

# Raymac press

レイマックプレス

2018年12月号 Vol.124

## ・グレーゾーンにこそ面白いことがある

株式会社スピード  
代表取締役  
岩木勇一郎

自分の進むべき道を決めあぐねていたとき、たまたま知った「コンピュータグラフィック(CG)」に興味を持ち、銀行から借金をして学校に通い始めた岩木さん。その世界にのめり込み、結果を出すことで道を切り開いてきた。暗黒時代を過ごした自分の経験を振り返り、何より「考え続けること」が重要だと説く。さらに失敗を重ねることで人間に幅ができ、グレーゾーンに潜む「革新性」を見つけられるのだ、とも。地元瀬戸市を拠点に全国で活躍するスピードの代表、岩木勇一郎さんの生の声を聞いた。(インタビュー＝豊田礼人)

—今どんなお仕事をされているのか、簡単にお伺いしてもいいですか？

主に、エンターテインメント業界向けの3DCGを制作しています。具体的には映画、ゲーム、コンサートの映像制作や、舞台演出などですね。それと最近はVRの案件も増えてきています。創業前から小学生を対象とした教育事業も行っていて、今年から新たに大学生や専門学校生、高校生向けの講義を行っています。さらに、近年はリハビリ関連の医療現場にもCGのコンテンツを提供しています。

—先日、岩木さんの講演を聞かせて頂いて、起業の経緯や仕事への取り組み方にとっても引き付けられました。そのあたりを今回はじっくりお聞きしたいと思います。その前に、このインタビューでは起業家の小さい頃のことから聞くのが恒例になっています。岩木さんは瀬戸市(愛知県)のご出身ですか？

生まれも育ちも瀬戸です。小学校の時はトランペットを吹いていて、中学校の時は3年間野球部の補欠でした。思春期

だったのでなんとなく運動部に入部したのですが、運動は全く向いていませんでしたね。小学校の時は背が小さかったから「かわいい」とか「面白い」キャラでなんとかやっていけたのですが、中学に入ると勉強ができる子や運動神経のいい子がモテますよね。僕はどれにも当てはまらないので、第一次暗黒期を過ごしました(笑)。小学校の時から音楽が好きでトランペットをやっていたのですが、歌うことや絵を描くことも好きでした。だから当時は漫画家になりたいと思っていましたね。

—第一次暗黒期(笑)。興味深いですね。つまり、運動部に入ってみたものの、ちょっと違うな、と。

そうですね。やはり、向いていないものは向いていないと実感しました。補欠なのに試合も全部参加して、背番号をもらったこともない僕がみんなと一緒にアップするのですが、アップした後は土手の上に行って、そこから応援していました(笑)。ベンチにも入れないぐらいの補欠だったので、「なんで俺、アップしているんだろうな？」と思ったりもしました。

—ふふふ(笑)。でもちょっと泣けますね(笑)。

(笑)。土手の上から試合を見ていると、監督、試合に

### 今月の内容

- 経営者インタビュー  
株式会社スピード 代表取締役 岩木勇一郎さん
- 経営コラム 続けることは大事だが、老舗が倒産している事実を見よ。
- 書籍解説 『Ai vs. 教科書が読めない子どもたち』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

出ている人、ベンチにいる補欠の人、敵チームの全てが見えます。つまり、全てを俯瞰（ふかん）できるので、「敵チームの監督はこういう性格だろうな」とか「あのピッチャーはこの後打たれるんじゃないかな」と妄想ばかりしていたんです。俯瞰する力は今の仕事にすごく役立っているんで、結果的にはやってよかったと思います。もし普通に野球が得意だったら「なんでこんなに簡単なことができないの？」と思ってたかもしれない。でも僕は努力してもできなかったから「じゃあどうするのか？」というのを考えるチャンスにもなりました。

