

① 現事業の行き詰まりから、次の一手がなかなか見つからないところへ、事業の再定義(本来)と将来の可能性・シナリオをバリュープロジェクトのメンバー全員でまとめ、すぐ実践することで再成長につながりました。

大変だったのは「事業の新しい目的」をどう見つけるかにありました。成長マトリクス(現業→開発→開拓→開墾)という経営羅針盤を持って、全社員で「事業創生と事業多角化」を同時に進めています。(製造業社長)

② 「住民協働・地域創生」が喫緊の課題でした。将来のことを考える前に、過去と現在を豊かにすることの重要性を学びました。「私たちは、いったい何を大切にしているのか?」、及び「私たちは、何を指そうとしているのか?」の双方を参加者全員で考えぬきました。そのことで、私たちの目指す姿と課題が見えてきました。そして、そこから連携先もアドバイスをいただくことでスピードアップに繋がりました。(行政)

③ 「バリューイノベーション・プロジェクトには、女性を必ず参加させてください」とのことで、女性をメンバーに加えました。その彼女のスキルが上がり成長したことが周りのメンバーの驚かせ、男性陣が大いに刺激を受けて相乗効果がありました。やはり、経営を革新するのは「人財」であることが再認識できました。今回のプロジェクトで、事業創生と人財創生が、同時に達成できたのが想定以上の成果であり喜びでした。将来の成長と成功の手応えを感じています。(サービス業社長)