でき、評価も初回に比べよかったです。何事もことを始めるには筋が一本通っていることが重要だと感じました。本日はありがとうございました。</p>	
<p>統計解析を主観的に行うのではなく、目的変数と説明変数の組み合わせ方から自動分析を行うという技術に感銘を受けました。</p>	
<p>事業戦略について、今まであまり考えたことがありませんでしたが、他社に勝つためにいろいろな面で作り込まれており、独自性があるのだなと感じました。自分も日常的に新しいことを意欲的に学ぶなど力をつけたいと思いました。</p>	
<p>事業戦略について気にした事も考えたこともなかったので本日のお話は、私にとっては新鮮なものとなりました。企業としての方針は多岐にわたり、それぞれに強みを持っていることを理解しました。NECさんの考え方まで話して下さい、目からうろこのような情報を得ることができました。</p>	

<p>企業戦略について、「要員が進むべき方向性を示し、組織の力を引き出す」というのは何となく想像していたが、「戦いを省く、勝つ戦いを作り出す」というのは今まで考えたことがなかったため、面白いと思った。また、パーパスやブランドスローガンを読み解くことで、その企業がどのような戦略を意識しているのかがわかるということも、とても興味深かった。事業成功の王道として、規模を追ったり、参入市場を増やしても成功にはつながりにくく、小さくても圧倒的な優位性や高収益モデルを確立し、それを拡大していくことで成功につながるという話はとても参考になった。その後の紹介にあったNECの事業戦略の事例でも、優位性を意識した戦略の立て方が多くあるように感じた。今回学んだことを社会に出た後でも活かしていきたい。</p>	
<p>事業戦略を組むには、専門的な知識だけでなく多彩な情報が必要であることがよくわかりました。</p>	
<p>今回の講義では戦略というテーマで、チャレンジすることは大切だが数撃てば当たるではなく一個一個大切に勝てるよう考えることが必要であると学んだ。</p>	
<p>戦略についての奥深さと、その考えがどういったソースから来ているのかを知れました。</p>	
<p>本日の講義で事業戦略においてwhere,what,whyが重要になってくるという話を聞いて勉強になった。また、事業をする中で王道となってくるのが市場はあまり良くなくても、収益性が高いところを狙うことが大切という話も聞いて、今後もし自分が事業をすることになったら参考にしたいなと思った。</p>	
<p>企業理念にこんなにも大きな意味が込められているとは知らず、企業研究を進め中でないがしろにしていました。企業理念の奥にある意味を読み取ることで、その会社の目指す会社像や未来像が得られるように感じました。今後は、企業理念にも着目し就活を進めていきたいと思います。</p>	

<p>貴重なお話ありがとうございました。今日の講義では、事業戦略がどのようなものを理解することができました。このような複雑なメカニズムを知ったのは初めてです。事業戦略によっては、将来の方針を示すための戦略が重要です。明確な事業戦略を立てることが大切と思って、特にどのような会社なのかを知ること、目標を設定しやすくなると感じました。</p>	
<p>企業のパーパスは抽象的で、よくわからないと思っていましたが、今回の講義のように同業種の企業のパーパスを並べて比較すると分かりやすかったです。企業のパーパスが分かると、その企業の基本的なスタンスが理解できるので、今後の就活の参考にしようと思いました。事業戦略のお話で、事業戦略の数が自分が思っていたよりもかなり多くあって驚きました。企業の立場や、目標に合わせて、どの戦略を使うか考えるのが楽しそうだと思いました。</p>	
<p>企業における事業戦略は後追いではなく、企業の持つ独自の優位性を伸ばし広げることが、新たにマーケットを作り出すということがとわかった。また、企業のパーパス/ブランドスローガンに企業の姿勢が現れていて作る製品からそれが感じられることがわかった。</p>	
<p>本講義を聴いて、企業政策にAIを活用することで、より人々のニーズにあったものを提供できることに加え、手作業では困難な取り組みにも、AIを用いることにより簡便に実施できる利点があることを理解することができました。ただし、AIを使用する際は、人権についてもしっかりと把握しておくことの重要性も学ぶことができました。</p>	

