

THANKS

(VOL. 58)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成14年4月1日
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング
連絡先：〒359-1118
埼玉県所沢市けやき台1-29-6-707
TEL:042-924-8774
E-MAIL：info@thanksmind.co.jp
<http://www.thanksmind.co.jp>

特集

PLANの十分条件 ~ 適切なテーマを設定するために(その1)

PLANの必要条件・・・前回のおさらい

前回のTHANKSで書いた通り、「PLAN」については、以下のことをしっかり決めておくことが必要です。

実行後に、結果を振り返るにしても、その前提があいまいだったら正しく評価することはできません。

PLANの必要条件・・・きちんとSEEができるために

どういうことを、どのくらい実行するのか？

何をどこまで期待するのか？

を決めておくこと

しかしながら、上記の条件は、PLANについての「必要条件」であっても「十分条件」ではありません。

PLANについては、これ以外にも極めて重要なことがあります。

それは、「設定されるテーマが適切なこと」です。

もし、設定したテーマを100%実行して、100%期待通りの結果が出たとしても、テーマ自体が「本来やるべきこと」でなければ、意味がありません。

今回のTHANKSでは、PLANの十分条件、すなわち「適切なテーマを設定すること」のポイントと手順についてまとめてみます。

ステップ1：ゴール(目指すべき姿)を描く・・・どうなりたいのか？

もし皆さんが、「テストの成績を上げたい!」と思ったらどうしますか？

ただ「とにかく勉強しなきゃ」という考えでやっても、成績を上げることはなかなか難しいです。

よくあるパターンは、もう点数を上積みする余地が無い教科を、一生懸命勉強してしまうこと。

そういう教科は、もともと「得意」な教科ですので、勉強していても楽しいです。

しかし、そればかり力を入れてみると、「苦手」な教科は、いつまでも苦手なまま。

得意教科の点数は良くても、全教科の総得点はほとんど変わりません。

総得点を上げるためには、まず、「何点を目標にするのか」を決め、そして過去の成績を見て、「どの教科でどれだけ点数を伸ばすか」を明確にすることが大事です。

仕事でも同じこと。

営業マンで言えば、誰もが「自分の売上を増やしたい」と思っていることでしょう。しかし、売上を増やす方法は、基本的には以下の4つの方法しかありません。

1) 底上げ

