



stevanovicigor/iStock/Thinkstock

鬼速PDCA

鬼速 PDCA

富田和成

著者：富田和成

定価：1,598 円

単行本：272 ページ

出版社：クロスメディア・パブリッシング（2016/10/21）

評点（5 点満点）

総合	革新性	明瞭性	応用性
4.0	4.0	4.0	4.0

要約者レビュー

仕事でもプライベートでも掲げた目標を次々と達成し、人の10倍の速さで成長する方法があるなら、あなたはその内容を知りたいだろうか。もしそうならば、迷わず本書を手にとっていただくことをお勧めする。

「本物のPDCA」を伝承することに名乗りを挙げたのは、フィンテック企業として世界一、時価総額100兆円超えをめざす株式会社ZUUの社長、富田和成氏だ。このとてつもなく巨大な夢を現実にするために、著者が最も重視しているのが、タイトルにもある「鬼速PDCA」である。スピードが求められる時代において、業界や職種を問わず応用できるフレームワークとして、鬼速PDCAを正しく回す力は、必要不可欠な能力になると著者は断言している。

本書の最大の魅力は、読み終えた後すぐに鬼速PDCAが活用できることを前提に構成されている点だ。P・D・C・Aそれぞれの説明に始まり、仕事の現場やプライベートで取り組みやすい事例を豊富に盛り込むことによって、本書で得た学びを行動に移すハードルを限りなく下げている。また、著者自身が鬼速PDCAを実践していく中で愛用しているツールも惜しみなく提供されている。さらに、初級編・応用編という段階別の解説は、体系的な学びを実現してくれるため、実用書として非常に重宝できる1冊だ。

より高みをめざしたいのなら、人の10倍の速さで

成長すればいい。鬼速PDCAは、それを実現可能だと感じさせてくれる最強ツールであることは間違いない。(二村 英仁)

■ 本書の要点

- 鬼速PDCAは完了という概念を持たず、常に成長し続けるものであり、前進するためのフレームワークでもある。
- PDCAを回すうえで、計画の段階で失敗してしまう人は5割にも及ぶ。この大事なステージを突破するカギは因数分解能力を高めることだ。
- 実行のDOには完結型と継続型の2種類があり、継続型のDOを達成するには、ルーチンチェックシートを活用するとよい。

要約本文

PDCAの本質

前進するためのフレームワークとしてのPDCA

本書で取り上げるPDCAは世間一般がイメージするものではない。個別のスキルの習得を加速させるためのベースであり、前進するためのフレーム

ワークである。従って、この技術を体得すれば、個人のスキルアップやチームマネジメントなど、あらゆる目標達成の強力な武器となってくれる。

まずはPDCAを正しく理解することが必須だ。本物のPDCAには完了という概念は存在せず、計画、実行、検証、調整というサイクルを回す過程で改

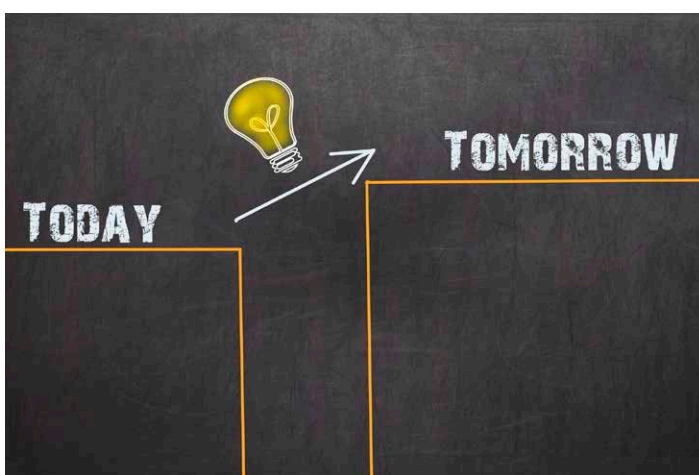
善が次々と加えられて成長していく。成長とは、その回す速度、綿密な計画や改善を何度も重ねたことによる精度の向上を意味する。なお、一般的に「改善」と呼ばれる4つ目のフェーズを本書では、より実態に近い「調整」と表現する。

PDCAは一つだけ回るものではない。縦にも横にも枝葉を広げるものだ。一例として、営業職での年収UPという大きな目標を掲げたとして。年収UPに向けた大きなPDCAの下には必要売上や契約数という、より小さなPDCAがあり、またその下にはアポイント獲得数の増加という、さらに小さなPDCAがある。また、アポイント獲得数の増加のためには顧客リストの獲得や交渉力の強化が必要といった具合に、枝葉は無限に広がる可能性がある。このように、小さなものから大きなもので、PDCAサイクルを、いかに効率良く、速く回せるかが目標達成の成否を分ける。

P D C Aと自信の関係

PDCAサイクルを回すのをためらう人は少なくない。その主な原因は、PDCAを継続できるかが不安だからだという。しかし、PDCAを回す能力を高めることにより、明確な根拠を伴う自信を培うことができる。

