

2023年11月1日

Value Management Innovation

株式会社ブイ・エム・アイ総研

「活・人・経・営[®]」コラム第101回

＜半歩先を歩む経営＞

ITの高度化と活用方法が迅速に進展している今日、新商品や新サービスの成功情報も瞬時に世界中に伝わるようになりました。この情報をタイムリーに生かせば、自社開発の大きなヒントやチャンスを獲得できますが、自社で開発したモノやコトが競合他社にすぐ追いつかれるリスクも伴っています。

このような時代、持続的に繁栄している多くの企業はこの変化する未来を常に予測し、現在の一步か二歩先の経営を模索しつつも、実行面では半歩先位の経営を着実に推進して競争力を生み出しているところに共通点があります。半歩先とは時代の変化に立ち遅れて赤字経営に陥る前に、今起きている未来の兆しを吟味し、近未来を日常の経営に取り込んでいくスタンスです。

経営力は実行力と定義した場合、半歩先を歩む経営の王道は、持続的イノベーション（日々の改善活動など）により、経営体質の継続的向上を図りつつも、非連続のイノベーション（創造的破壊による革新）を創出し、変化する時代に負けないモノやコトを生み出す実行力とも捉えられます。

ケインズの「一般理論」に並ぶ名著とも評されているシュンペーター（1883-1950）の「経済発展の理論」によると、イノベーションを新結合と表現しています。知識、モノ、技術、人、組織、サービスなどが今までとは異なる新たな組み合わせにより革新的市場価値を生むとしています。何を新結合して革新的顧客価値を生み出すのか？行動力を支える共有すべきビジョンや結束力の強い組織づくりをどうするのか？「その時どうする？」の視点が欠かせません。

＜イノベーションの中核的理論＞

難しい問題を解決するからこそ、企業は価値を生み出せる。明日を見据えている企業は、明日生まれる難問の解決に積極的に乗り出す。というのも、明日の難問の解決こそが、明日の利益の源泉だからだ。これらの企業の姿勢は偶然にも、アイスホッケーの伝説のプレイヤー、ウェイン・グレッキーのアドバイスそのままだ。グレッキーは、なぜ偉大なプレイヤーになれたのかという質問に対して、こう答えていた。「私はいつも、パックがあるところではなく、パックが飛んでいく先のポイントを目指してスケートするように心がけている」

— 出典：「明日は誰のものか」クレイトン・M・クリステンセン、

スコット・D・アンソニー、エリック・A・ロス共著 宮本喜一訳 —