

しゃっちょうは行く!

2

Broaden your horizons② ~さあ、視野を広げて!~



こんにちは。メディセレのしゃっちょう、児島恵美子です。

昨年、私はMBA(経営学修士)を取得いたしました。経済学を学ぼうとしたきっかけは、薬剤師も経営学を体系的に学び、そのノウハウを薬局や病院経営に生かすことができれば、医薬品の購入に大きな判断権を与えられている薬剤師のさらなる活躍につながり、経営側にもなっていけるようにと考えたからでした。そのためにもまず私が経営を学んでみて、「少しでも薬学の世界に経営学を輸入できれば……」と、せん越ながら思いついたわけで、2007年の春に経営学大学院を受験いたしました。

せっかく経営学をかじりましたので、ここで早速皆さんに問題です!「あなたはピザ屋の社長です。これからの店舗展開における優先順位を決定してください。」

A.市場規模40%。大手3社も既に市場参入。自社も店舗を出店しているが、売り上げは微増。

B.Aに次ぐ市場規模(20%)。大手2社が市場参入。自社未出店。

C.市場規模は大きくはないが、昔から「この地域を制する者は全国を制する」と言われている。ピザ激戦区。自社も出店しているが売り上げは上がらない。店長にガッツがある。

さて、あなたの経営戦略は?

では、正解です。実は……ありません! 経営に正解はないのです。それは、やってみないとわからないからです。しかし、全くの行き当たりばったりでは会社は倒産してしまいます。そこで、会社経営の大きな武器となるのが「ロジカルシンキング(論理的思考)」です。現時点でのあらゆる状況を考慮して、予測をたてることが必要なのです。薬学では実験をしてデータを取り、結論を導きます。しかし、経済学では実験はできません。今回のケースについては、心理カウンセラーとして心理学と融合して、皆さんを経営者として、タイプ分けをしてみましょう。

[Aを選んだ人] ロジカル度: 80%。冷静な正統派経営者タイプです。大きな失敗もありませんが、大きな成功もありません。一言で申し上げると、「無難」です。

[Bを選んだ人] ロジカル度: 40%。チャレンジャーな経営者です。大きなライバルにも果敢に戦いを挑んでいきます。

[Cを選んだ人] ロジカル度: 10%。人情派経営者になります。「企業は人なり」と熱く語ります。負け戦でもときに情熱だけで人を動かし、大逆転する可能性があります。最近のみかけなくなりました。

さて、みなさんはどのタイプでしたでしょうか? 実は私は……C! MBAホルダーなのに、ロジカル度10……。皆さんと一緒に経営感覚を磨いていきたいと思えます!

Medisere(メディセレ) 代表取締役社長 児島 恵美子