

竹田陽一の経営随筆集

2022年8月2日 第23号



重要な仕事には必ず原則がある

5月21日(土)、かつて住んでいた宝珠山村(現東邦村)を、69年ぶりに訪ねました。

ここには小学5年、6年と、中学1年の3年間住んでいました。山があり川がありで、私にとっては思い出の多い地になります。

中学1年生のとき、グライダーを飛ばす大会がありました。中学校のすぐ横には当時国鉄の代行寺駅があり、そのプラットホームは、中学校のグラウンドよりおよそ30mの高さがあったので、このプラットホームからグライダーを飛ばすのはとても都合が良かったので、ここからグライダーを飛ばすのです。

大会当日それぞれ思い思いに、手作りのグライダーを手にして登校しました。小型のものもあれば、中には畳半分位あるようなとても大きなグライダーもありました。

先生の合図により、1人ずつ中学校の校庭めがけてグライダーを飛ばすのですが、ほとんどのグライダーはまともに飛ばず、すぐ下の土手に墜落しました。

私のグライダーもそうで、校庭まで飛んだのはほんの数機だけでした。そのとき、なぜ思いどおりグライダーが飛ばないのか不思議に思っていました。

それから20年位経過したとき、「飛行機はなぜ飛ぶか」という題名の本を買って読んだところ、その原因が解りました。

それは私達生徒はもちろん、飛行機を飛ばす大会を開いた「理科の先生」も「飛行理論」を全く知らず、「我流でグライダーを作っていたからです。

外見からでは良いグライダーのように思えても、グライダーが飛行するのに欠かせない、飛行の原理や原則を無視して作ったのでは、まともに飛ばないのは当然です。

経営にも原理原則がある

これは経営についても、全く同じことが当てはまります。

新規に経営を始める人は何年か会社に勤め、ある程度の経験を積んで起業しています。

起業するときは、まず会社名をつけます。そのあとどこかのビルを借りて、事務所を作ります。

その中には机と椅子を数台、ロッカーを数個、それに固定電話、コピー機、FAXその機械も揃えます。

この事務所を見ると、外見上では経営に必要な備品が全部揃っているのだから、売上が上がって利益も出るだろうと思えるばかりか、起業した本人もそう思っています。

しかし起業した後、経営が順調に伸びるのはごくわずかで、ほとんどの人は起業する前に思っていたよりも、はるかに少ない売上しか上がりません。

もちろん起業後、10カ月どころか4カ月もしないうちに経営を断念する人はとても多くいます。グライダーでいえば、すぐの墜落です。なぜこうなるのでしょうか。

それは経営をするときに欠かせない「経営の基本原則」を、イチからきちんと学習してないからです。

これでは起業に失敗するのは当然です。

経営の基本原則の中でも、特別重要になるのが、「弱者の経営戦略」になります。

新規に起業した人は、競争条件が特別不利な「番外弱者」になるのですから、弱者の経営戦略については、身を入れて学習しておかなければならないのです。

ところがどういうわけだか、大学で教えている経営学や起業について書かれている本に弱者の戦略が入ってないので、こうなる人が多くなっています。

今説明したのは新規に経営を始めた人についてでしたが、業績が何年かある社長について全く同じことが当てはまります。

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>

