



薬事日報連載再開タイトル：劇場型イノベーションの興しかた

「周囲を巻き込む最初の一步が、提案。覚悟と技術で通すのが、提案。」

株式会社 ChromaJean 代表取締役社長 三輪勝彦 2025.4.3

「なんじゃあこりゃあ！」と、叫びたくなるときがある。元ネタは松田優作さん扮するジーパン刑事の殉職確定フラグが立ったときのセリフだ。そのシーンを再放送で祖母と観た記憶がある。祖母は凄いカオをして泣いた。昭和ドラマの名シーンよりも、むしろ祖母のカオのほうが鮮烈な記憶として残った。涙をこらえるカオが歌舞伎役者のようだった。

僕の場合、酷い提案や文書に遭遇した時に、殉職間際のジーパン刑事になる。僕は職責を遂行する上で、自社他社問わず様々な文書に目を通さなければならない。本能に従うならば、読みたくないようなものがそのうちの大半を占める。中には文書の建て付けがひど過ぎて、くだんのセリフを声高らかに宣告したくなる場面がある。

ここに、とびつきりに建て付けのイカれたナンバーを紹介する。仮に文書の目的が、水戸黄門サマのハナシの解説だったとしよう。ならばその文書には、地域の風紀を乱す狼藉者を適度な武力で懲らしめ、市井を平定するご隠居サマ達の漫遊記が期待されるはずだ。

その文書は途中から雲行きが怪しくなった。石川五右衛門が登場して物語は着地点を失う。天下の大泥棒が、時の副将軍のお宝を失敬するハナシにすり替わった。そして最後は「絶景かな絶景かな」の体で、物語が強引に締めくくられていた。そんな印象だった。

「なんじゃあこりゃあ！」と、読了した僕は声を上げた。書き散らかすにも程がある。作成者に駆け寄り、今すぐハリセンで頭をはたきたい。こんなもん、誰が書いたんだ。

僕だ。起業に向けて徹夜で書いた僕本人の事業計画書の初案だった。先月、自室で偶然それを見つけてしまった。ラブレターと事業計画書は、正気を失った夜中に書いてはいけない。その時僕は、ハリセンを持った歌舞伎役者のカオをしていたかもしれない。

さて連載の第3回目は、前回に引き続き周囲を巻き込むお作法を伝える。はじめの2回ぶんは、劇場型イノベーションを興すための「覚悟の磨き方」、すなわちマインドセットに重きを置いた。今回からスキルセットのほうにテーマを移行する。

「雨に最初の一滴があるように、僕にも最初の一步があった。」とは、ドラえものの短編映画、その予告編のキャッチコピーだったと思う。周囲を巻き込むとき、その最初の一步が提案になる。喝采の雨を降らせるために、踏み出す一步だ。

日常のロマンスやビジネスは、いつも「未来を動かしたい側」の提案からはじまる。提案は簡単には通らない。そこには覚悟が必要なことを前回伝えた。そして覚悟だけではな

く、相手に受け入れてもらえる技術を身につけなければならない。

前述した僕自身のエピソードにあるような、「なんじゃあこりゃあ！」ではおハナシにならないのだ。我ながら小学生の絵日記レベルの駄文だったと思うが、果たしてどれだけの人がアレを手放しで笑えるだろうか。むしろビジネスシーンは「あんなもん」で溢れているという実感がある。したがってみなさんの上司や指導者はきっと、受け取った文書に慄然として、結構な頻度でジーパン刑事になっているだろう。

それなりに一生懸命に書いた文書が、「あんなもん」になってしまうことには理由がある。提案を通すための論理性に欠けているからだ。仮説検証もなしに、論点も定めずに、思い付きで周囲を巻き込もうとしていないだろうか。提案を理解しない周囲のせい、環境のせいにしていないだろうか。僕だ。恥ずかしなみならずずっとそうしてきた。そして、社長になった今も、油断をすると他責にしたいくなる衝動に駆られ、足掻いている。

あくまで個人的な意見だが、素のままで論理的な「ヒト」は存在しないと思う。適切に考え、適切に伝えられた成果物、すなわち「コト」が論理的か否かを決めるのだと思う。

つまりは、論理的な提案に見せるために良質な「カタ」を活用すれば良い。周囲を巻き込むために、提案を通すために、僕がとても頼りにしている「カタ」を示す書籍がある。

高田貴久さんが著した、「ロジカル・プレゼンテーション」が僕のバイブルだ。前職で幹部社員の昇進試験のときに出逢って以来、ずっと活用させていただいている。そして前職から独立するための事業計画作成のときも重宝した。もちろん現在に到っても。

疑義を避けるために明言すると、前述の駄文は自身の力量を過信した僕が、素のままでかつ徹夜で書いたものだ。すぐに改心してバイブルにしたがい事業計画書を完成させた。実はもう一つ、戦略を策定する上で良質な書籍があるが、それはまた次回に譲る。

僕が高田さんの著書に感銘を受けたのは、ビジネスシーンにおいて半永久的に使えるであろう「提案の技術」が俯瞰されているところだ。そしてキーワードが読者にとってハラオチできる表現でしっかり定義されている。ここでは僕が特に大切にしている、高田さんのコトバを図にまとめた。高田さんによれば、ハナシをつなげる「論理思考力」は、ビジネスシーンで求められるスキルのすべての基礎となる、最重要項目であるらしい。