#### -高校の時は何をされてましたか？

高校ではバンド活動に明け暮れていました。プロになるという意気込みで活動をしていましたが、当時の仲間が少しずつ有名になっていくので、自分も一緒にやっていくのであれば腹をくくらなければいけないという流れになっていきました。それが高校3年生の時です。一方で、僕の周りの大人たちは毎朝起きて仕事に行き、休みの日は趣味に時間を費やすという人たちがばかりだったので、意気込んでいた割に、自分も普通の大人になるような気がしていました。バンドで歌っている時も、ステージの片隅からもう一人の自分が見ていて「お前、華がないな」「お前ちょっと違うな」と囁くんですよ。周りで有名になり始めた人たちはすごく華があったから、自分にはちょっと難しいかなと思いつつ始め、バンドをやめました。音楽をやめてからが、第二次暗黒期。バンドをやめたものの、昔の仲間たちは伸びていったり、音楽雑誌に載っていたりしたんです。そうすると好きな音楽雑誌も買わなくなって、音楽に触れるのも嫌になりました。次にやりたいこともなく、音楽を中途半端にやめてしまったことを消化できず、20代前半まで悶々としていましたね。周りは就職してお給料をもらって、ちょっといい服や車を買って楽しそうだったので、自分もそれに合わせていたのですが、実際は「何が楽しいのかな？」と思っていました。

#### -高校を卒業してからはすぐに就職したのですか？

そうですね。実家が土木系の仕事をしていたので、いずれは家業を継ごうと思って、土木系の学校へ入学し、会社に就職しました。幼稚園の時からそうなのですが、行くのが嫌だというよりは違和感があるという感じです。朝泣きながらバスに乗っても、到着する頃には泣き止んでちゃんと行きます。仕事にも真面目に行くのですが、なぜ自分が疑問や違和感を抱いているのかがわからず、突破口が見出せない状況でした。悶々とする中、20代半ばで交通事故にあったんです。1年がかりでリハビリをしたのですが、その時に一歩間違ったら死んでいたなと思い、ふと「自分は普通の大人になれないんだ」と感じました。そんな時、たま

たま立ち読みした雑誌で、「このパソコンがあれば音楽と映像の両方が作れる」という記事を見つけました。僕はもともと音楽や映像、漫画が好きだったので「あれ？もしかしてそれが仕事になるのかな？」と思って、貯金を全て注ぎ込んでパソコンを買い、独学でCGを作り始めました。翌年には銀行にお金を借りて、CGの専門学校に入り直しました。

#### -親や知り合いからではなく、銀行に借りに行くところがすでに起業家っぽいですね(笑)。

当時は「CGって何ですか？」という時代でしたから、銀行には見向きもされませんでしたよ(笑)。だから「CG業界の未来と私の将来」という企画書を作ってプレゼンをして、ようやくお金を借りることができました。専門学校に入った時はすでに20代半ばでしたし、借金もあったので、早く一人前になるためにCGプロダクションでバイトをしました。さらにパソコン販売のバイトも掛け持ちしていたのですが、その時は常に売り上げがトップでした。高校生の時から工事現場やお蕎麦屋さんと色々なバイトを掛け持ちしていたのですが、どこに行っても「動きが早い」「先読みしている」などと言われていましたね。

#### -バイト先でも評価が高かったのですね。

パソコン店は全国チェーンだったので、レジの横に15分ごとの売り上げランキングが出るんです。僕はバイトだから社員番号がないのに売り上げがトップなので「誰だ、この人？」ってなって(笑)。最終的には、バイトなのに社員教育までしていました。その時に僕が伝えていたのは、勝負は土日の朝一と午後一だということです。まず、土日の朝一に来るお客さんはビジネスではなく個人の方です。パソコンは金額が高いので他店もまわって、お昼ご飯を食べながらよく考えて、午後一に戻ってきて買う。お客さんとは軽く話をして「他のお店を回って、もしよろしければもう一回帰ってきてください」などと言って、引き止めずに送り出すんです。そうすると絶対に午後一で帰ってきます。だから「午後一は絶対に昼休みで抜けるな」という話をしました。あとは、使い方を提案してどんどん想像を膨らま



