

視点(2242)

成果の概念と奇人・天才!!

(研究思考と成果の概念編)

(1) 成果の概念

ほんのわずかな努力行為の差が大きな成果を生みます。これを「紙一重の差による天国と地獄の理論」と言います。野球で比喻すれば、年間500打席のうち、125本の安打を打つ人は打率2割5分で年俸3,000万円程度です。ところが、もう25本余分に打って150本の安打を打つ人は打率3割で年俸1.5億円程度になります。わずか25本の差で年俸が5倍の成果となります。さらに、3割バッターより25本余分に安打を打つと安打数175本で3割5分バッターとなり、年俸5億円となります。2割5分バッターの17倍、3割バッターの3倍になります。このわずかな努力行為が飛躍的な成果をもたらします(神の見えざる手によるテコ=レバレッジ理論)。

(2) 努力行為と成果

この努力行為の神の見えざる手は、世の中に存在していないもの、あるいは存在していても希薄なものを具体化する努力行為であるため成果が高く、既に存在するものに磨きをかける努力行為では成果は出ません。成果を出すための努力行為には3つのタイプがあります。

努力行為のタイプ	レベル	主体	内容
「0から1」を創出する努力行為	イノベーション(改革)	イノベーター	創造的革新
「1から10」を創出する努力行為	ストラテジー(戦略)	ストラテジスト	戦略的革新
「10から15」を創出する努力行為	インプルーブメント(改良)	テクノクラート	戦術的改良

これを経営者のレベルで見ると次の通りです。

- ①イノベーターとは、卓越した発想力と強力な指導力と重圧なリスク負担力を基に、勝ちパターンのビジネスモデルを最初から創造する経営者
- ②ストラテジストとは、出来上がった勝ちパターンを飛躍的に向上させる。あるいは完成度の低いビジネスモデルを斬新かつ強力な勝ちパターンに変化させる経営者
- ③テクノクラートとは、既に出来上がった勝ちパターンを通常レベルで磨きをかけて精度高くするビジネスモデルを改善する経営者

このうち「0から1」と「1から10」のレベルのビジネスモデルの革新を「イノベーション」(Innovation)と言い、「10から15」のレベルのビジネスモデルに磨きをかけて改善することを「インプルーブメント」(Improvement)と言います。ここでのイノベーションとは、

- ①新発見 →今までなかったビジネスモデルを創出する
- ②新機軸 →今まで存在していたが、切り口を変えて新たなものとしてのビジネスモデルを創出する
- ③新結合 →複数の今まであったものを1つに結合して新たなビジネスモデルとして創出
- ④一 新 →今までの既存のビジネスモデルを全て変えたビジネスモデルの創出

(3) 新発想の比喻

「0から1」あるいは「1から10」のイノベーションの努力行為は成果が高くなります。「10から15」のインプルーブメントは売上を落とさないために必要ですが、次のステップへの飛躍とはなりません。

ここで、2人の奇人・天才の偉人を成果の比喻として紹介します。アインシュタインは「誰も行ったことのない宇宙のメカニズムを解明」しました。ピカソは「誰も考えつかなかった画風を正当化して価値づけ」しました。

①アインシュタイン(超偉大なる科学者)

137億年前に誕生した宇宙のメカニズムを「論理の連続性と論理の積み上げ」で解明しました。宇宙という見えない分野で、かつ行ったことのない分野のメカニズムを解明するためには、論理(論理の飛躍のない一貫した方法に基づく考え方)を連続的、かつ論理を積み上げて宇宙のメカニズムを証明することによって正しさが検証されます。

②ピカソ(超偉大な画家)

“なんじゃこれ”と多くの人が思う画風をキュビズム(1つの絵画に複数の視点を組み合わせる絵画技術)として人々に認知させ、価値づけをするために「感性の連続性と感性の積み上げ」で描写屋(見た通りに正確に描く)の基本の時代から6つの画風を変遷して、それぞれの画風で最高の画家となり、その結果権威ある存在の確立の最終面がキュビズム(一見、変な絵)です。

以上のように、「0から1」の発想のビジネスモデルは今までの常識を覆す斬新かつ革新的な過去の延長線上ではない発想が求められ、それゆえに成果が著しく高まります。

(株)ダイナミックマーケティング社^{†7}
代表 六 車 秀 之