

竹田陽一の経営随筆集

2022年7月5日 第19号



目の不自由な人が話す象の姿と経営

ドラッカーの本に次のような文章があり、これを少しオーバーに表現すると、このようになります。

ある動物園に、とてもおとなしくて人になついている象がいるので、目が不自由な人が何人かが揃って、この象に会いにいくことになりました。しかしスケジュールの都合で、象と会える時間は少ししかありませんでした。

動物園からもどってきたとき、目が不自由な人々を引率した人がこれらの人々に、「象はどのような姿をしていましたか」と聞きました。

象の牙にさわった人は、「象はまるで、槍のようであった」と答えました。

象の耳にさわった人は「象はまるで大きなうちわのようであった」と答えました。

象の鼻にさわった人は「象はまるで、大きなヘビのようであった」と答えました。

象の足にさわった人は「象はまるで、大きな丸太のようであった」と答えました。

しかしこれらの人々の説明を聞いた人は、これによって象の姿を描くことはできません。ちなみにこの寓話の大本は、イソップ物語にあります。

これは経営についても全く同じことが当てはまります。業績を良くする方法については、いろんな分野を専門にしているコンサルタントが、それぞれ講演をしたり本を出版するなどしています。

しかし**経営の中心は形がなくつかみ所がない**ので、経営についてはバラバラに説明され、しかも大事なところの重要度についても、バラバラになっています。

①ある会計の専門家は、「お金は経営で特別大事になるから、資金管理は経営全体の40%は占めている」と説明しています。

②別の会計の専門家は、「資金繰りが狂ったら会社は倒産するので、資金繰りは特別大事になるので、経営全体で30%を占める」と、パソコンを前にして説明します。

③さらに別の会計の専門家は、「キャッシュフローは特別大事になるので、経営全体の20%は占めている」と説明します。

④賃金制度を専門にしている人は、「会社で仕事をする従業員にとって賃金は特別大事になるので、賃金制度は経営全体で30%を占める」と説明します。

⑤販売担当者の教育を専門にしている人は、「売上がなければ経営はできないのであるから、販売担当者のヤル気を高めることは特別大事になり、経営全体では50%を占める」と、力を入れて説明します。

⑥販売担当者の教育を専門にしている別の人は、「販売の契約率を高めるにはセールストークが特別大事になるので、セールストークの技術を高めることは、経営全体で30%は占める」と、熱を入れて説明します。

⑦女子社員の研修を専門にしている人は、「電話の応対を初めとして、受付の応対が会社の評判を決めるので、経営全体では20%を占める」と、落ち着いた態度で説明します。

⑧工場で合理化やコストダウンを指導する人は、「製品は会社の命になるので、工場の合理化やコストダウンは、経営全体の50%を占める」と、力を入れて説明します。

しかしこのような説明を聞いたとしても、経営の全体像は解らないばかりか、経営を構成する中心的な要因が「どのようなもの」で構成されているかは、全く解らないでしょう。この事情は目が不自由な人が、象の姿を説明しているのと同じになります。

そればかりか、もう1つ重要な欠点があります。

それはこれらのコンサルタントが説明する、経営全体に対する「ウエイト」になります。

仮に10人のコンサルタントがいたとします。1人1人は、自分が担当している分野が経営全体では「何%を占めている」と言っているのですが、10種類を合わせると「1000%」にしなければなりません。

仮に、「この分野は特別大事になるので、経営全体では40%を占める」と言っていたとしても、日常使用することが多い「100%」で修正すると、単位が「ひとけた」低下するので、そのウエイトは「4%」になってしまいます。

同じく、この分野はとても大事になるので、経営全体では20%を占めると言っていたとしても、単位が「ひとけた」低くすると「2%」になってしまいます。

つまりこれらのコンサルタントの話はどれも大事になるのですが、それによって効果性が高い経営システムを作り、業績を良くすることはできないのです。

これを言い現わしているのが、「**部分の最適が、必ずしも全体の最適になるとは限らない**」という、教訓になります。

性能が良い経営システムを作って業績を良くするには、**社長は改めて経営の全体像を押さえてからにすべきだ**、ということが解ります。

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>