せてあげるということですね。たまたま足が速かったというのと似ていて、僕の場合はたまたま「社会人」が向いていたようです。

**-面白いですね。「どうすれば売れるか？」が全てわかっていただけですよね？**

その時は、わかっていたというよりも自然にやって結果が出ていたという感じです。僕は学校生活に向いていなかったもので、みんなで元気にとか、応援団をやるとか言われると、かなりテンションが下がっていました(笑)。でも、僕みたいな子もたくさんいると思うので、学校以外の物差しもあるのだということを教えてあげたいです。今は評価されていなくても、社会のどこかの場所ではすごく評価されるかもしれないということを伝えたいですね。

**-すごく重要なお話ですね。ところで、CGの仕事を作り始めて、自分がすべき仕事を見つけた、という感じだったんですか？**

そうですね。会社の打ち上げに初めて参加した時、大の大人が演出論について熱く語っていました。お前の絵が上手いか、俺の絵が上手いかみたいな話で本気で喧嘩しているのを見て、「なんて建設的で面白い世界なんだ！」と思いましたね。それまでは、自分が目指したい大人が見当たらなかったのに、この世界に入ったらくさんいたんです。会社では新卒で入った子と年齢差があるので、同じ速度で成長していたら勝てません。とにかく最低でも3倍速で走ろうと思って会社に寝泊まりしていました。夜中に資料をコピーしながら、ゴミ箱に捨てられた企画書を拾って「企画書はこうやって書くんだ」と学びました。その甲斐あって、撮影現場でもクライアントに「君はもう5、6年やっているの？」と言われることもありましたね。入社半年で企画書が通って、1年目から結果を出していこうと頑張りました。

**-1年目ですでに同期を引き離れたわけですね。**

その会社では、今スピードで役員をやってくれている人間に出会いました。彼は小さい頃から映画監督になりたくて芸大に入り、今実際に監督をやっているという、業界のサラブレッドです。僕は野球に例えると変化球。暴投もありながらようやくここにたどり着いたので、その話を聞いた時にはかなり衝撃を受けましたね。彼と仕事で現場を回っている時は、自然と僕が交渉していて、彼がクリエイティブを担当していたんです。ある時彼に「俺は作る方に邁進するけど、お前は何かないところから仕事を作るプロデューサーの方がいいんじゃない？」と言われたことをきっかけに、30歳ぐらいからはプロデューサー業にシフトしていきました。30代半ばぐらいまでは自分で作るのを封印し、その後はまたプレイングマネージャーとして作ること



を解禁していきました。僕は昔から逆をつくのが好きで、若いころはスーツにネクタイ、ビジネス風の髪型で制作現場に現れるようなクリエイターだったのですが、徐々に管理側に回って行く中でスーツ姿が普通になってくるんです。そうなったら逆に「浮くスタイル」にしようと思い、60人、70人規模の委員会や宣伝会議にあえてカジュアルな服装と髪型で現れて「あいつ何者だ？」と思わせていました。

**-それが作戦ということですか？**

あえて自分を崖っぷちに追い込んでいるんです。だいたい会議って最後に「何かご意見ありませんか？」となりますよね。そこでみんなは黙っていますが、僕は手を挙げて突拍子もない意見をぶつけます。「最後になんで面白くないことを言っているんだ」という空気になる時が大半なので内心ヒヤヒヤなのですが、もう一人の自分が「そこでやらないとお前の存在意義はないぞ！」と言っているんです。ハズしてもへこたれずに何度もやることで、自分が埋もれないように心がけています。再び自分でCGを作るようになったのも、「管理側にまわるならモノを作るな」と言っていた自分の言葉をくつがえす行動でした。もう一度作り手側に回ったことで、管理側としてはコストカットを意識しますが、作り手としては「いいものを作っているだけだな」と葛藤することに気づいたので、結果的には両者の立場を自分の中で循環させることができてよかったですね。

