

竹田陽一の経営随筆集

2022年4月5日 第6号



良い本・悪い本・普通の本 その2

4. スローガンや指摘ばかりで具体的な解決法が乏しい

悪い本の4番目は、スローガンや指摘だけで、具体的な解決方法が示されていない場合になります。

1つ目のスローガンとは、「お客から信頼される立派な会社にすべきだ」とか、「地域に貢献ができる良い会社にすべきだ」という文章になります。1950年代から1960年代の本には、スローガンが多く見られました。しかし、どうすればこれが実現できるかについて、その当時の本には具体的に詳しく説明している本は、とても少なくなっていました。

これは経営理念についても、同じことが当てはまります。経営理念を定めても、これを実現するときに欠かせない「具体的な実行方法」が全く示されてなければ、経営理念が実現することはないのですから、定めた経営理念は「単なるスローガン」と同じになります。もちろん「イワシの頭も信心から」という俗信があるように、経営理念を定めれば気休めにはなるでしょうが、業績の向上には全く役に立たないはずです。

2つ目は、安全性が高い経営をするには「自己資本比率を高めるべきだ」と書かれてはいるが、どうすれば自己資本比率を高めることが

できるか、具体的な実行方法が説明されていない場合になります。これは会計の専門家が書いた本に、多く見られます。

3つ目は、業績を良くするには「経営効率を高めるべきだ」と書かれてはいるが、どうすれば効率の高い経営ができるかについて、具体的な方法が書かれていない場合になります。

このような問題点の「指摘」は、1970年～1980年代の本に多く見られました。しかしその当時からすでに40年以上が経過しているのですから、問題点の指摘だけで「解決方法を示してない」のは、全く進歩してないダメな本になるのです。

もちろんページ数には制約があるので、本に書いているもの全てにおいて、具体的な解決方法を説明することはできないでしょうが、その本の「中心となるテーマ」については、詳しい解決方法を示すべきでしょう。でなければ、40年前とか50年前から、全く進歩してない本になってしまいます。

以下、次号に続く。

Lanchester

ランチェスター経営(株)



〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8 チュリス薬院 301

TEL 092-535-3311 FAX 092-535-3200

メールアドレス customer@lanchest.co.jp HP <https://www.lanchest.com>