

今月号が最後となる方がいつもの月より多いようです。そこで 良い経営と悪い経営について私見を述べてみます。まず 絶対的に良い経営と言うモノは存在しません。最終的な結果としての利益を上げることが目的であったとしても 経営者の活動を始めた動機は違うし、また、進むべき方向性も千差万別です。お金を増やすため、節税のため、自分の技術・能力・才能を世間に評価してもらうため、大手企業に就職できなかったから、リストラにあったため、たまたま家業を継いだため、仲間と多くの幸せを分かち合いたいから……と色々あります。そして、業界や地域でナンバー1を目指すのか、家族が世間並みに生活できるレベルで良いのか、小金を貯めて相続税を払ったとしても始めた時より子孫に多く財産を残せるレベルなのか。また、3年かけてやるのか、5年、10年、20年あるいは後継者にバトンタッチして会社が長く限り永遠にやるのかと期間（時間）も違います。このように目標・目的が違うので ある人にとって良い経営が他の人には平凡でつまらない、またはレベルの低い悪い経営であると評価されることもあります。また、人間でも幼児期、成長期、壮年期、老年期 などの違いで食べ物や運動など必要とされるものや量が異なります。これと同様、会社組織も創業期、成長期、安定期、転換期によって経営戦略や戦術は違ってきます。このように百社百様ですから他社と経営数値等を比較し一喜一憂する必要はありません。それより自分の理想と現状を比べ欠け離れていれば更なる努力を続けること。理想と近ければ良い経営（会社）であると言えます。もし、そうであっても油断するとすぐに離れていきますので注意が必要です（環境は刻々と変化します）。経営数値等は、自社より少しレベルが上のモデルとなる会社のものを 参考にする程度で良いと思います。比較して勝った負けたでは幸せには繋がりません。よくコンサルタントや税理士等が言うことは一般論であり 間違いではないが 必ずしも正しい（経営者の考えに基づいた適切なと言う意味での）とは限らないものです。あくまでも参考意見として聞いてください。納得のいく経営が出来ているならば良い経営です。

悪い経営は ムダ・ムラ・無理 なことから生じます。経営者の考えが市場とずれていたり、効率の悪い活動を一生懸命に行なっていたりします。社員の考えもバラバラでモチベーションが低い場合も多いです。目先の利益を追求したり、場当たりの活動も見られます。環境の変化にも対応が遅く対処療法で抜本的な改革や改善を好みません。専門家の忠告にも耳を貸さないこともあります。何においてもバランスが悪く、（人も含めて）資源を有効に活用出来ていません。良い経営の方ではあまり数値は気にしなくてもよいと言いましたが、こちらでは（何をやっても経営がうまくいっていないと思える状態にある場合）、基本的な経営数値をしっかり意識し 改善のための行動を起こさなければなりません。そのうち何とかなるだろうなど超楽観的な考えで、行動が遅い経営者が多いので要注意です。病気でも早期発見・早期治療が望ましいですが経営改善も同様です。慢性的に悪化したものはなかなか直りません。

良い経営と悪い経営についてでしたが、これを個人の良い生活（人世）と悪い生活（人世）に置き換えた考えても良いと思います。自分が納得のいくことを他人と比較することなく自信をもって行えば良いし、また悪いと感じたら直ぐにバランスの調整を行い、行動を変えることです。