<p>今日、新しく講義で学べたこととして競争というものは自分たちが独占しているような事業でもわざと同業他社と同じような事業で戦うことによって、その限界の成長を促し、また競争にも勝つことによってシェアも高めるといっても企業にとってはアグレッシブな競争の仕方があるということです 自分は競争というものは企業などにとってはネガティブにとらえるようなものでできうる限り避けたいといかないような事柄だと感じていたので、今回の講義での競争のとらえ方は自分の中ではとても意外なものでした</p>	
<p>本日の講義では、これまでの講義とは違い事業戦略について聴講することができて面白かったです。市場の中で圧倒的な優位性を持つか高収益モデルを確立しなければ事業が存続しないというのは、聴くだけでは当たり前のように感じますが、それらを成り立たせずに勢いで推し進めて失敗するケースも容易に想像ができます。勝ち筋を見つける為には自分たちの技術力のほかにマーケティングの調査が必須だと思うのですが、経験もなく想像もつかないため、戦略や経営論といったものに苦手意識があります。</p>	
<p>何事も計画を立ててからスタートするべきだと考えた。</p>	
<p>企業の掲げるスローガンから企業の方向性を読み取れることが理解できました。有名企業であっても必ずしも市場シェアのトップを目指しているわけではなく、ニッチな層をターゲットにすることで事業を成立させている例があることが興味深く思えました。</p>	
<p>本日の講義を通して企業における事業戦略について詳しく学ぶことができた。事業戦略と聞いたときはとても難しそうで学生の立場で理解できるのか不安だったがわかりやすい説明のおかげでイメージがしやすかった。まだ十分な理解ができていないので自分でも調べようと思った。</p>	

<p>NECさんがどんな会社か、事業戦略などをきいて興味を持てるような講義だった。事業戦略に関しては事例を交えて説明されていたのでとても分かりやすかった。</p>	
<p>今回の講義から戦略は勝ち筋を作りこむことであり、パーパス、ビジョン、バリューを明確にした後、where、what、howの構造を持った事業戦略をたてることで利益や持続可能性を両立できることが分かった。中でもパーパスは差別化方針の源泉であり、圧倒的な優位性や利益性を確立した上でその利益を増やすことが期待できる市場に参入またはM&Aを行うことが事業成功の王道であることを学んだ。特に今回の講義では多様な人材が活躍することで新たなイノベーションを生み出すことができる例（パチンコ店の通路の幅）が印象に残った。他の講義でユニバーサルデザインの定義を学んだが、多様な人材によるイノベーションはユニバーサルデザインと強く関連していることに気づいた。また多くの回でダーウィンの死の谷を乗り越える難しさを学んだが、事業戦略（キャリズムマーケティング）によってその過程を飛ばすことができることが意外だった。</p>	
<p>最初の「戦略」の戦いを略するというはなしが面白かった。AIについての実例から、話を実感しやすかった。</p>	
<p>講義の最後に「何のために働きますか？」という言葉を見て、今までは何となく働いていくのだろうなと考えていたが、これからは自分の働く目的を明確にした上で会社選びを行なっていきたいと思った。</p>	

