

「答えのない世界」における「夢とビジョン」のつくり方・実現のし方



EQ パートナース株式会社 代表取締役社長
立教大学大学院ビジネスデザイン研究科（ビジネススクール）客員教授
安部 哲也（あべ てつや）

中央大学法学部法律学科卒業。経営管理学修士（BOND 大学大学院）。パナソニック（当時 松下電器産業）入社、システムエンジニア、国内外営業・企画、海外（香港）駐在員などを経験。2002 年 EQ パートナース株式会社を設立し、同社代表取締役社長。主な著書に『ワールドクラスリーダーシップ』（同友館、2009 年）、『新版 課長の心得』（総合法令出版、2022 年）、『世界標準のリーダーシップ』（総合法令出版、2022 年）など多数。専門分野はリーダーシップ育成、グローバル人材育成、起業家育成、ソーシャルビジネスなど。

EQ パートナース ホームページ：<https://eqpartners.com/>

立教大学大学院ビジネススクール ホームページ：<https://business-school.rikkyo.ac.jp/index.html>

E-mail：abe@eqpartners.com

はじめに

—答えのない世界だからこそ、夢やビジョンが重要に—

21 世紀になり、「答えのない世界」に入ってきているといわれています。

かつては、例えばソニーが新しい携帯電話を出すと、それに追従してパナソニック、日立、東芝、三菱電機などが似たような携帯電話を開発・発売し、市場を分け合っていました。

ところが、21 世紀に入ると、デジタル化、データ化、多様化、グローバル化、社会問題などが加速し、スマートフォンにおいて、各社が似たようなものを発売し市場を分け合うという構造ではなく、アップルやサムスンなど優れた機能やコンセプト、ビジネスモデルを持つ少数の企業が勝ち組となり、多くの企業は負け組となってしまいうようになりました。

トヨタ自動車では、過去の自動車づくりのノウハウを次の車種に生かすことができていました。しかしながら、CASE（コネクト、自動化、シェアリング、電動化）の時代には、過去の自動車づ

くりのノウハウや経験を生かすことができず、まったく新しい発想が求められるようになってきました。

個人のキャリアパスにおいても、例えば、学校を卒業し、企業に入社し、20 歳代で主任になり、30～40 歳代で課長になり、40～50 歳代で部長になり、60 歳代でリタイアし余生を過ごすといった、ある程度似たような答えが存在していました。

ところが、ロンドンビジネススクール教授のリンダ・グラットン氏が言うように「人生 100 年時代」になると、「学習—労働—リタイア」という単純な 3 ステージの人生ではなく、「常に学び続け、いくつかの仕事や副業なども経験し、人によっては独立・起業する、余暇を過ごす。そのことを再度、繰り返す」などマルチステージのキャリア形成が求められる時代となってきました。

このように、かつて時代は社会の変化が緩やかで「他者の答え」「過去の答え」に従えば、企業も個人もある程度成功ができる時代でした。

ところが、現在は「他者の答え」や「過去の答え」が通用しなくなり、自分自身のアンテナを高くし、

さまざまな情報を集めながら、自分自身の軸を持ちながら、自分自身の頭で考え、未来の夢やビジョンをつくり出していかなければならなくなってきました。

1. 夢・ビジョンの具体例

—原体験や思いから湧き出るもの—

では、どのように夢やビジョンをつくっていけばよいのでしょうか？ 下記のようなビジョンの例があります。

- 「日本をアメリカのように豊かな社会にする。そのために 30 年後、100 店舗、売り上げ 1,000 億円を実現する」(ニトリ 創業者・会長 似鳥昭雄氏)
- 「“3つのゼロの世界——貧困0・失業0・CO₂排出0”をつくる」(グラミン銀行 創設者・ノーベル平和賞受賞者 ムハマド・ユヌス氏)
- 「九州に世界一の寝台列車を走らせる」「九州に世界一の街をつくる」(JR九州 会長 唐池恒二氏)
- 「新たな価値を生み出す世界的なマーケットプレイスを創る」(メルカリ 代表 山田進太郎氏)
- 「“一緒に働けて良かった”と思ってもらいたい」(ビジネスパーソン A氏)
- 「何か自分の足跡を後輩たちに残していきたい」(ビジネスパーソン B氏) など。

このような夢やビジョンをつくり出した人たち

の共通点は、自分自身の原体験や自分の内面から湧き出た強い思いです。例えば、ニトリ 似鳥氏のビジョンは、当時の米国の豊かさと日本との格差にショックを受けたことによるもの。メリカリ 山田氏のビジョンも、未来を実現したいという心の中から湧き出たものです。