一つのPDCAの背後には数多くのPDCAが存在し、その全てが目標達成への方法論であり、行動指標である。それらに



alex_skp/iStock/Thinkstock

従って行動を続けている限り、

その対象が何であろうといつか必ずゴールにたどり着ける。そして、ゴールに近づいているということを必要に応じて確認し、実感しながら前進できる。さらには、掲げた目標が達成可能だということをあらかじめ知り、そのための進むべき道筋を明確にできる。これがどれほど大きな自信を与えてくれるかは想像にたやすい。

「鬼速」でPDCAを回す ために必要なこと

「鬼速」とは文字通り高速でPDCAを回すことを意味する。これを実現するには、PDCAの各ステージにおいて自分が何をすべきかを正確に理解している必要がある。

実行を意味するDのステージを取り上げよう。例えば、「持久力をつける」という行動計画を立てたとする。これでは、実際に行動を開始できる確率はかなり低くなるだろう。計画の中心があまりにも抽象的で具体性

に欠けるからだ。

Dのステージにおけるポイントは行動のタスク化である。今回の例でいうと、「毎日、朝6時に起きて5キロ走る」などと、行動をより具体化できる。こうして初めて実行に移せるレベルの行動計画が仕上がっていく。このように、PDCA各ステージの本質を理解して仕事やプライベートに取り込むことにより、「鬼速」での成長につなげることができるのである。

【必読ポイント！】計画ステージを突破する

計画ステージで失敗しない ために心がけたいこと

PDCAにおける最初のステージは「計画」である。最初に突破しなければならぬ門にもかかわらず、ここで脱落してしまう人は全体の50%も存在する。

鬼速でPDCAサイクルを回すためには、計画を立てる段階で、慎重さと大胆さの両者のバランスを保つことが重要であ

る。慎重になり過ぎていつまでも決断を先延ばしにすることは、サイクルを回す速度を落としてしまう。一方、雑な計画をもとに動き出すことも、後の実行ステージや検証ステージの精度を下げてしまうことにつながる。

つづいて、PDCAのゴールを定量化し、期日を決めておくことが重要である。ゴールは、1〜3か月くらいで達成できるようなものに、適度にブレイクダウンして着手したほうがよ

い。

因数分解こそが鬼速PDCAの要

PDCAをより早く、高い精度で回し、最短でゴールに到達するためには、「因数分解能力」が求められる。ここでいう因数分解とは、「目標」そして「現状」を構成する因子を思いつく限りを構想アップしていくことだ。このプロセスは、目標と現状の間に存在するあらゆる因子（解決策）を見つけていき、最短での達成を目指して道筋を描き出すうえで役立つ。

因数分解能力を高めると、数多くのメリットが得られる。その一つは、計画を立てる段階で課題を抜け目なく把握できることである。より細かい因子に分解すればするほど、あらゆる視点から検討しやすくなり、解決の可能性が高まっていく。すると、その課題を解決するために何をすればよいかという選択肢が可視化でき、さらにはボトルネックも見つけやすくなる。



masterzphotois/iStock/Thinkstock

そして、その目標は達成可能なのだと思えることも、因数分解がもたらす恩恵だ。例えば、現状とゴールのギャップがあり過ぎて意気消沈してしまうような目標でも、一つ一つの課題を解決するためにやるべきことがわかり、達成可能だと信じることでできれば、より積極的になれるはずだ。

大 因数分解の力を最大限活用するには

因数分解の技術を高めるうえで、守るべきポイントがいくつかある。中でも重要なのが、因数分解は最低でも5段階はする必要があるという点だ。5段階というのは、鬼速PDCAを数多く回してきた著者の経験から導き出された基準であり、そこまで深掘りすると、解決策もスムーズに実行に移せるほど具体的にすることが多いという。

もう一つのポイントは、要因を見つけるには「なぜ？」と問いかけること、解決策を見つめるには「どうやって？」と問う

ことである。例えば、ある商品が売れないという課題について、5段階まで因数分解をしてみたい。因数分解の第1段階で、その理由の一つとして価格の高さが考えられた。なぜ価格が高くなってしまったかを深掘りすると、業者との交渉が上手いかず原価が高くなってしまうという点が見えてきた。さらに、交渉が上手くいかなかった原因を探ると、経験不足のせいだと判明した。そうならば、交渉術を習得することが、商品売るという目的を達成するための一つの解決策となる。

このように、5段階まで掘り下げること、次に取るべき行動がかなり明確になるといえる。

実行ステージを突破する

計画を確実に実行するため

目標を達成するための計画さえ立てれば行動に移せると考える人は多い。だが、現実には計画倒れしてしまう確率が高い。



Julia_Sudnitskaya/iStock/Thinkstock

立てた計画は実行に移してこそ価値がある。ここで意識すべき重要な点は、その計画が実行可能なレベルにまで細分化されているかということである。

実行可能なレベルかどうか判断する基準は、その計画が迷うことなくいまずぐ取りかかれるか否かだといってよい。本書では、DOをさらに具体的なタスクに分解し、スケジュール化することを、「TODO化」と呼んでいる。TODO化により実