全体的な底上げによって売上を増やす

(例) a製品～b製品まで、それぞれ売上を増やす

2) 特定伸長

特定の何かを伸長させることによって売上を増やす

(例) 製品bを特に伸ばす

3) 追加

新しい何かを追加することによって売上を増やす

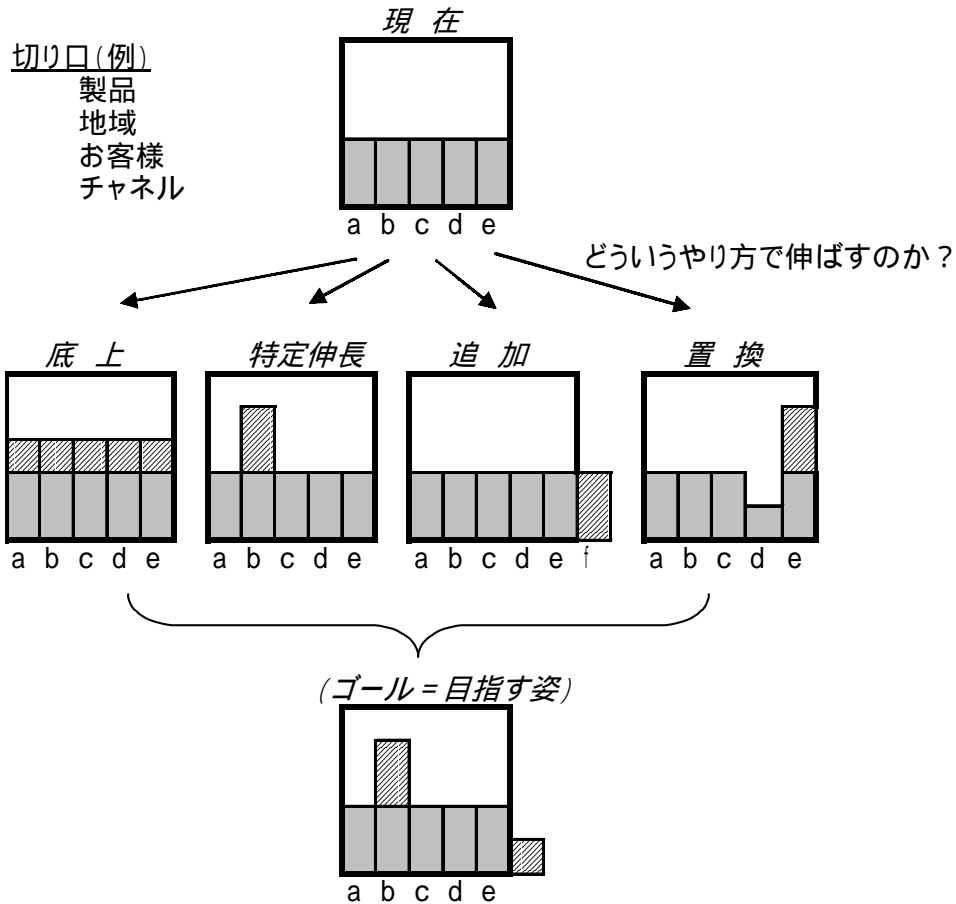
(例) これまで実績がなかったf製品を販売する

4) 置換

何かを犠牲にしても、別のところでそれ以上の売上を増やす

(例) 単価が低いd製品の代わりに、単価が高いe製品を拡販する

同じ台数が売れても、売上は増える



切り口としては、市場（業種）でも、地域でも、製品でも、販売店でも構いません。

今の状況と今後の可能性を考えたときに、将来「何を、どれだけ伸ばすのか（伸ばしたいのか）」というゴールをまず決めること。

それが、やるべきテーマを決めるための第一歩です。

ステップ2：ゴールに到達できるようなテーマを考える

いやー、イチロー選手って本当にすごいですよね。

日本では、7年連続で首位打者でしたが、メジャーリーグに行っても、やっぱり首位打者。

「狙ってできる／できたことが再現できる」という、典型的な実力者です。

なぜ、あそこまで実力がついたのか？

確かに、生まれつき素質があることは間違いありませんが、決してそれだけではない。

私もイチロー選手については、新聞や雑誌でいろいろ読みましたが、やはり、「PLAN - DO - SEE」がポイントだと思いました。

イチロー選手は、3年くらい前にメジャーリーガーになることを決心したそうです。

それから実際に渡米するまでにどんなことをしたのか？

ここからは、記事を基にした私の想像ですが、多分以下のようなようだったと思います。

現段階での自分の実力を評価し、渡米までのゴールを設定した

その結果は、以下の通り（私の想像ですが...）。

打撃力に関しては、日本では一流レベルだが、メジャーでは???。

特にパワー不足をどのように解消するかがカギ。

守備力に関しては、現状でOK。メジャーでも十分通用する。

走力については、メジャーでも一流レベル。更にレベルアップして、最大の武器にしたい。

体力については、最も弱いところ。肉体改造をして、メジャーの過酷なスケジュールに耐えられるようになる。

ゴールに到達するための、具体的なテーマを設定して実行した

（これは、実際に新聞や雑誌書かれていたことです）

まず、打撃については、フォームを変更。

メジャーの投手の速くて、重い球を打ち返せるように、従来の「振り子打法（足をぶらぶらさせてタイミングをとる打ち方）」から、しっかり地面に足をつけて打つようにしました。

