



点をつなげて、線に、 そして面に、立体に



株式会社フロウシンク
代表取締役/中小企業診断士
米倉 博彦

点と点がつながり、線になる。

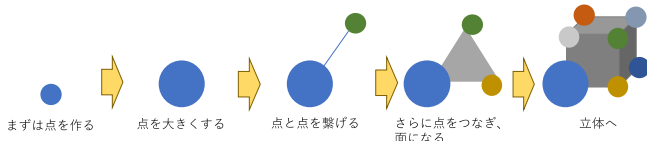
“Connecting the dots.” は、スティーブ・ジョブズの有名なスピーチでも使われたフレーズだ。関係がないと思っていた項目がつながり、線になる。線になればそれで終わりではない、まだその先がある。

■面、立体

さらに少し離れた場所に点を打つ、それが既存の線と繋がれば「面」になる。X軸、Y軸の2次元だ。

面において実績を積み重ねれば、それは「立体」となるだろう。Z軸を加え、3次元となる。

図表1：点、線、面、立体



■まずは点を打つ

よく言われることだが、「何でもできます」と主張する人に仕事は来ることはない。本人はいきなり「立体」を作ろうとしているのかもしれないが、これはいわば、点をやたらめったら打っているだけだからだ。

まずはひとつ、点を作る。そこに全てのエネルギーを集中して、一点突破する。点は段々と大きくなるだろう。その後、近い領域にもうひとつの点を作る。点が遠すぎれば、線を引くことが難しくなるから、ある程度近くにする。線ができれば、さらに別のところに点を打つ。いずれ平面ができるだろう。さらに点を増やせば平面が増え、時間軸で実績を積み重ねることで、いずれ立体ができる。

■筆者のケース

抽象的な話が続いたので、具体例を挙げてみる。筆者のケースだ。

筆者は独立直後、「ITに詳しい中小企業診断士」として自分を売り込んでいた。出身がIT業界だったし、それなりに技術と業界に詳しいという自負もあった。メニューとしては、システム構築支援、業務改善、経営戦略の策定とした。

残念ながら仕事はそれほど来なかった。IT出身の中小企業診断士はたくさん居たし、(診断士ではない) ITコンサルとの差別化もできていなかったからだろう。

自分が一発目に打とうとしていた「点」は、輪郭が曖昧だったし、たくさんの人がそこに既に点を打っていた。

もし筆者が社交的だったら、その人脈を活かしてそれでも仕事が取れたのかもしれないが、そうではなかった。システムエンジニア時代を振り返ると、「これは自分しかできない」という領域を作ることで自分の立ち位置を確保していた気がする。

あるとき、知人の依頼である補助金の申請支援を行うこととなった。複雑なルールを読み解き、社長のやりたいことをヒアリングし、審査要件を満たした事業計画書の作成と、各種提出書類をもれなく準備する手伝いだ。

幸いにも良い結果となり、曖昧だった筆者の「点」に、補助金の申請支援という新たな、明確な「点」が加わった。

いまでは猫も杓子も、の感があるが、当時の「点」には、それほど同業者は居なかった。



評判が評判を呼び、点は大きくなった。次第に他の補助金の申請も手伝ってよと言われるようになり、新たな点をたくさん打つことができた。線ができた。補助金で設備投資をすれば、そこには様々なニーズが発生する。そういった関連領域の仕事の受注も増え、面ができてきた。

ほどなくして、支援の実績を買われたのか、補助金支援でいろいろな企業・団体の信用を得られたせいか、ITコンサルとしての仕事に繋がるようにもなった。さらにはITと関係ない事業の相談も受けている。

面が立体になった。今では10人以上の社員を抱え、福岡県だけでなく全国から仕事の依頼が来るまでになった。契約の関係で社名は出せないが、誰もが知っている大手上場企業とも連携して事業を行っている。

■この連載も「点」になった

もう10年もの間続けているこの連載も例外ではない。一つの「点」として、筆者の事業の発展に貢献している。例えば現在筆者は福岡県のIoT事業に参画しているが、声をかけられたきっかけは県の職員がこの連載を読んだことがきっかけだった。

■無駄になった「点」もある

もちろん、全てが順風満帆だったわけではない。民事信託や事業承継など、一時取り組んでいたものの自分の価値を出すことができず（差別化できず）、残念な結果に終わってしまった「点」もある。

ただこれは仕方がない。未来は誰にもわからないので、一定の「失敗」を覚悟してたくさんの手を打っていくしかない。

少し話はずれるが、未来は誰にもわからない。わからない未来を予測しようとするより、何があってもすぐに対応できるようにしておく方が大事だと思っている。事業計画というのは未来の予測ではなく、即応のための事前準備だ。

■まずは一点突破

点をたくさん打ち、うまくいきそうな点が見つかればそれに集中する。その点をベースに線・面・立体をつくり続けていく。

最初から何でもはできない。でも、一点突破から広げていけば、いずれは何でもできるようになるかもしれない。

ポイントは、初期段階で敢えて業務範囲を絞れるかどうか。これは非常に怖い。なぜなら、「絞ってしまうと仕事が少なくなるのでは」と考えてしまうからだ。実際は絞った方がむしろ仕事が増えることは多いのは、いろんな人が指摘しているし、筆者も実感としてあるのだが、それでも怖いという感情は理解できる。ついつい、豊富なメニューを用意してしまいたくなる。「専門店」になった後に、メニューを増やしていくのが最善なのだが、自分でやってみて、本当にこれは難しかった。

もし今から自分の仕事で地位を築きたい人、起業したい人、新規事業に取り組みたい人がいたら、「一点突破」することを念頭に置いていただきたい。色々やりたくても、まずは一つに絞る。大丈夫、いずれ勝手に広がっていき、点が線になり、面になり、立体になる。

■11年目の御礼

平成24年（2012年）の2月から始まった連載も、今年（令和5年、2023年）で丸11年が経過しました。光陰矢の如しとはよく言ったもので、当時は30代だった筆者も50に手が届こうかという年齢になっています。

前任者が急に辞めたから、といった理由で引き受けた依頼でしたが、まさか11年も続くとは思っていませんでした。時折いただく応援の声を励みに11年頑張ることができました。本当にありがとうございます。