<p>自分が就職活動をするにあたり、企業について調べると各企業のビジョンを目にして、ただ何となく「カッコいい名言だな」としか思っていませんでしたが、今日の講演を聞いてビジョンの言葉から各企業の戦略や理念を読み取ることができると知り、自分に合う企業を見つけることができたらいいなと思いました。特にサッポロのビジョンメッセージは情緒的で印象的でした。また今までは権利の独占という話が多かったですが、NECは共創を公言してビジネスを拡大するという考え方が新鮮でした。</p>	
<p>今回、講義をしていただきありがとうございます。自身の将来を考えたときに事業戦略というものはあまり馴染みのないことのように感じていたのですが、実際に講義を聞くと大変興味深い内容で、自身の将来の幅が広がる期待と同時に、将来への不安が増えたように思えます。企業が考える事業というのは深く、色々なことが試行錯誤されて成り立っているのだと感じました。私も事業に興味を持ち始め勉強していきたいと思います。そのようなときに最初に事業を考えるための第一歩として何を学ばなければならないのかを教えていただきたいです。</p>	<p>社会に価値を届けるのが事業です。どのような価値を届けたいのか、それによってどのような未来を作りたいのか、をまず考えるとよいでしょう。そしてその価値は、独りよがりのもんじゃないのか、本当に社会から求められているのかを、周囲の人たちと話しながら確認しましょう。</p> <p>「事件は会議室で起きてるんじゃない」というのは映画「踊る大捜査線」の名台詞ですが、事業も机上や会議室ではなく市場・社会で起こるものです。本日お話しした「競争戦略」に限って言うと、マイケル・ポーターの競争戦略が古典であり基本でもあります。小さい会社の戦い方を知りたい方はランチェスター戦略を参照するのもよいかもしれません。</p> <p>https://www.diamond.co.jp/book/9784478371527.html</p> <p>https://suzuki-tax.net/shachokyokasho/lanchester-strategy</p>

<p>今まで事業戦略という言葉は聞いたことありましたが、その言葉の意味やその目的についてはほとんど知りませんでした。しかし、今回の講義を聞いて事業戦略の重要性などを学べてとても良かったです。そして、事業で成功するには事業成功への道の逆算が必要なこともわかりました。私が特に興味を持った内容としては、チームマネジメントの話でした。自分が専門的な知識をあまり持っていないくても、半分以上の要員を中途採用でプロフェッショナル集団を形成し、そのプロフェッショナル達とビジョンと戦略の共有を行い、全員で成果へのこだわりを持つというチームマネジメント方法が私が今まで持っていた、固定概念が崩れとても興味を持ってました。</p>	
<p>貴重なお話ありがとうございました。質問にも丁寧に対応して頂いてうれしかったです。自身の事業や経営に関する知識のなさを痛感しました。しかし、理系人材でも最低限そうやって知識を有している必要があると考えています。そういった意味で今回の質問は危機感を覚える良い機会になりました。自身の目標とする将来像に向けて邁進していきます。</p>	
<p>今回の講義は、私自身の経営戦略、事業戦略に関する知識が乏しいことからスライドの意味をあまり理解することができなかつたのが率直な感想である。しかし、戦略の勝ち筋として、ターゲット市場の選択と提供する価値、他社にまねさせないためのコアコンピタンスを作りこむことが非常に大切であることが分かった。また、なじみのある企業のパーパスが消費者だけでなく従業員や取引先へも経営者の思いを届けるという説明には納得できた。また、事業開発をするうえで小さくてもいいので圧倒的な優位性や高収益モデルを確立したうえで利用したり再生産できる領域の拡大が大切であり、これらが確立していない状態で市場に参入しても勝てないというのは非常にためになった</p>	

<p>貴重なお話ありがとうございました。事業戦略というものは、企業が独自の事業の優位性を拡大させるための戦略であるがゆえに、その事業に関わる人がみな同じモチベーションを保って戦略を行っていくことができるような環境づくりをしていくことも重要であることがわかりました。自分のこれからのキャリアを考えても、働いていくうえで重要視していきたいと思うことの一つに、やりがいや面白さを常に感じる事が出来る環境で仕事を行えることを考えているので、このような環境づくりが整っている会社にはやはり魅力を感じるなと思いました。私が今回のお話で特に初めて知ったことで、面白いなと思ったことは、企業のブランドスローガンについてです。同じ飲料を販売する企業の中でもスローガンは多種多様であり、そのスローガンの中に企業が経営を行ううえで重要視していることがよく表れているのだなと感じました。</p>	
<p>今回の講義を通して、企業がどのように企業戦略を考えていることが理解できました。特に、「勝てるべくして勝つ」の作りこみは星の数という内容での、マイケルボーダーによる基本戦略や展開例、事業成功の王道の考え方などでは、企業がどのような考えを持って事業を展開しているのかがよくわかりました。これらの事業戦略が企業の利益に大きく貢献し、企業が発展することを担っているのだと理解しました。先見の明をもって、他の事業にない強み・優位性を持つことが収益を見込むうえで重要なのだともわかりました。また、自分が考えているよりも企業の理念やパーパスは、企業の歴史や色を持っていて特徴的であると感じました。このことから、企業を見るときに企業理念を見るという事もしてみたいと思います。質問なのですが、NECが多くの事業を手掛けていることは分かったのですが、特に今力を入れようとしている事業はどの事業ですか。</p>	<p>NECの中期計画をご紹介します。 https://jpn.nec.com/ir/pdf/library/210512/210512_02.pdf P16に示すように、従来のITサービスをDX事業に変革しつつ、Digital Government、Digital Finance、Global 5G、の3つの領域を2025年までの成長ドライバにしていこうと考えています。 そして次の2030年までの成長ドライバの候補として、今回ご紹介したHealth Care & Life ScienceとCarbon Neutralを上げています。</p>