行を邪魔する言い訳の余地をなくし、やらざるを得ない状況を作り出せることが最大のメリットである。

なお、TODO化をする際は、掲げた計画を「誰が、誰に、いつ、どこで、何を、なぜ、どうやって、どれだけ、いくらで」を表す6W3Hに当てはめていくことで、迷いなく実行できるレベルに落とし込める。これは個人だけでなく、チームのメンバーそれぞれが自分のTODOを正確に把握するツールとしても活用できるだろう。

こうしてできたTODOについては、予定通り進んでいるか毎日達成状況を確認する。予定より遅れている場合はペースを上げる、といった微調整を重ねていくことで、実行のスピードをさらに加速させることができる。

継続型DOを達成に導くルーチンチェックシート

DOには完結型と継続型の2種類がある。完結型DOとは、

その名の通り一回の実行で完結するD Oであり、英語学習を例とした場合「参考書を買う」といったことが当てはまる。一方で、「1日30分英語の勉強をする」というのは継続型D Oになり、長い目で見て管理していく必要がある。

中でも、継続型D Oの達成に役に立つツールが「ルーチンチェックシート」だ。このシートの目的は、行動を定着化させることであり、達成したい目標を書いたら自己評価の点数を毎日つけていけばよい。

1日30分の勉強をしなかったことで、シート上に0点がずらずらと並んで行く光景を想像してみてほしい。さすがに危機感を抱き、あらゆる知恵を絞って時間を捻出し、勉強し始めるのではないだろうか。

またルーチンチェックシートは、「日々笑顔で過ごす」、「感謝する気持ちを持つ」といった、数値化の難しい目標に対しても行動の意識付けを促す最良

のツールである。目標達成のために活用しない手はない。

自己投資のための時間をつくるには

緊急度が低くても重要なことに取り組む時間を捻出するためには、戦術が必要だ。

T O D O リストの中から、重要だと位置づけられる項目を、緊急・非緊急の2つに分けるとする。緊急なリストの例でいうと、仕事では明日のプレゼン準備かもしれないし、プライベートでは誕生日パーティーへの参加かもしれない。一方、ニュースチェックや英会話の勉強というのは、重要であっても今すぐやらなければならないほどの緊急性はないことが多い。従って、緊急度の高いD Oがあればあるほど、非緊急なD Oは後回しになってしまう。しかし、これらは将来への投資であり、自身の成長にとって必要なことである。

そこで、非緊急だが重要なD Oについて、ルーチンチェック

シートで進捗状況を可視化したり、仕組み化して生活の中に組み込んだりするのも良案である。英会話の勉強を例に挙げると、英語が母国語のルームメイトを見つけ一緒に住めば、普段の暮らしの中で自然と英会話レッスンの時間を設けられるだろう。

緊急度の高いT O D O については他人に頼めないか、相手と調整して省けないかを検討していく。同時に、将来大きなリターンが期待できるT O D O への時間も、工夫を凝らして作り出していくことが大切だ。

一読の薦め…P D C A サイクルの速度と精度を高めるには、失敗要因の8割をも占める計画・行動ステージを突破することが必要となる。本要約では計画・行動ステージのポイントの一部をメインに取り上げたが、検証・調整ステージのポイントについては本書を熟読していただきたい。きっとあなたも「鬼速P D C A」を実践に移すことで、圧倒的な成長を手に行けるだろう。

著者情報..

富田 和成（とみた かずまさ）

株式会社ZUU 代表取締役社長兼CEO

神奈川県出身。一橋大学卒。大学在学中にIT分野にて起業。卒業後、野村證券にて数々の営業記録を樹立し、最年少で本社の超富裕層向けプライベートバンク部門に異動。その後、シンガポールでのビジネススクール留学を経て、タイにてASEAN地域の経営戦略を担当。2013年、「世界中の誰もが全力で夢に挑戦できる世界を創る」ことをミッションとして株式会社ZUUを設立。

FinTech企業の一角として、月間250万人を集める金融メディア「ZUU online」や、主要なピッチコンテストでも受賞歴のある投資判断ツール「ZUU Signals」で注目を集める。これまでシリコンバレーのベンチャーキャピタルを含む、総額5・5億円の資金調達を行う。

過去にGoogle & Facebookも受賞した世界で最も革新的なテクノロジーベンチャーアワード『Red Herring Asia Top 100 Winners』受賞。最近は金融機関のFinTech推進コンサルティングやデジタルマーケティング支援なども行い、リテール金融のIT化を推進している。著書に『大富豪が実践しているお金の哲学』（クロスメディア・パブリッシング）がある。

ZUU online: <https://zuuonline.com>

Copyright © 2017 Flier Inc. All Rights Reserved.

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権は株式会社フライヤーに帰属し、事前に株式会社フライヤーへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。