**-それで自分で会社起こすぞというタイミングが来るわけですね。**

専門学校を卒業してからは東京の会社で働いていたのですが、10年前に愛知県のデジタルコンテンツ会議に出席する機会がありました。この地域にはデジタルコンテンツやソフトウェア関連の優秀な大学や専門学校があるのですが、学生を雇用できる企業は多くありません。学生の受け皿になる企業がほしいという議論になりつつも、そういう企業を起こそうという人は現れませんでした。僕はたまたま出身地でもありますし、そのタイミングでふと地元のことを意識し始めたんですね。当時の県の職員の方がすごく積極的で、県庁の食堂で地図を広げて「愛知県で会社をやると

したらどこがいいですかね？」と聞かれ、愛知県はモノづくりが盛んで、瀬戸にも陶器の人形を作る技術があるということに、改めて気付きました。僕はパソコンでCGを作る仕事ですが、学校ではまず粘土造形から勉強しますし、パソコンを触る以前にまずはアナログで造形することが大事なんです。瀬戸にはその技術があるなと思い「瀬戸市も面白いんじゃないですかね」と言ったら、その方が翌日に瀬戸市に話を持っていき、瀬戸市からも快諾されました。僕自体は「起業する」と言っていたわけではなく、だんだん周りがそういう雰囲気になって自分がやることになったという感じです。僕は教育から始めたいという話をし、2011年に瀬戸市で教育プログラムを始めました。僕らの仕事は対外的にはわかりづらいので、普通のビルではなく地域に密着した商店街で会社をやりたいと申し出たところ、瀬戸市が場所を探してくれました。今は原型師さんによる粘土造形講習やCG塾をやっています。翌年に起業し、5年間はほぼPRもせずに自分のつながりだけで実績を作り、6年目以降から仕掛けていきました。

#### -起業してからはすぐに軌道に乗りましたか？

そうですね、結果は出しています。先ほど言った通り、僕は野球選手にはなれません。でも、会社を作るとなったら結果を出さないと面白くないですよね。今まで関わってくれた県の職員や瀬戸市の職員、取引先の人やスタッフに「会社伸びていますね」って言ってもらわないと関係性が持続しない。自分が彼らに与えられるものは結果を出すことだけなんです。他の起業家たちはすごく勉強していると思うのですが、僕の場合、起業してから慌てて市役所に税理士さんを紹介してもらったぐらいです。商工会議所にも細かく数字を見てもらっています。「餅は餅屋」と言うように、専門家に任せられるところは任せていますね。

#### -中学生の時に土手の上から野球の試合を観て俯瞰していたところから、全て繋がっていますよね。お話を聞いて、岩木さんには色々なことが見えているんだなと感じました。

裏を返すとすごく不幸な話なんです。例えば小学校の時に、お祭りへ行くと、周りは大はしゃぎだったのに、僕はお祭りが終わった後のことを考えてしまって純粋に楽しめない。家では『トムとジェリー』を観ながら「死んだら地獄に行くけどどうしよう」と思ってシクシク泣いていたりもしました(笑)。だから、僕は最悪のことをリスクとして最初に考えてしまうんですよね。でも、内向的なままだと人生がダメになるっていうのはわかっていますし、小さい時から周りに対するサービス精神で自分を保っています。エンターテインメントは究極のサービス業で、人を楽しませるものを提供している側だと思っています。その力はリハビリ医療にも転用できると思います。実際に事故に遭ってリ

ハビリを経験した身なので、今日まで歩けていたのに何かの拍子で急に歩けなくなり、それを再び歩けるようにする作業がどれほど辛いかを経験しました。だんだんゴルフが上達するのはワケが違いますし、100%戻らない可能性もあると思うと、モチベーションを維持できないんです。でも、デジタルコンテンツを使って楽しく遊んでいたら元気になっていたということができればいいですよね。