本日の講義ではNECの事例を用いて事業戦略について学んだ。何か事業を始める時にどこで、なにを、どうやってについて考えることが重要であると理解した。身の回りや、その他の事例を見たときに、その3つの視点から見ていくことが重要であると考えた。また、企業理念が決して消費者に向けてだけでなく、従業員への共通目標付けとして設定されている点にも驚いた。

セミナー前半で戦略を考える際には「Where」「What」「How」の3つを考えることが大事であると紹介されて、その後はこの3点に触れながら話が展開されていたので聞きやすくてよかったです。また、同じ業界に属している企業でも掲げているスローガンが異なっていて、そこから各企業が何を重視して事業を展開しているかが読み取れるのはとても面白いと感じました。今後、就職活動をしていく際の企業分析の参考にさせていただこうと考えています。【質問】セミナーの中でお話されていたら申し訳ないですが、NECさんは非常に幅広く事業を展開しているので特定の人というよりはすべての人に向けてという目的で開発や経営をしていると感じたのですが、このような方針に至った理由を教えてください。

NECが最初は電話の会社として起業した、日本の外資系合弁会社第一号だというお話をしたかと思いません。

人は集団を作って生活しようとする本能があり、社会性は人の本質のひとつです。そして、社会を成り立たせるためには人と人のコミュニケーションが欠かせないわけで、NECは創業時より、電話というツールでコミュニケーション=人の本質を拡張するソリューション（距離の制約を超える）を提供することを事業の根幹としてきました。そして、半導体やコンピュータの技術を身に着け、1977年には、コミュニケーションとコンピュータの融合によって人々の相互理解と人間性の発揮に貢献し豊かな世界を目指す「C&C宣言」を提唱しました。

事業領域の広さというよりは、コミュニケーションという人類の普遍的便益に貢献する事業領域を選択し、人の知性と相互理解を通じて多様な幸福を支える未来を夢想して積み上げてきた歴史が、ご指摘のような基本姿勢に繋がっているのだと考えています。

パーパスブランドスローガンのお話が大変面白かったです。同じような事業を主としている企業でも、パーパスブランドスローガンが全く異なっており、似たようなことをしていると感じるような企業同士でも、目指している企業の形が全く異なったりするのが興味深く、創業者の人柄や考え方のその企業への影響力を再認識できました。また、この短いスローガンで会社の雰囲気や目指す立ち位置、大切にしていることが分かるというのは、これからの就職活動の企業選びでも役立てることが出来そうだと思います。さらに、自社のパーパスブランドスローガンを認識していない従業員が多くいても、会社はそのスローガン達成に向けて進んでいくと考えると、その不思議さと組織の強さを感じました。

昨日、NECがカゴメと合併会社を設立し、農業技能者の経験を積み込んだAIで農場を管理することにより、肥料の削減、生産性向上、新規就農者の増加を図れると言う記事を見て、そこまでできるのかと現在のAIの技術に驚きました。常に現状に満足感を感じてしまいがちな自分ですが、日常生活のなかでも、より便利に、より快適にするにはどうすれば良いのかという視点を持たなければ、ビジネスチャンスは掴めないと感じました。一点質問ですが、AIが今後も進化し続ければ、機械に指示された事だけをやる思考しない人間が増え、「人間性」って失われてしまうのではないかと感じました。NECが考える人間性とはどう言うもののでしょうか。

