

TOC Expert[®] Business Assessment

目的： 賢明な戦術によって下支えされた、統合戦略がもたらし得る価値を経営陣に理解してもらうこと。そのために以下の方法を取る。

- 事業の改善機会を特定する
- その改善機会によりもたらされる純利益へのインパクトを定量化する
- TOC (制約条件の理論 :Theory of Constraints) の知識体系をもとに、どのようにその改善機会に取り組むかを定める
- その戦略を現実のものとするために、次にどのようなステップをとるかの合意を形成する

背景： 問題解決に思い切った方策を試みたとしても、同じ問題に繰り返し悩まされるという現象がほぼ全ての組織で見られる。一つの問題を解決しようと努力を払ったのに、かえって以前より状況を悪くする別の問題を引き起こしてしまったということも起こりがちである。治療の副作用により病気が悪化するとのもと同じである。また、「解決した」と宣言しても同じ問題が更に威力を増して再び現れるということも残念ながらよくあることである。

実際、こうした問題は互いに関連性がある。医者が体の不調や痛みを、原因となる病気の症状であると見るように、TOC では組織の問題を、より深い核となる原因の結果であると考え、組織が抱える問題の相互関連性を理解することにより、その原因を浮かび上がらせ、真の解決策を見だし、大きくかつ持続的な純利益を生み出すことができる戦略を実現することができる。(詳しいTOCの解説は”White Paper: TOC and its Thinking Processes - An Introduction”、日本語訳 制約条件の理論とその思考プロセス - TOC 入門』を参照)

形式： アセスメントは TOCExpert[®] (TOC エキスパート)による、経営陣の中のキーパーソンへのヒアリングから始まり、事業の概要、責任分担、各分担における主要な問題が把握される。フォローアップの質問を行い、質問の意図を明らかにしていく中で、組織内に存在する相互関連性が明確になり、どんな問題があり、どんな改善機会があるのかを説明し議論する枠組みを提供できる。この枠組みは、これらの改善機会を生かすために必要なTOCの構成要素を活用する統合戦略を策定し、必要な戦術を定義するための基盤となる。

結果： 統合戦略、必要な戦術、純利益で期待されるインパクトに関しての合意形成。適切と考えられる場合は次のステップに関して議論する。

期間： アセスメントは通常1日半を要する。事前の準備や事後の文書化は含まない。