#### -いろいろと経験する中で、自分と向き合って、色々なことを考えていたんですね。

そうですね。先日、愛知県の事業で若い子たちにメッセージを送るという企画があって、メッセージ集にコメントを寄せました。僕は「考え続けること」とだけ書いたんです。考え続けてさえいれば何とかかなと思っています。今のこの時代において言えば、もはや全員がある種のリーダーシップ感を持って、その目線でものを考えていかないと、立ち行かなくなってしまうと思います。「なんで月曜日から金曜日まで働いているのかな？」ぐらいのところから疑問に思ってもらいたい。ただ単純に働けば、普通に給料をもらえて幸せになれるという時代ではないんです。「毎日この部品作っているけど、もしかしたらこの部品って違う業界で使えるんじゃないかな？」などと想像する力が必要で、時に大恥をかきますけど、「余計なことを言ってなんぼ」という時代になっている気がします。

#### -大恥をかいても、また挑戦するということですね。

少しでも前に進んでいたら突拍子もないところに出られたりもしますから。直接アクションを起こす人は、傷がリアルに残っているからこそ強い。実体験として身につけている強さは、何者にも変えられないと思います。今の時代、レストランでも映画でもロコミがあるからハズレを引きにくいんです。僕らの時代は情報が少ないから、最悪につまらない映画を観に行って、お金ももたないから2時間苦行のように見続けるということもありました。でもそういうことが雑味になってくると思うんです。今はみんながすごく細い道を歩いて、道の両脇にあるグレーゾーンがない。それでは想像力や考える力が低下しますよね。僕はグレーゾーンにこそ面白いことがあると思いますし、グレーゾーンについて考えることが新たなイノベーションにつながると思っています。

#### -今日は、貴重なお話をありがとうございました！🍷

##### 【プロフィール】

岩木勇一郎 いわきゆういちろう 愛知県瀬戸市生まれ  
株式会社スピード 代表取締役  
愛知県瀬戸市朝日町28-2  
<http://speedinc-jp.com/>

# 続けることは大事だが、老舗が倒産している事実も見よ。



豊田礼人(とよたあやと)  
レイマック・コンサルティング代表  
「クライアントの成功が私の成功である」がモットー。

## ■人間はラクしたい

コツコツと積み重ねることの重要さは分かっている、なかなか続けることは難しいと感じている人は多いと思います。人間はもともと「ラクしたい」と思うようにできているので、ついつい、つらく地味なことからは逃げ出しがちです。私たちが普遍的に持つこの「ラクしたい」という気持ちが、便利な道具や機械を生み出し、生産性を劇的に向上させ、文明の発展に寄与してきたとも言えるので、これは悪いことではありません。単純で退屈でツライ作業を機械に置き換えることで、世の中は便利になり、人間はどんどんラクになってきました。

しかし、ビジネスシーンにおいては、業績向上のためにラクばかりはしてられません。ビジネスの成果を上げるためには、「信用の醸成」と「スキルの向上」という二つの要素が欠かせないと私は考えますが、この2つを、機械化やIT化によって短期間で高めることは簡単ではありません。

例えばITを駆使して、自社商品に興味がありそうなターゲット顧客のスマートフォンやPCに、機械的に広告を表示させることはできます。これによって一時的に売り上げを伸ばすことはできるかもしれませんが、「信用」が増した結果ではありません。広告による露出を増やすことで「評判」が上がったことにより、興味を喚起し、それが売上に結び付いたに過ぎず、信用とは違います。

我々中小企業が、評判を上げ、興味を喚起できるほどの広告を出すためには、相当な費用を抛出する必要があります。しかも、資金的・体力的に簡単なことではありません。しかも、広告で急速に上がった評判は、下がるのもまた速いものです。

一方で、信用はお金で買えるものではありません。信用を獲得するためには、地道なことをある一定期間の間やり続けなければなりません。いわば「普段は忘れていけど、気づいたときに、いつもそこにいる存在」であることが、ビジネスにおいてはまず、とても重要になると思います。

