

どんな会社でも  
結果を出せる!

最強  
の  
「仕事の型」

WHAT IS THE ESSENCE OF WORK?

1 GOAL    2 ISSUE    3 SOLUTION    4 OPERATION    5 VALUE

村井庸介

YOSUKE MURAI

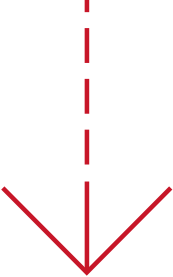


人から**信頼**される仕事

人から**認められる**仕事

そんな**仕事**ができる人は、

いつもどんなことを**考え**、**実行**しているのか？



## はじめに

この本では、会社の中で、あるいは社外の取引先に対して、どのようにして「役に立つ仕事」「意味のある仕事」をするかについてお話しします。

社会や経済の環境が変わり、「ひとつの会社に一生勤める」というスタイルが王道といえなくなりつつあります。日本を代表するような老舗大企業の経営が傾く時代、会社に頼っていても、必ずしも将来が安定するとは限りません。

また昨今、AI（人工知能）やブロックチェーンなど、新しい技術が大きな話題となっています。「ヒト」が携わるべき仕事の質や内容が、これから大きく変わっていく可能性があるのであります。

そうした背景を考えると、これからの働く「ヒト」の評価や信頼度は、「会社」という器ではなく、新しい技術で代替できない個人の「付加価値」によって決まってくるのではないかと思います。

## 営業だけじゃない、提案はすべての仕事の基本

これら激しい変化の一方で、ビジネスパーソンの付加価値とは、時代を問わず「いかに相手に貢献できるか」に尽きます。そして、相手の視点から考えると、ただ言われたことをやるだけでは、貢献度は必ずしも高いとはいえません。

そこで自らの付加価値を生むのは、提案です。

ここでいう提案とは、営業の人が客先にプレゼンテーションをすることだけではありません。社内でのコピーの取り方の改善、あるいはエクセルでのデータ管理の仕方を改良すること、これらも立派な提案です。提案という言葉をラフにまとめるなら、「相手により貢献できることを考え、伝えること」と言えるかもしれません。よい提案ができるということは、すべての仕事に使える、「仕事の基本」なのです。

提案は、次の5つのステップに分解できます。

①本来目指すべき目的、あるいは目指したい目的を明確にすること (Goal)

- ②それを阻害する課題を発見すること (Issue)
- ③課題を解決する、または課題が課題でなくなるための最善の方法を見つけること (Solution)
- ④解決策を実行する具体的な計画を立てること (Operation)
- ⑤相手がよくなるために提供できる自身の価値を伝えること (Value)

これが本書でお伝えする仕事の「型」です。

この本でいう提案の具体的なノウハウ——具体的には、この5つのステップの頭文字を取って「**GI**ジーアイ**S**エス**O**オー**V**ブイ」と呼ばれていたものは、私が新卒で入社した野村総合研究所（以下、野村総研）で身につけたものです。

野村総研には、口伝えで、無意識のうちに「提案力」を身につける環境がありました。私自身、さまざまな企業のコンサルティングを通して、先輩方の指導を受けながら、提案の試行錯誤を現場で繰り返しました。

その実践を経て、「GI**S**O**V**」という仕事の「型」を活用していると、確実に、かつ迅速に結果を出せることを理解しました。そこで、口伝えだった「型」を自分なりに整理

し、アップデートしてきたのです。

## 8回の転職先すべてで結果を出してきた、仕事の「型」

私は2008年に新卒で野村総研に就職して以来、10年間に8社の転職を経験しています。といっても、使い物にならなくて会社を辞めさせられるという、「やむを得ない」転職ではありません。

自分で言うのはおこがましいようですが、それぞれの転職先で、それなりの成果を出し、それをステップにさらに新しいチャレンジを試みて、自ら転職を繰り返したのです。そして、そのすべての転職先で「GISOV」が役に立つことに気がつきました。これは単なる「フレームワーク」ではなく、すべてのビジネスパーソンの仕事の基本、仕事の「型」になると実感したのです。