ヒトは目的に集まる。目的を達成するための提案は誰が言ったかよりも、何を言ったか、それが論理的か否かで勝負は決まる。そのハナシの建て付けとしてタテのつながり、ヨコのつながりが重要であることを高田さんの著書を通じて知った。

◆情報1：高田さんによる「提案の技術」の要諦

① 論理的思考力		話をつなぐスキル
② 仮説検証力		疑問に答えるステップ
③ 会議設計力		議論をまとめるスキル
④ 資料作成力		紙に落とすステップ

◆情報2：高田さんによる「重要な言葉」の定義





 提案	「考える」能力と、「伝える」能力があわさった状態で生み出されるのが「提案」である。
 論理的	話がちゃんとつながっていること。「ちゃんと」つなげようと思うと、縦(直列)につなぐか、横(並列)につなぐか、のどちらかしかない。縦に論理がつながった状態とは、「誰から見ても因果関係が理解できる」状態である。横に論理がつながった状態とは、「誰から見ても全体がカバーされていて、漏れもダブリもない」状態である。
 論点	相手の意思判断に影響を及ぼす判断項目である。
 仮説検証	まずは相手の疑問すなわち論点を洗い出し、仮の答えを推測したうえで、それに対して答えるための客観的な証拠を準備すること。

図1：「ロジカル・プレゼンテーション」より、ハラオチしたキーワードを抜粋

ここまで来て身も蓋もないハナシをするのだが御多分に漏れず、「提案は、なかなか通らない」と痛感する。うちのおこげと僕のデッドヒートを紹介しよう。

おこげは、「自分の身に起こりうる事態」を明確に理解していた。論理的な思考を持つ、聡明なネコだった。即断即決。複数の取引先からは、おこげ社長と呼ばれていた。


おこげは、抱っこされることをわりと好んだ。特に、晩年になるほどその傾向が強くなった気がする。彼が近づいて「ウウ」と呟けば、僕はすぐに彼を抱き上げた。すると肩に

巻き付き、大きな音で「ぐるる」と喉を鳴らす。僕たちは、ずっと以心伝心だった。

劇場型イノベーションの興しかた
「周囲を巻き込む最初の一步が、提案。覚悟と技術で通すのが、提案。」

感銘を受けた書籍	高田貴久さん「ロジカル・プレゼンテーション」
家族・ソウルメイト	三輪 おこげザ・ローレンス（享年17歳）

◆周囲を巻きこむ心得、その②
日常のロマンスやビジネスは、いつも「未来を動かしたい側」の提案からはじまる。
提案は簡単には通らない。だからこそ適切に考え、適切に伝える技術が必要になる。
目的を達成するための提案は、それが論理的か否かで勝負は決まる。
そのハナシの建て付けとしてタテのつながり、ヨコのつながりが重要。



おこげは抱っこされた途端、僕の口元を前足で塞ぎにかかる。僕の熱烈なチュウを阻止するためだ。無表情のまま前足で制して、それ以上僕のカオを近づけなくしてしまう。

僕だって工夫はする。タテのつながり、抱っこからのダイレクトチュウは聞き入れてもらえないと承知している。ヨコのつながりとして甘いコトバを囁いたり、ラブイ雰囲気未来の約束を交わしてコトに及ぼうと試みるが、提案は通らない。決まってコーヒー色をした彼の肉球が僕の唇にひんやり押し当てられるのだった。ネコが関数を理解していた。



図2：気が進まない握手会

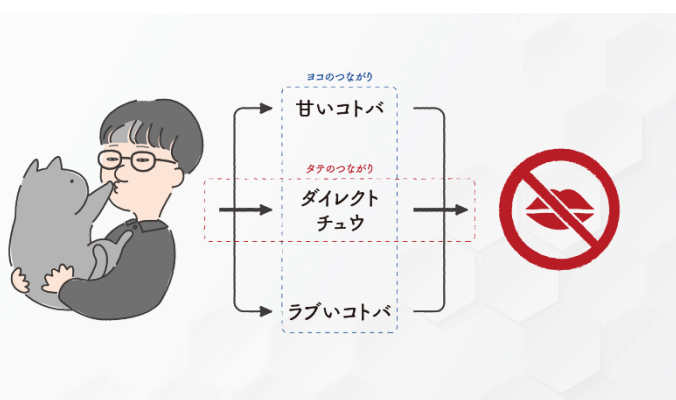


図3：提案はなかなか通らない

親愛なるおこげ社長に対して、幸運にもチュウが受け入れられたことが何度かある。その直後、彼は決まって「ブシュン！ブシュン！」と盛大なクシャミを連発した。

「なんじゃあこりゃあ！」と言われても、僕は次の提案を考えることに夢中だった。

もし僕にやり直しが効くのなら、またきつとおこげに出逢ってみせる。

そして駆け寄ってきた彼を抱き上げ、僕たちは何度も何度も次の日の約束を交わす。

【了】