私たちは、「自分たち人間が飽きやすく、続けることは簡単ではない」ということを知っています。ゆえに、その前提を覆すかのようにコツコツと地味なことを続けている

組織や個人に敬意を表する傾向があります。ここに信用が生まれます。言い方は悪いですが、やっている内容はさておき（もちろん内容は重要ですが）、続けていることが信用を生み、愛顧を育てるのです。

## ■お客様との約束

信用を醸成するためにもう一つ重要なことは、お客様との約束を守り続けることです。約束とは、例えば、「このレストランで食べるごはんはいつもおいしい」「この美容院で髪を切ってもらうと、いつも自分らしくなれる」「このコンサルタントに相談すると、いつも親以上に親身にアドバイスしてくれる」ということです。これらの「いつも」が常に満たされている状態、が顧客との約束を果たすということです。「前は良かったけど、今回はイマイチだった」とか「あの担当者は親切だったけど、この担当者はぶっきらぼうだった」ということでは、「いつも」が満たされません。これでは、続けてはいるけれども、信用は生まれません。

単に続けていれば何でもいい、ということではありません。最近問題になっているのは、老舗企業の不振です。つまり、「続けている企業の凋落」です。

少し遡りますが、1990年当時、業歴30年以上の老舗企業の倒産件数の割合は1割に届きませんでした。一方、業歴10年未満の新興企業の倒産件数は5割を超えていました。しかし、91年のバブル崩壊以降、老舗の倒産件数は徐々に増加し、新興企業の倒産件数の割合は減少しました。2000年を境に、倒産件数の割合は逆転しました。08年のリーマンショック前後から17年にかけて、企業倒産に占める老舗企業の構成比は約3割となり、新興企業の約2割を超える「老舗大倒産時代」が続いているそうです。（参考：東京商工リサーチ、日経トップリーダー2018年12月号）

過去のやり方を大きく見直さなくてはならない時期に入ったにもかかわらず、過去のやり方こそが資産と考え、変化を拒む老舗がどんどん倒れていっています。このような状況を見ていると、続けることが大事といっても、ただ漫然と過去の前例をなぞって続けていることは逆に破綻のリスクが増すのだということがわかります。常に「環境変

化に対応しながら続ける」という視点が重要で、「過去に固執」することはコツコツ流が本来めざすところではありません。

## ■ 変化することは簡単ではない

とはいえ、人間は「ラクをしたい」生き物なので、変化を嫌います。ビジネス書や啓発書を読んだり、あるいは著名な経営者や偉人の話を聞いていると、「とどまるな、変化せよ」という趣旨のことが頻繁に出てきます。しかし、変化することほど難しいことはありません。ラクな今の状況を捨て、新しい環境に飛び込んだり、やり慣れている方法を、未知のやり方に変えることは、もともと人間は得意ではありません。しかし、古い環境ややり方に固執していると、先述した老舗のように、気が付いたら取り返しがつかないほど状況が悪化しているということになりかねません。

では、どうしたら変化できるか？それは、「変化こそ成長のエンジン」ということを体の中にしっかりと埋め込むことです。人間には「ラクしたい」「変わりたくない」という欲求がある一方で、「成長したい」という欲求も持っています。新しいことに目を奪われたり、知らないことを知りたがる、という好奇心です。この成長欲求や好奇心を抑え込まず、自分の中で積極的に開放することで、変化することへの恐怖や面倒くささを払しょくし、新たな一歩を踏み出す足掛かりとしていくのです。

コツコツと継続することは重要ですが、時代遅れだったり、もはや付加価値を生まないことだったり、あるいは惰性的に続けていることは、常に見直していく必要があります。慣れ親しんだものであっても、時には捨て去り、新しいことにチャレンジし、付加価値を生み出すものにコツコツと時間とお金を投資をしていくことが重要です。