2. 夢やビジョンの考え方・つくり方

—具体的にどのようにつくっていけばよいのか?—

次に、夢やビジョンをつくり、実現するための、具体的な手法をご提案します。

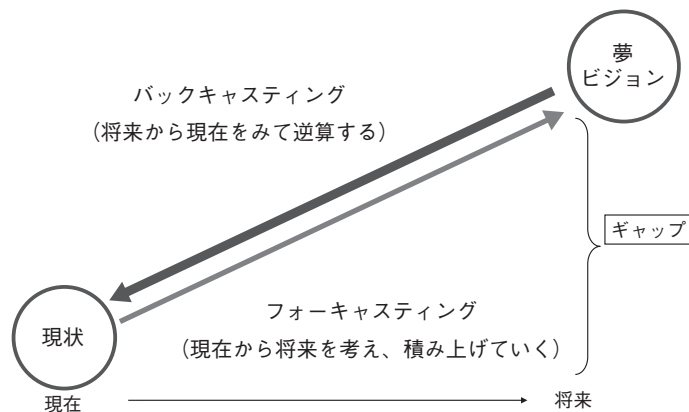
1) 大胆な視座と長期的な時間軸で発想し、ワクワクする、魅力的なビジョンをつくる

なぜそのビジョンを実現したいのか (Why) も重要です。例) 2030年、2040年には心からこうありたいという姿を想像し、なぜそのビジョンを実現したいのかを考えます。

2) 夢・ビジョンから、バックキャストिंगする

例えば、2030/40年のビジョン・ゴールを決め、そこからバックキャスト (逆算) し、細分化して、具体的な行動計画 (時間・内容) を決めることです (図表 1)。

図表 1 フォーキャストिंगとバックキャストिंग



出所：EQパートナーズ株式会社

3) 夢・ビジョンは自分の中だけにとどめず、外に発信し続ける

「私は、〇〇になりたい」「〇〇を実現したい」ということを他者に言い続けることには、2つのメリットがあります。①自分の信念や思いを確認、強くすることができる点、②他者に伝えることで他者からの協力が得られる点です。

例えば、筆者は起業した際、「自分の本を出版したい」という夢があり、それをいろいろな人に発信していました。あるとき、「出版社が〇〇関連の本が書ける人を探している」という紹介をいただき、最初の本の出版につながることができました。

4) 支援者を持つ（誰かに背中を押してもらおう）

メンター（相談相手）やコーチ、サポーター（支援者）を持つこともお勧めです。躊躇した際にメンターやコーチ、サポーターに背中を押してもらったり、客観的なフィードバックやアドバイスを得たりすることも効果的です。多くの経営者やリーダーは、メンターやコーチ、サポーターを持ち、協力を得ています。決して、独力ですべてを実現しようと思わず、謙虚に人に相談やお願いごとをしています。筆者も起業してすぐのころ、大きな仕事への挑戦を戸惑っていた際、コーチに「思い切ってやってみましょう」と背中を押してもらったり、今でもメンター的な人に相談したり、サポ-

ーターに支援してもらっています。

5) ロールモデルを持つ

なりたいロールモデル像を持ち、そのロールモデルの考え方や行動パターンを見習うことです。ロールモデルを持つことにより、自分のゴールをイメージできたり、そこに向かい成長したりすることができます。ロールモデルは、一人ではなく複数名持つこともお勧めします。

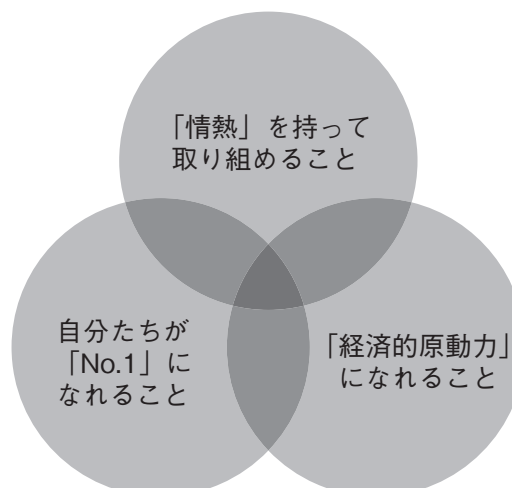
6) フィックスド（固定型）マインドセットではなく、グロース（成長型）マインドセットを持つ

失敗を避けようとするマインドセットではなく、挑戦し、成功でも失敗でもその結果から学び、前進するマインドセットを持つことです。変化の激しい現在、失敗なく完璧に行くことは難しく、挑戦しその成功や失敗から学んでいくことです。

7) 夢・ビジョンは、①情熱 × ②強み × ③経済的原動力 が重なるところを目指す

『ビジョナリー・カンパニー 2』（ジム・コリンズ著）では、「ビジョナリー・カンパニーとなるためには、①情熱が持てること、② No.1 になれること（強みが発揮できること）、③経済的原動力になれること の3つが重なるようにすること」と述べられています（図表 2）。元スターバックスジャ

図表 2 ビジョンの構成要素



出所：『ビジョナリー・カンパニー 2』（ジム・コリンズ著）を一部変更

