

竹田陽一の経営随筆集

2022年10月18日 第34号



哲学の意味

前の号で仕事の本質は、「3段階以上掘り下げた先」にあることが多いと説明しました。

これは哲学に通じます。

哲学の大本は、古代ギリシャのソクラテスに始まった、「フィロソフィ」にあります。

明治になる4年程前、島根県津和野藩の藩士で語学の天才西・周は、フィロソフィを「深く掘り下げて研究すること、哲人のごとし」と解説しました。

そのあとこれが「**哲学**」になったのです。

西・周が言ったように、特別重要なものは深く掘り下げて研究することが大事になり、こうしていると、やがて「自分独自の考え方や理論」が、できるようになるのでしょう。

アメリカの天才コンサルタントのドラッカーは、「ある雑誌を読んでいたら、事務処理の哲学という記事があった」。

「内容は事務処理に使う伝票を少しばかり改良したものにはすぎず、この程度のことには、哲学という用語を使うのは良くない」と書いています。

つまり表面的なものを、少しばかり詳しく説明した程度では、哲学とはいえないのです。

トヨタ自動車では重要な仕事については「なぜこうなるのか」、あるいは「なぜこうすべきか」、これを5段階迄掘り下げて考えるよう教育されているそうです。

5段階も掘り下げて考えるのはまさに仕事の哲学になり、これが**独創性のある経営のやり方**になります。

しかし実際の経営では、そうなっていません。

流行ものの何かが新聞や雑誌で紹介されると、なぜこれが良いかについて「まとも」に考えず、これに飛びつく社長が多くいます。

40年程前「異業種交流」が流行し、あちこちに異業種の交流会が結成されました。外の業種の社長と交流すると「発想が豊かになって、良い経営ができるようになる」というのが狙いでした。

で、結果はどうなったか。

ほとんどが「異業種居酒屋の会」とか、「異業種ゴルフの会」になり、3年もしないうちにほとんどのグループが立ち消えになってしまったのです。

この原因は、「異業種の社長と付き合うと、発想が豊かになる」というのはあくまでも表面的で、これは**第1段階**に過ぎないからです。

では、**第2段階**はどうなるのでしょうか。

それは利益性の原則にあります。商品、営業地域、業界と客層など、お客を作るときに「直接関係」するもので、市場占有率1位で26%以上を押さえると、従業員1人当たりの経常利益が、業界平均の2倍～3倍出るからです。

この事情から異業種交流会は、競争力がある強い商品や市場占有率1位の地域を「自分の努力と研究」で作り上げた社長と交流するか、こうした社長に講師として来てもらい、これをやり遂げた話を聞くようにしなければなりません。

こうすると、競争力がある強い商品や市場占有率1位の地域作りを実現すると、いかに有利であるかと、これらを作るときの考え方やそのプロセスが解ります。

第3段階はこうして話を聞いた社長が、そのあと、自社の経営力と競争相手との力関係、それに戦略ルールの3つを考えた上で、どの商品で将来1位になることを目指すか、どこの地域で1位になることを目指すか、どの業界やどの客層で1位になることを目指すか、これらの目標をきちんと決めることとなります。

第4段階は、強いもの作りや1位作りの必要性を、販売担当者に説明するとともに、実行するのに必要な教育と訓練を実行することとなります。

第5段階は、こうしたあと、力強く実行に移ることとなります。しかし同業者もそれなりに経営努力をしているのですから、これらを実現するには、5年7年も、場合によってはもっと長い期間実行しなければ、競争力がある強い商品や1位の地域作りは実現しません。

これらについて深く掘り下げて研究したあとで実行に移れば、経営哲学になるでしょう。

しかし第1段階だけで終わったのでは、小手先の哲学となります。

ちなみに異業種交流会の流行が終わったあと、次に流行したのは、「分社経営」になります。

分社経営をすとなぜ業績が良くなるか、このあと3段階～5段階掘り下げて考えて下さい。

経営書を読んでいると、経営哲学とか、何々の哲学と書かれている文章があります。そのときは、この著者は哲学をどのように理解しているか、これについて考えながら読むのも、良い読書法になるでしょう。

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>