あなたの読書時間を大幅短縮

## 気になった本を1分解説

レイマック豊田が最近気になった本を読み、その要点をズバツとお伝えします

『Ai vs. 教科書が読めない子どもたち』 新井紀子著

■オススメ度 ★★★★★

### ポイント1

#### AIはどこまでいっても「計算機」

AIはコンピューター、つまり計算機だから、できることは四則演算だけ。だから物事の意味は理解していない。「あたかも意味を理解しているようなふり」をしているだけである。数式に置き換えることのできないことは計算できない。私たちの知能の営みを全て数式に置き換えることはできない。AIの限界はそこにある。

### ポイント2

#### AIに負けない力、それは「読解力」

AIに奪われずに「残る仕事」の共通項はコミュニケーション力や理解力が求められる仕事か、介護などの柔軟な判断力が求められる肉体労働。それはつまりAIが不得意な分野。だから学校教育には「一に読解、二に読解、三、四は遊びで、五に算数」が必要。

### ポイント3

#### 人間らしい仕事こそ、人間がやるべき仕事

例えば糸井重里さんが主宰する「ほぼ日」。これに一番可能性を感じる。ほぼ日で売られている商品にはすべてストーリーがある。魅力的な作り手の人柄、なぜその商品が「そこに在るのか」、そのストーリーに消費者は惹かれ、買うのだ。ほぼ日がやっていることは「何の仕事とはっきり言えないけど、人間らしい仕事」だ。だからAIに代替されることなく、残っていく。

国立情報学研究所教授で気鋭の数学者がAIのことを分かりやすく解説してくれる。昨今のAIまつわる報道を見ていると、近い将来、人間のように考えるAIが登場して、我々の仕事をどんどん奪っていくのではないかと危惧する人も多い。しかし、AIはコンピューターなので、数式で表されることは理解するが、数式で表せない常識や感情などは理解することはできない。現在のAIは統計と確率の手法を使っているだけ、と著者は説く。その中で、人間がAIに置き換われないために大切なのは「読解力」なのだが、その肝心の読解力が低い中高生が多く存在することに警笛を鳴らす。数学が苦手な人は、そもそも数学の問題文を読解できていない可能性が高いのだ、と。読解力が高い人は結局、読めば理解できるので、どんどん賢くなる。最後に、AIに負けない仕事の例として「ほぼ日」が紹介されている点、「この人、わかってるね！」と膝を打った。

### 豊田の結論

- ★★★★★ 読まないと損をする
- ★★★★★ 読み応えたっぷり、お薦め
- ★★★★ 読み応えあり
- ★★ 価格の価値はあり
- ★ 人気作だがピンとこなかった



メルマガ  
バックナンバー

連続700週間以上、毎週金曜日に発行しているメールマガジン「愛される会社の法則」のバックナンバーから、特に好評だったものをピックアップしてお届けします。

## 0→1と1→10、どっちが得意？

(2017年5月26日発行第632号)

### ■ゼロから1へ

0（ゼロ）から1にすることは難しい、と言われる。何も無いところから、「有」を作り出すのですから、ものすごく大きなエネルギーと勇気が必要です。0を1にすることが出来れば、1を10にすることは比較的易しい、ということも一般的に言われます。

自転車を漕ぎ出すときは大きな力が必要ですが、一旦走り出せば、その後は比較的、楽にスピードを上げることができる、ということ。1歩踏み出せば、2歩目は1歩目の反動で踏み出しやすくなるという経験則です。

### ■1→10も簡単ではない

しかし最近、もちろん0→1は難しいけれども、1→10も簡単な世の中ではなくなってきた、と強く感じます。というのも、0→1は勢いで達成できてしまう場合があるからです。

僕もゼロから事業を立ち上げたわけですが、始めるに当たっては大きなエネルギーが必要ではあるものの、やってみると意外とすんなり売上げが立ったりします。ピギナーズラックというか、初心者の「向こう見ず」な勢いというか、そういうもので、ポンポンとうまくいく場合があります。お客様からしてみると新鮮だということも、良い方向に働く場合があります。

