



イノベーションが起こる組織作りのために エグゼクティブがすべき事

(株)フォーサイト代表取締役社長 東田 一人様

紹介者 牛島 聡会員

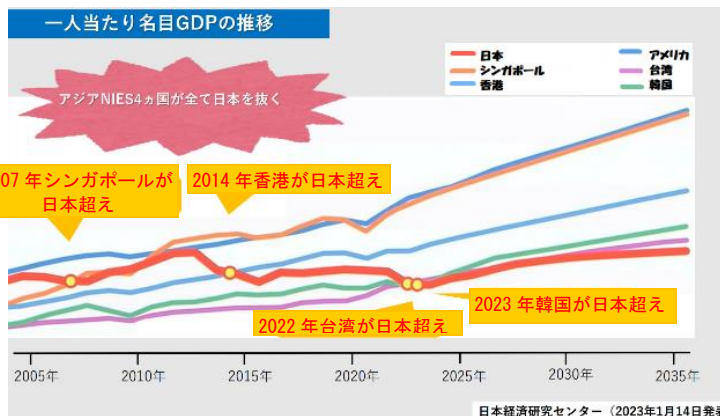
私は、企業経営者のエグゼクティブコーチを生業としております。世界的コーチング資格の最高位である「MCC（国際コーチ連盟マスター認定コーチ）」と国内キャリアカウンセリング資格の最高位「1級技能士」の資格の2つを持っていますが、日本では私一人だけです。

コーチ (COACH)

コーチはアドバイス・指導を行うコーチではなく、コーチングのコーチは、アイデア・気づきを引き出す手伝いをします。有名な話で例えますと、タイガーウッズの元コーチのブッチ・ハーモンはスウィングの指導をするのではなく、今はどう打ちたかったのか、それに対してどうすれば良いと思うのかと問いかけます。これは単純な話ではありますが、高度な経営の話になった時に、複雑に絡み合っている情報を紐解く作業をお手伝いします。

グローバルニッチトップ企業

日本の一人当たりのGDPは30年間変わっておりません。シンガポール、韓国、台湾に追い抜かれています。



その様な中、注目されている会社があります。グローバルニッチトップ企業です。何かというと、他の企業が手を出そうとしない隙間の市場で、オンリーワンの技術やサービスにより高い世界シェアを持つ企業です。日本経済の再浮上を後押しする原動力と期待されています。日本全産業の5年後の成長率の見通しが1.012倍に対して、グローバルニッチトップ企業113社の成長率の見通しは2.21倍です。研究開発拠点97.3%は国内です。例えば、日機装株式会社は飛行機部品で逆噴射させる際に必要な部品を世界発の炭素繊維強化プラスチック製で作り、航空機の軽量化が実現しまし

た。8割が手作業で、高度な技術が必要です。世界シェア95%です。もともとは人工腎臓装置（人工透析）の開発の会社でした。航空機メーカーからの「金属部品を軽くできなかな？」という何気ない一言から、担当者がポジティブに受け止め開発に至り、世界初の開発に成功し、2011年、約50億円の売上が、2019年には約180億円になりました。また、レーザーテック株式会社は100%の世界シェアです。半導体製造工程の検査装置を開発で、半導体の原版の凹凸や異物などの欠陥を見つける装置です。例えて言いますと、山手線内から1円玉を見つけるのと同じくらいの精度が必要です。この会社は医療用テレビカメラを製造していた会社です。また、NITTOKU株式会社は、コイルを巻く機械やオーダーメイドの製造ラインでは世界シェア40%です。

このようにトップシェアになるような商品の開発するきっかけの94.6%が大手企業からの相談案件でした。それに対しポジティブに柔軟な発想をもって捉えられるかどうか重要です。

そこで私がお話できることは、気楽に相談されるような存在。アイデンティティ、佇まい、オーラが出ているか。そして、イノベーションが起こる社風、発想力などは私の専門分野です。

人間の脳の中にある自分でもコントロールできない領域から湧き上がってくる発想、アイデアを引き出すのがコーチングです。

イノベーションを妨げる三毒

- ① 三禁句 「できない、意味ない、関係ない」
- ② ガラスの箱 これは時間がないので次回にお話しします。
- ③ 水風呂

人間は思考の枠を与えられると安心します。そして、知らず知らずのうちに自分の頭の中に思考の枠を作っています。なぜか…効率がいいからです。我々の経験値で問題のない所を勘所で探します。

「イノベーションを起こすのは、若者、バカ者、よそ者」という言葉があります。この三者は我々がもっている常識の枠に囚われることなく、柔軟な発想を持っているからです。

イノベーションの鍵は「思考の枠」の脱却にあり、より柔軟な発想が必要です。