本書の第2章で詳細を記しますが、野村総研では他社の倍の金額で受注したコンサルティング案件の顧客満足度が高かったり、転職先のグリーやドリコムで提案した企画が社内表彰を獲得したりなど、多くの場面で「GISOV」という仕事の「型」は力を発揮し

ました。

どんな職種であろうと、どんな業種であろうと、仕事の基本は同じです。そもそも目指すべき目的は何か。いま抱えている課題は何か。それらを見極めて、解決策を考え、実行する。これこそが仕事だということが、実体験をもとに理解できました。

8回の転職経験の話をする、必ず尋ねられる質問があります。

「なぜ、そんなに転職できたのですか？」

その答えをひと言で表すとすれば、「**どんな仕事でも共通する基本に沿って、それを実行する『型』を身につけていたから**」ということになります。

たとえば、新しい職場であっても、できるだけ早い段階で、その会社が必要としていること、かつ現状ではできていないこと、そして自分にならできそうなことを見つけます。

そして自分から率先して手を挙げ、その課題を解決するのです。「提案と実行」です。

そのときは、既存の仕組みの中で動くこともあるでしょうし、新規のプロジェクトを立ち



上げることになるかもしれませんが。いずれにしても、私という個人が、その会社の「ためになる」ことをするわけです。スピーディに、自分からです。

結果として、その実績をもって、次の会社へ自分の能力を必要としている会社に転職する（実績を提示することで、次の会社が採用する際に安心してもらおう）。そうしたことを積み重ねてきたのです。

ただし、本書は決して、むやみに安易な転職を繰り返すことを勧めるものではありません。「仕事を任せられる人」になることこそが趣旨です。

どんな環境変化があろうとも、ビジネスパーソンが生き残るために必要な仕事の基本は提案に尽きると思います。だからこそ、そのための「型」をきちんと身につけておくことが重要なのです。

そのことを前提として、第1章で、まずは私の考える仕事の「型」がどんなものか、どのように役に立つのかについての説明から始めましょう。

# どんな会社でも結果を出せる！最強の「仕事の型」 目次

はじめに 4

## 第1章 どんな会社でも結果を出せる仕事の「型」とは

成果を挙げるために必要な、「提案」という仕事の「型」 14

野村総研で伝承されていた「G-I-S-O-V」 24

「G-I-S-O-V」という「型」がもたらす本当のメリット 39

仕事で結果を出すには、まず「型」から入る 48

第1章のまとめ 57

# Contents

## 第2章 仕事でいちばん大切な「提案力」の磨き方

メガネスーパー ▼ 再生対象の小売企業での事業提携

野村総研 ▼ 新人でも他社の2倍の金額で受注

ドリコム ▼ 外部企業との提携で年間数千万円のコスト抑制

グリー ▼ 人事職として会社全体の中長期計画を策定

Smart Contact ▼ 仮想通貨関連事業

立ち上げのコンサルティング受注

第2章のまとめ

## 第3章 「GISOV」を実際に使うときのポイント

「断られない提案」をするために

共感を呼び、モチベーションが上がる提案をする

転職などで新しい職場に入ったとき、社内での提案の注意点

新しい挑戦など、一段飛躍したい提案の注意点

158 145 132 124

122 111 99 85 73 60



取引先に提案するときの注意点

第3章のまとめ

180 169

## 第4章 自分の付加価値を高め続けるための「仕事観」

仕事に「喜び」を見出せない理由は何か？

182

自分のバリューを見つけるには

187

意識してバリューを膨らませる「チャレンジ」をする

194

仕事の現場で、付加価値を最大限に活かす

201

もし転職を考えるのであれば知っておきたいこと

209

「どんな会社にいたか」より「どんな状況を乗り越えたか」

212

第4章のまとめ

219

おわりに

220