今回の講義でもお話しした通り、NECはAIが人間を支配するのではなく、多様な個性や価値観を持った人間が自分らしく幸福を追及することをサポートできるAIを指向しています。

NECの公式見解ではありませんが、「多様な個性や価値観を持った人間が自分らしく幸福を追及すること」を、私は人間性と呼んでいます。

NECが取り組んでいる事業や取り組みについてのお話をさせていただきました。企業の名前は知っていましたが、何をしているか知らなかったので企業理解の良い機会になりました。たくさん良いものを作っている企業さんでしたが、良いものを作るためには良い環境が必要であることがよくわかりました。それも誰かが作るのではなく、みんなで作っていくというのがすごいところだと思いました。良い企業は、誰かの力ではなくみんなが主体的に動くのだなと感心しました。最後の「何のために働くか」というメッセージを自分の中で考えていきたいです。

本日の講義では企業における事業戦略についてお話いただきました。事業戦略という言葉はもちろん知っていましたが、経営の方向性を示すことであるといった抽象的な意味しか考えていませんでした。しかし今回の講義でその意味、構造や手順といった詳しい説明をしていただきとても勉強になりました。そのお話の中で面白いなと感じたのは企業のブランドスローガンの点です。どの企業でもスローガンは掲げており、会社説明会でもよく聞きますが1つの会社だけ聞くとただこの会社はこのような目標を掲げて経営しているのかと思うだけですが、複数の会社と比べることで同種企業でも違いがあり、またそこから方針の考察も行うことができとても興味深いものでした。今度自分でも少しやってみようかなと思いました。

<p>今日の講義で印象に残った言葉は「イノベーションの会社は多様性が大事」ということだ。何故なら、貞廣先生も言っていたが、多様性が認められないと自分の能力や個性に制限がかかり、新しいものを生み出す可能性が上がらないと考えるからだ。実際、持てる手札は多い方が様々な面白い組み合わせ方ができるし、より具体的に言うと貞廣先生はおそらく会計学と経営学を組み合わせ予測を立てている。このことから、一人が多様性を持ったり、一人には収まらず、企業同士で協力することによって生み出される多様性によって新たなイノベーションを起こす共創が競争に勝るこれからのビジネスの主流になっていくのではないかと考える。余談だが、戦略と戦術の違いが講義で触れられていたが、同じものとしてみなされることが多いと聞く。そのため、戦略家と戦術家にも同じような違いがあるのか調べてみようと思う。</p>	
<p>研究における指標の立て方等をNECの戦略を通じて理解できた</p>	
<p>講義全体を見ると、基本的な経営戦略というものを説明し、具体的な事象を上げながらそれぞれでどのような考えがあったのかを説明する講義でした。SDNの話は、特にSegmentationの話で、市場の定義とそれを作り込んでゆく話でした。2013年にOSSのコミュニティを立ち上げて、他社と連携して実例を増やしてゆくことで市場を作り上げていました。これは、王道的な市場確立の流れで、OSSコミュニティには優秀な人材が必要ですし、実例を作るには外部環境分析が重要だと思います。それらができたことがNECが市場を作り上げられた要因だと思います。</p>	
<p>全体的に今回のお話は私は難しいなと感じた。私自身の知識不足が悪いが、横文字のビジネス用語にはあまり馴染みがないので、スツとお話が頭に入らなかった。それぞれの個人、個性を認める事でいいアイデアが出てきやすくなると聞いて、多様性を認める事の重要性を知れた気がした。</p>	