しかし、あるところまで事業が進むと頭打ちになります。横ばい状態が続いたり、マンネリ化から業績が下降する場合があります。この状態からさらなる成長を目指すことは、0→1と同じくらい、あるいは、場合によっては、それ以上に難しいのではないかと感じるのです。閉塞した世の中では、普通にやっついては業績は伸びないですからね。

### ■新しい発想で

1を10にするには、0→1の経験が役に立ちます。

経済が成熟した中では、今までとは違ったやり方、あるいは違った発想で事業を組み立てていかなければ、なかなか成長に結び付けにくい。従来の延長のままでは、未来を描きにくくなっています。

こういう場面では、何も無い状態から商品・サービスを考案し、顧客を獲得し、売上げをつくるというスキルが必要になります。つまり0→1のスキル。

2代目や3代目の経営者が苦戦するのは、この「新しくビジネスモデルを作り上げる」という0→1の経験が圧倒的に足りないからです。先代からの強みや資産を活かしながらも、これ(0→1)を意識した仕事の仕方、あるいは経営の仕方に、なるべく早い時期から挑戦してみたいと思います。

その経験が、今後の経営に必ず役立ちます。

### ■自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？0→1と1→10。あなたはどちらが得意ですか？あるいは、今、あなたはどちらの能力を必要とされる局面にいますか？

どちらも簡単ではありません。しかも、どちらも経営していくためには必要とされるスキルです。自分にできないことは、誰かに依頼したり、一時的に手伝ってもらったり、得意な人からアドバイスをもらったり、コラボで乗り切ることも考えられるかもしれませんが。

しかし、0→1のスキルは今後は必須かも、です。なぜなら環境があつという間に変わる時代だから。

応援しています。🍀

無料メルマガ「愛される会社の法則」は毎週金曜日の朝8時に配信しています。配信希望の方はレイマックのホームページから配信の申し込みをしてください。



今月の  
トピック

# レイマック豊田の ひとりごと..

レイマック・コンサルティングの豊田礼人が(たぶん)役に立つと思われることを勝手に取り上げ、勝手にぶつぶつ、つぶやきます。

## 時は『愛』なり。Time is LOVE.

先月の27日、レイマック・クラブの50回目となるセミナーを開催しました。

50回目だから50人に来て頂く計画を立て、きっかり50人の方が集まってくれました。目標達成です。

2か月かけて集客したのですが、真っ先に参加表明してくれたのが、このレイマックプレスの起業家インタビューの第一回

目に登場してくれた、リアルスタイルの鶴田社長。とても嬉しかったのはもちろんですが、やはりデキる経営者は決断も行動も早いし、人の心を動かすツボを知っていらっしゃるな一と思えました。経営者の資質って色々あると思いますが、「決断の速さ」は最も重要なものだと思うんですね。そして「速い」ということは、それ自体が相手を喜ばせることになるんだな、と。

事実、僕は、誰よりも早く申し込んでくれた鶴田社長の気持ちに、心がジーンとしました。忙しい身にもかかわらずセミナー後の懇親会にもお付き合い頂き、最後にシメのお言葉も頂きました。貴重な時間を、僕のために割いてくれた鶴田社長、そしてみなさん。やはり、Time is love. ~「時は愛なり」、ですね。鶴田社長はじめ、みなさんのやさしさに触れた夜でした。



### 【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

**51回目**となるセミナーは、経営者向けのWEB活用の方法についてお話しします。

### 「経営者のためのWEBマーケティング基礎講座」セミナー

日時: 2019年2月26日(火) 19:00~20:45

場所: ウィンクあいち1004会議室 定員: 30名

料金: 5000円(税込) レイマッククラブ会員は2000円 講師: レイマック 代表 豊田礼人



定期購読をご希望の方は、レイマッククラブにご入会ください。詳細は当方のHP(レイマックで検索)にアクセスして頂き、ご確認ください。

- 正会員 2,160円 (月額)
- 入会金 5,400円

【友割】お友達をお誘い頂きますと、本人様・お友達様とも1000円割引いたします。但し初参加の方のみ。

