

伊丹塾

オーバーエクステンション戦略セミナー ご案内とシラバス

オーバーエクステンション戦略とは、自分に十分な実力がないことを承知の上で、あえて新しい事業活動に挑戦するという戦略です。その挑戦の過程で、実力不足の苦しみの中で現場が学習し、その学習の結果として企業の能力基盤の大きな拡大につながるものがしばしばです。そして、その能力基盤の拡大が、新しい成長をもたらします。だからこそ、オーバーエクステンションは多くの成功企業が成長の踊り場での挑戦としてとってきた戦略なのです。

伊丹は、この戦略を主題にした本（『経営は無理をせよ、無茶はするな』）を2025年2月に、日本経済出版から出しました。このセミナーは、この本の内容に沿って、オーバーエクステンション戦略の論理をさまざまな観点から議論する、2日間のセミナーです。25年6月と7月に各一回、それぞれ3時間半程度の議論を想定し、ケースディスカッションも自社事例分析も行ないます。みなさんのご参加をお待ちしています。

各回のテーマは、以下の通りです。

第1回 オーバーエクステンションの基本論理

第2回 無理と無茶の境界線

伊丹塾では基本的に、事前読書と事前のメモ作成あるいはレポート作成を毎回必ず求め、参加者のメモやレポートをもとにした議論が塾での実際の活動の中心になります。講義というような形での塾活動はほとんどありません。毎回の議論の深みを確保するために、セッション前に他の参加者のレポートも読めるようにします。また、レポートや議論の内容にあまり外部に知られていない本音が出るようにしたいので、参加者の方々とはい守秘義務契約を結びます。

なお、参加者の間の懇親を図るために、各回のセッション終了後にお酒の入った懇親の場を割り勘でセットしたいと思います。もちろん自由参加で、伊丹は参加します。

各回のテーマ、そのための事前リーディング、事前課題(メモあるいはレポート)、をまとめたものが、次ページ以降のシラバスです。事前課題のそれぞれは、A4一枚程度にまとめて事前に提出していただき、全員にコピーを事前配布します。そして提出された事前課題メモなどを活かして、伊丹が議論のプロセスを組み立てます。

オーバーエクステンション戦略セミナー 第1回 (25年6月)

今回のテーマ：オーバーエクステンションの基本論理

事前リーディング：

『経営は無理をせよ、無茶はするな』

序章 無理をせよ、無茶はするな

2章 事業構造変革のオーバーエクステンション

4章 オーバーエクステンションの基本論理

『経営理念が現場の心に火をつける』 p.59-68 (コピーのpdfを配布)

第一セッション 質問セッション

事前課題設問

- ・オーバーエクステンションの基本論理のどこが分かりにくいか。
- ・今回のリーディングで、もっとも納得しにくかったポイントは何だったか。
- ・その他、リーディングについての自由な質問

第二セッション アマゾンのケースディスカッション

教科書2章にあるアマゾンの事例を議論します。

事前課題設問

アマゾンの「リーダーシップの14の原理」(配布資料)の中から、アマゾンのオーバーエクステンションのプロセスでベゾス自身をもっとも大切に考えたと思う原理を三つあげ、なぜそう思うかの理由を述べよ。

オーバーエクステンション戦略セミナー 第2回（25年7月）

今回のテーマ：無理と無茶の境界線

事前リーディング：

『経営は無理をせよ、無茶はするな』

6章 オーバーエクステンションの密輸入

7章 無理と無茶の境界線

終章 無茶もたまにあった方がいい

第一セッション 質問と自己疑問セッション

事前課題設問

- ・リーディングについての自由な質問
- ・自分のオーバーエクステンション（個人でも、仕事でも、事業でもいい）に当てはめて、無理と無茶の境界線を自分ならどう引くだろうか。

第二セッション 自社事例分析

事前課題設問

- ・自社のオーバーエクステンション（あるいはその密輸入）の事例を紹介し、その成功あるいは失敗のプロセスを、教科書の論理で分析してみる。（今回の事前リーディングばかりでなく、前回の事前リーディングも利用すること）
- ・自社は、無理と無茶の境界線をどう引いていたと想像するか。