近年、学生が就職活動において福利厚生や事業安定性よりもパーパスを軸としているというニュースを見たため、本日の講義内容は非常に興味深く拝聴することが出来ました。特に、事業戦略とは企業ごとの価値にそのまま直結するものであり、今後を左右する重要なものだと感じました。それゆえ、最近の就職活動に導入されつつあるデザイン思考テストの結果は、今後の企業を支えていく人材を見つけるためにますます重要視されるのではないかと思います。同業他社に負けないような価値や企業革新を行えるような人物になるためにも、日ごろの研究から考える力を養っていこうと思います。また、今回初めてカーブアウトについてお聞きして、企業のこれからの主流となっていく動きについても知ることが出来たと感じています。今回の講義は、自身のキャリア設計はもちろんのこと、株や投資での商材選定でも重要な価値観であり、今後の生き方の指針になりました。

本日のパーパスはその企業らしさをつくるの話はとても面白かったです。私は製品の作りの違いで企業らしさがあるなどは感じたことはありませんでしたが企業理念は、あまり注目してきませんでした。自動車メーカーの考えの違いは、安全性についての考えの違いで有名でしたが、事業展開にも影響しているとは思いませんでした。共創という言葉が最近聞くようになりましたが、NEC発だとは思いませんでした。しかし、よくノウハウが奪われれシェアを失ったという話も聞き事業展開は、今後を読みながら如何に自分たちの利益をつくるのかとても難しいものだと感じました。

<p>戦略を考える上で大事なものは、「Where：どこで戦うのか」「What：何を提供するのか」「How：コアコンピタンスは何か」であることを学んだ。戦略というと他社に対抗するというイメージがあったが、「共創」という言葉を広め、他社やお客様とともに市場を創っていくという考え方に感銘を受けた。また、各社のパーパスを見比べたことがなく、パーパスからその企業が何を目指しているのかが見えてくるのが分かった。これからの就職活動に活かしていきたいと思った。</p>	
<p>戦略とは勝てるべくして勝つ戦いを作りこむことであり、ターゲットとなる市場やセグメント、また、何を提供するのか、模倣困難な競争優位性となるものは何かを考えることが大切であるということが分かった。まず、なぜから始まる経営理念などを立てることで、社会の共感を得て、ビジョンを示すことで、組織としての力を高め、行動指針を示すことで個人個人での判断が可能となり、自己裁量感が上がりやらされているという意識がなくなるというのがすごく納得しました。各企業のパーパスやブランドスローガンがその企業らしさを表しているというのも、様々な企業のを比較してみることで、その企業が目指しているところが如実に表れているのが分かり、面白いなと思いました。</p>	
<p>私は現在就活を行っていますが、各企業のパーパスを自分から確認したことがなかったので今後は注目したいと思いました。カルチャーマッチを大切にする企業も多いと思うので、自分が企業の雰囲気合っているのかを確認することは非常に重要だと再認識しました。お話を聞いた中で一番印象に残ったことは歩行センシングインソールです。私は現在高齢者の方を対象とした研究を行っています。歩行機能の衰えを把握、予防するために日常生活の中で自然に計測できるツールを開発したのは素晴らしいと思います。</p>	

<p>勝てる・売れるモノにはその背景があると学びました。その背景のひとつにはチームマネジメントも含まれており、技術や新規性だけではないところは現職でも重要視すべき点であり、個人的にも力を入れているところだったので少し自信に繋がりました。貴社のこれまでの経過や現在、取り組まれている事業に触れて時代の進化を改めて感じました。そして、最後の「馬鹿な質問」「関係ない質問」について視点を変える視える世界も変わりそうだと思います。楽しい時間をありがとうございました。講義最初にレポート課題の書き方について説明予定と聞いていたのですが、説明されていたのでしょうか？聞き逃しているだけであれば大変失礼しております。お世話になります、ご教示いただけると嬉しいです。よろしくお願いします。</p>	<p>※PhDリクルート室より レポート課題は、学務情報システムにて詳細をお伝えいたします。</p>
<p>NECはWi-Fiのルーターをよく利用していたのでそのイメージが強かったが、AIを利用した経営戦略や健康面の事業まで幅広く運用していることがわかった。また企業の理念や競争をどこに焦点を当てて戦って行くかということは企業研究の考え方にもとても役立つと感じた。</p>	