

# 竹田陽一の経営随筆集

2022年9月9日 第28号



## 3匹の子豚の家作りと経営システム作り

童話に、3匹の子豚の物語があります。親離れをした3匹の子豚は、それぞれ自分の家を作ることにしました。

1番上の長男は、自分が住む家を「ワラ」で作ったので、すぐ完成しました。そのあと遊びながら、次男と三男の家がまだ完成しないのを見て、バカにしました。

次男は、自分が住む家を木で作ったので、長男よりは時間がかかったものの、間もなく完成しました。

三男は、自分が住む家をレンガ作りにしたので、建築作業に長い期間がかかりました。工事をしているとき、長男と次男がやってきて「いつ迄そんな工事をしているの」、とバカにしながら、2人は近くで遊んでいました。

それからしばらくして、三男のレンガ作りの自宅がようやく完成しました。その直後、山からとても大きな狼がやってきて、3匹の豚におそいかかったので、3匹はそれぞれ自分の家に逃げ込みました。すると狼は、長男の家迄追いかけて行きました。

長男の家はワラ作りだったので、玄関のドアはひとたまりもなく崩されたのです。長男はあわてて裏口から飛び出して、次男の家に逃げ込みました。

逃げ出した長男を追ってきた狼は、次男の家が木で作られているので、少し迷ったが力を入れて体当たりをしたら、入り口のドアが崩れました。

長男と次男はあわてて裏口からとび出して、三男の家に逃げ込みました。長男と次男を追ってきた狼は、レンガ作りの家のドアは木で作られているので、前と同じように狼は力を入れて体当たりをしました。しかし玄関のドアはじょうぶに作られているので、びくともしません。

何回か体当たりをしました崩れないので、結局狼はあきらめてどこかへ行ったというストーリーです。

この物語は、経営にもそっくり当てはまります。

実際に経営をするには、経営システムを作らなければなりません。経営システムとは、継続して粗利益を作り出す「**機械装置**」、または「**経営プラント**」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、次の作業が必要になります。

社長の性格、過去の経験、自社の経営規模、競争相手との力の関係、1位作りの利益性原則、戦略ルールの6つを考えた上で、経営を構成する7大要因に対して、はっきりした目標を決めなければなりません。

1. 商品、または有料のサービス。
2. 営業地域。
3. 業界と客層。
4. 営業方法。
5. 顧客維持の方法。
6. 仕事に対する人の配分と役割分担。
7. 資金の配分と経費の配分。

この7項目に対して、特別に力をいれる「重点目標」と、「最大範囲の目標」の2つが、きちんと決められると目標がはっきりします。

こうなると、従業員が作り出す人的エネルギーが能率良く投入できるので、経営効率が良くなって業績が良くなります。

しかし独立当初は社長の多くが戦略実力が低いことで、経営を構成する7大要因に対して、重点目標と最大目標をはっきり決めないなど性能が悪い経営システムで経営をします。

これでは3匹の小豚でいえば、「ワラ」で作った住宅と同じような弱いものになるので、競争力が弱くなるばかりか不況にも弱くなりますが、これはやむを得ません。

もちろん社長の中には独立して経営を始めたあと、自分の業種と規模に合った戦略教材を買い、経営戦略を研究する人がいます。

こうして経営を構成する7大要因を点検し、1つ1つのレベルを高めるとともに、7大要因の整合性も高めます。

こうすると経営システムの性能が良くなるので、業績が良くなります。住宅で言えば、レンガ作りのガッシリしたものになります。

ところが独立して15年以上になるのに、依然としてワラ作りの住宅と同じように、性能が悪い粗悪な経営システムで経営をする社長が少なからずいます。

これでは強い競争相手が出てきたり、予期しない不況に遭遇すると、たちまち経営システムが破壊されてしまい、経営ができなくなります。

こうならないためにも、社長は継続して経営戦略の研究に力を入れるとともに、経営システムの性能を良くするための努力が欠かせないのです。



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>