

今回は共創のスピードを高めるためのリソースについて、メンバーのモチベーション向上策や検討チームへの権限委譲などが重要であることを述べた。本稿では共創先の選定にあたりポイントとなる考え方を述べる。

十分なまま、成り行きに任せて共創先を選定している場合も少なくない。筆者は、共創先の選定について、自

一つ目の目的とニーズの合致度については、自社の強みや提供価値を整理することの重要性を前々回の原稿で述べたが、これと同様に、共創候補先が有する強みや提供価値についても適切に評価し、それらが自社

共創先の選定ポイント

共創時代の戦略(3)

どのような共創先を選定するかは、活動の成果に直結する非常に重要なプロセスである。しかしながら、企業の中には、時間やコネクションが無いなどの理由により、社内での検討が不

社の目的とニーズに沿うか、長期的かつ対等な関係構築を期待できるかの2点を重要なポイントと考えている。

へつながらるか否かを見極めることが求められる。こうした評価は、自社

がる。

内での議論に役立つだけでなく、候補先に評価結果を示し、具体的な補完関係を説明することで、自社の本意を伝えることにもつながる。

二つ目の長期的かつ対等な関係構築については、企業文化や価値観、ビジョンといったソフト面での類似性や共感の度合いが重要となる。例えば、経営陣と社員間でのコミュニケーションのとり方や現場への裁量

めて難しい。自社と候補先が中長期的に互いを補完し合うには、共通した価値観や社内風土、将来像への共感を持つことが重要である。加えて、対等性という観点も共創においては重要な概念である。どちらか一方

が優位に立つ関係性は極論を言えば、発注元と下請けの関係であり、この場合には発注元の当初想定していた枠内で物事が進む。そもそも共創とは自社単独では得がたい新たなアイデアやひらめきを、外部の力を借りて生み出すことを企図するため、互いの意見が尊重され、安心して協力できる関係構築を目指したい。このためには、役割分担や成果となる知的財産権の扱いなど予めルールを定めることをお勧めする。

(毎週木曜日に掲載)



阿井 諒(まとはりょう) コンサルティング事業本部経営戦略第2部マネジャー

の大きさ、目指す方向性などが異なると、活動を進める際に両社間で摩擦が生じ、それを緩和するためには多大な労力が求められる。このような状態では、仮に一時的な成果が得られたとしても、その関係性を維持・発展させることは極

が優位に立つ関係性は極論を言えば、発注元と下請けの関係であり、この場合には発注元の当初想定していた枠内で物事が進む。そもそも共創とは自社単独では得がたい新たなアイデアやひらめきを、外部の力を借りて生み出すことを企図するため、互いの意見が尊重され、安心して協力できる関係構築を目指したい。このためには、役割分担や成果となる知的財産権の扱いなど予めルールを定めることをお勧めする。

