

MECE

1. MECEとは何か
2. MECEが問題解決において重要である理由
3. MECEに分類するコツ
4. 「足し算」のMECEと「掛け算」のMECE
- 5.

MECEとは何か

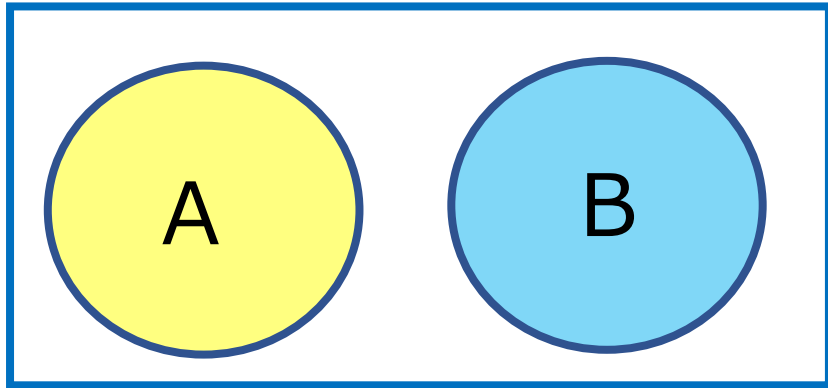
● Mutually Exclusive

ダブリなく 相互排他的

● Collectively Exhaustive

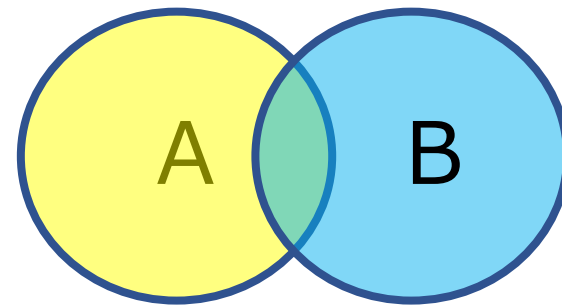
モレなく 全体的に網羅的

全体



モレがある

(NOT
Collectively
Exhaustive)



ダブリがある

(NOT
Mutually
Exclusive)

全体



モレなく
ダブリなく

MECEが問題解決において重要である理由

MECEが**原因分析**において重要である理由

- 「分析(analysis)」とは「細かく分解して考えること」を意味します。
- 分解の過程でモレがあれば**見落とし**につながりますし、ダブリがあると**ダブルカウント**につながり、正しく原因を突き止める妨げとなります。

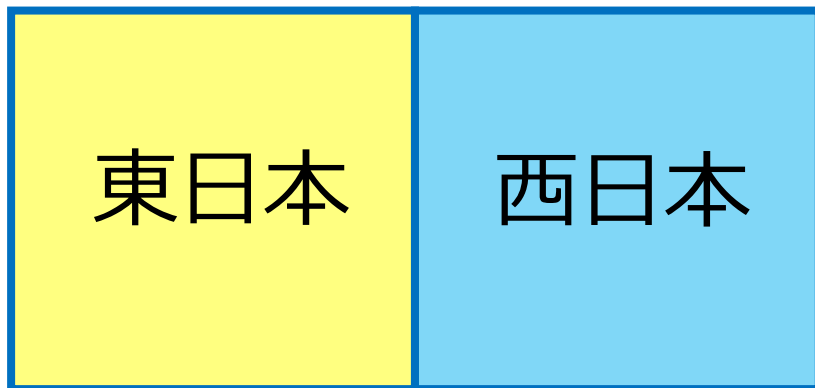
MECEが**対策案（ソリューション）の策定**において重要である理由

- 対策案の策定は、思い付きのアイデアや経験則に左右されがちです。
- MECEの観点にたち、対策案の選択肢を**網羅的**に挙げれば、経験則にしばられることなく、柔軟な発想に基づき、有効な対策案を模索することが可能となります。

MECEに分類するコツ

MECEは、①対立概念、②否定、③数値基準、④「その他」を使えば簡単に作ることができます。ただし、問題解決にとって有用なMECEを作るのは簡単ではないため、ビジネスの現場ではフレームワークが多用されます。