さらに、「足」という最大の武器を生かすために、徹底した「ゴロ打ち」の練習。

狙ってポテポテのゴロを打てるようにしました。

走力については、短距離走の日本記録保持者である伊藤選手に師事。

それまでの、腿を高くあげるフォームから、足を低く前に出すフォーム（ライオン走り）に変更。

「ライオン走り」は、走る速度は変わりませんが、疲労の蓄積がなく、体調によって「速く走れない」ことはなくなります。

体力については、食事と筋力トレーニングによるボディビルド。

デビューしたころのイチローは、プロ野球選手とは思えない細い身体でしたが、今では、筋肉質のガッチリしたボディです。

イチロー選手は、こうしたこと（本当はもっといろいろあるのでしょうか...）を、計画的に実行してきたのです。

打撃フォームの改造なんて、選手にとっては、すごくリスクのあることですが、日本にいる間に試行錯誤を繰り返しながら、身につけたのです。

もし、こうした努力や工夫をしないで、渡米していたらどうなったのか？

「そこそこ」の活躍はしたかも知れませんが、首位打者になるなんてことは、絶対無かったでしょう。

「イチローは内野安打ばかり」なんて批判する人もいますが、彼は、「狙って」内野安打を打っているのです。

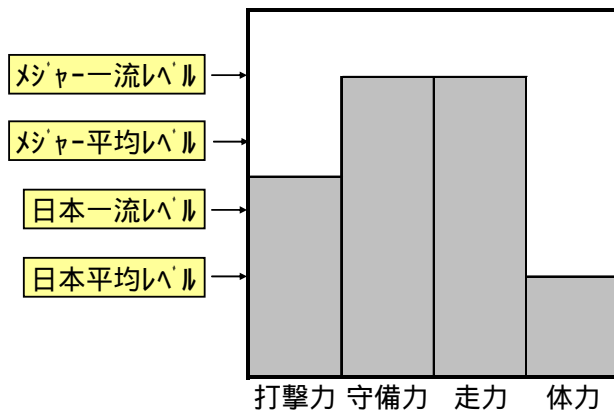
適切なテーマ設定をするためには、まずは「ゴールを決めること」。

そして、その次のステップは、「ゴールに到達できるようなテーマをしっかりと考えること」。

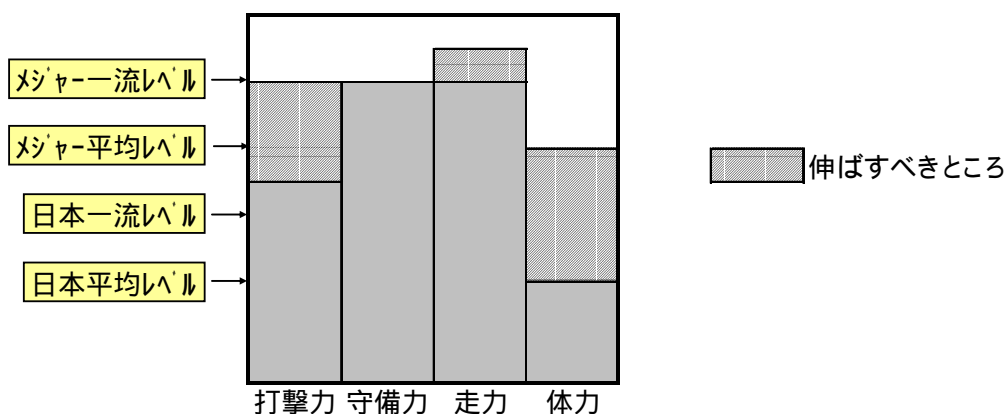
イチロー選手のやり方は、まさに私達の仕事にも通じるものです。

< イチロー選手のメジャーへの道 >

「メジャーに行きたい!」と思ったときの實力 ...今はどうなの?



「メジャーに行くまで」のゴール(目指すべき姿) ...どうなりたいの?



テーマ設定と施策の実施 ...何をするの?

< 打撃力 >

テーマ:速くて重い球に対応する

実施策:打撃フォームの変更

テーマ:打撃に「足」を生かす(=内野安打を狙う)

実施策:ゴロ打ちの特訓

< 走力 >

テーマ:疲労を蓄積せずに、コンスタントに最速で走れるようにする

実施策:走り方の変更(日本のトップランナーに師事)

< 体力 >

テーマ:メジャーの過酷なスケジュールに耐えられるようにする

実施策:食事と筋肉トレーニングによるボディビルド

ステップ3 ゴールまでの期限を決める

突然ですが、今、皆さんが東京にいるとします。

もし、「福岡に行きたい」と思ったら、どういう交通手段を選択しますか？

1ヵ月くらいの十分な時間があれば、自転車やヒッチハイクだって可能です。

しかし、「明日まで」ということだったら、車もキツイので、電車が飛行機を選択するでしょう。

テーマを適切に設定するための3番目のポイントは、「ゴールまでの期限を決める」ことです。

ゴールに到達するための手段はいろいろありますが、期限を決めることによって必然的に手段が絞られてくるのです。

例えば、「新規市場を開拓し、年間5000万円程度の売上を獲得したい」というゴールを設定するとします。

もし、現状では、ほとんど市場が見えていない状態でしたら、通常、次のようなステップをとることでしょう。

市場調査/分析 ターゲットと攻略手段の決定 ターゲットに対するアプローチとPR 実績づくり
実績の拡大

もし、ゴールの期限が「2年」だとしたら、せいぜい市場調査/分析をしている期間は3ヵ月程度でしょう。

その期間の中で、ある程度の「見切り」をつけて、後は動きながら分析を深化・検証して行くしかありません。

市場調査/分析に半年や1年もかかっていたら、2年間でのゴールへの到達は非常に困難になってしまいます。

私もこれまで、いろいろな会社の方（特に経営幹部）と話をしてきましたが、「目指すべき姿」については、概ね明確になっていても、そこに到達するための期限がハッキリしていないケースが非常に多いです。

「いつまでに」が無いから、どれだけのスピードを出さなければならないのかが自覚できない。

だから、いつまで経っても改革が進まない。

皆さんの会社はいかがでしょう？

< 次回に続く >