

# 竹田陽一の経営随筆集

2022年6月28日 第18号



## 業績の何%が社長1人の経営実力で決まるか

経営戦略など社長を対象にした本は、これ迄何万冊が出版されているか解らないが、恐らく天文学的な数になるでしょう。

これらの本で説明されている分野は、とても広範囲になっています。ところがどういうわけだか、「特別大事になるもの」が説明されてないのです。

それは業績の何%が「社長1人の経営実力」で決まるか、これを経営規模ごとに、数字ではっきり示してないことです。

私はこれ迄ビジネス書を5000冊位は読みましたが、その中に業績の何%が社長1人の経営実力で決まるかと、その「数字とその根拠」となるものをきちんと示している本は、1冊もありませんでした。

これが原因で社長の中には業績のほとんどが、「従業員の働き振りで決まる」と考えている人が、とても多くなっています。

しかしこれは他力本願ですから、これが実現する可能性はとても低くなります。

こういう社長を良い得意先にしているのが、販売担当者を対象にした。「ヤル気の出るセミナー」や、「成果主義の賃金制度」などのコンサルタントになります。

しかしこれらで業績が良くなるのは、セミナー会社や賃金コンサルタントだけで、これらを実行した会社の業績は良くなりません。

業績の何%が社長1人の経営実力で決まるか、これをはっきりさせるには、まず「実行の手順」を押さえておく必要があります。

実行の手順もはっきりしませんが、軍隊の将校が作戦計画を立てるときに、研究するテーマを参考にするとよく解ります。

まず必勝の信念と決断力に始まり、次は目的、目標、戦略、戦術、戦闘時間、戦闘期間、情報、革新の順になります。これを経営に応用すると次のようになります。

①経営における実行の手順まず、自分が経営する会社の業績をなんとしても良くしたいという、**社長の経営に対する「願望や意欲」**になります。

この証拠は、社長の朝の出勤時間と、1年間の仕事時間に現れます。もし社長が、「自分は県内で最も業績が良い会社にするのだ」と言っているものの、朝の出勤は遅く、1年の仕事時間も2500時間を下回っているなら、この社長はただのホラ吹きになります。

続いて、目標、戦略、戦術、仕事時間、情報、革新になります。

### ②実行手順のウエイト付

次は、これらのウエイト付が必要になります。

まず目的と目標は似ているので、一緒にします。

次に仕事時間は、願望と意欲に加えます。同じく情報と革新はどれにも関係するので、ここでは省略します。このあと第2次世界大戦が始まる前、アメリカの軍部によって始められた、オペレーションズ・リサーチの手法と、ランチェスターの法則を使って計算すると、次のようになります。

1番目は、社長の経営に対する願望や意欲で53%になります。

2番目は目的と目標で27%になり、

3番目は戦略で13%になり、ここ迄で93%になります。

ここまでは、社長の役目に。

4番目は戦術で7%になります。

### ③経営規模で変わる社長の役目

このあと、経営規模の大中小で変わる「社長の役目」をもとにして計算すると、業績の何%が社長1人の経営実力で決まるか、これが解ります。

まず1番目は、従業員5人迄の会社になります。5人迄の会社は経営のすべてを社長が担当するので、業績の100%が社長1人の経営実力で決まります。

2番目は、従業員10人～30人迄の会社になります。これは93%+5%で、業績の98%は、社長1人の経営実力で決まります。

3番目は、従業員30人～100人迄になります。これは93%+3%で、業績の96%が社長1人の経営実力で決まります。

社長にとってこのウエイトは気に入らないでしょうが、このように業績のほとんどが社長1人の経営実力で決まるのです。

この事情から業績を良くするには、まず「教育費の9割」は社長1人に集中して配分し、何はともあれ社長の経営実力を高めなければなりません。

このあと従業員の教育は、「社長が直接担当」するのが正しい決定になります。

もちろん社長が担当できない特別なテーマは、外部の教育会社に依頼します。社長がこのような考えで学習計画を立てたあとで実行に移れば、自力本願になるので、社長の経営実力が高まるばかりか従業員の能力も高まるので業績が良くなるのです。

<参考>従業員100人以下の会社の正しい教育方法。  
「従業員教育の戦略」  
DVD2巻。2時間17分。テキスト付。定価33,000円(税込)  
詳しい内容は、こちら→ <https://www.lanchest.com/fullline10/>

*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>