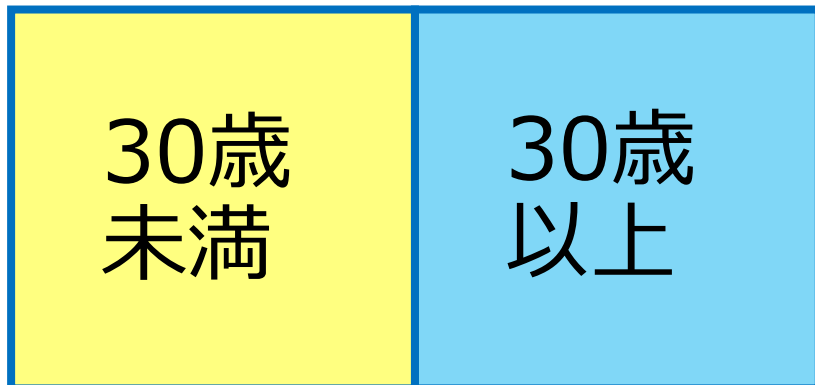
①対立概念



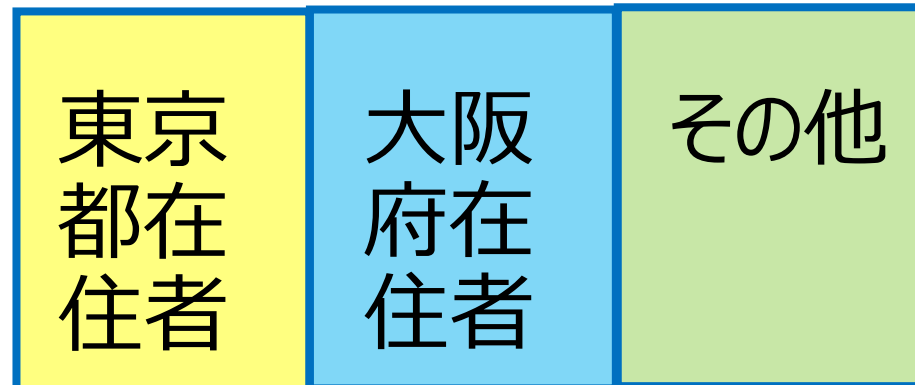
②否定



③数値基準



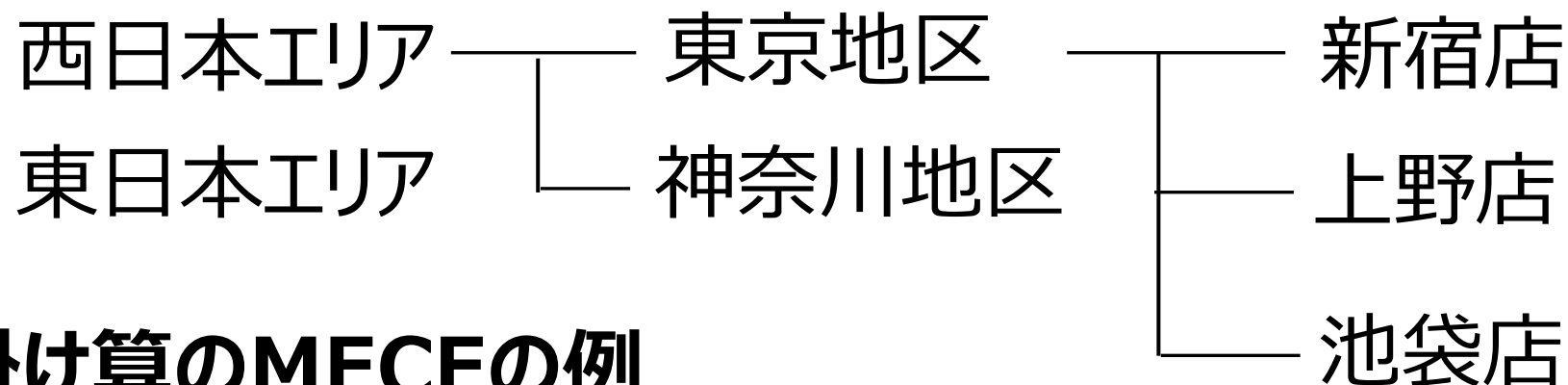
④その他



「足し算」のMECEと「掛け算」のMECE

小売業では通常足し算と掛け算のMECE両面で売上高を管理しています。

足し算のMECEの例



掛け算のMECEの例

$$\begin{array}{ccccccc}
 \text{入店者数} & \times & \frac{\text{買上客数}}{\text{入店者数}} & \times & \frac{\text{買上点数}}{\text{買上客数}} & \times & \frac{\text{売上高}}{\text{買上点数}} & = & \text{売上高} \\
 & & \text{コンバージョン} & & \text{平均買上点数} & & \text{平均単価} & & \\
 & & \text{(買上率)} & & & & & &
 \end{array}$$

ー 広告 ー 店員による声掛け ー コーディネートの提案 ー 高付加価値商品の開発