

減多に無い仕事やお客は捨ててよい!? 経営者の考え方は千差万別で、どれが正しいとか間違っているとか言えるものではありません。また、レベルが高い低いで評価できるものでもありません。今月は、経営に関するいくつかの考え方と それに対する私の意見を述べていきます。

「減多に無い仕事やお客は捨ててよい」 経営資源は限られています。従って力の弱い企業は取り扱う商品・サービスや顧客層を絞った方が良いと言われます。効率や仕事の質を維持する面からも正しいと考えられます。しかし、一流の専門店が減多に無いからと言って対象範囲内の仕事や客を想定してないならば問題です。当然、対象分野を狙っている新規参入者も同様です。また、シェアトップの会社であってもライバルとの競争が激しい場合、2位3位などの新商品サービスや新客層向け営業にすぐに対応出来るような準備が必要です。さらに、中小企業の中には、最初は他社同様の仕事をしていたが、特定のお客のかなり無理な要望に丁寧に答えていくうち、その分野の専門となった事例もあります。自分の都合だけで経営を考えると成長できないと可能性があります。

「教科書通りに経営を行えば ある程度は成長できる」 経営も経済等の原理原則を知っている方が上手くいくことが多いでしょう。理屈に反して、欲に目を奪われたり、情によって間違った経営を行って会社を傾けさせた経営者は数多くいます。しかしながら、近い将来 AI が経営を行うことは想像出来ません。経営者は人ですが、お客も、ライバルも、従業員も人です。情や欲が有ります。基本的な理屈（合理性）に加え、人間の情・欲の程度や変化等をも考慮出来て初めて良い経営が行えると考えられます。実際の経営は教科書に載っていない特殊な応用問題が多いからです。

「決断の早い経営者が成功する」 経営はスピードが重要です。IT 関連など特にそうでしょう。出遅れると後から取り返しが付かないことが多いようです。大手より小回りのきく中小企業は場合によっては有利かもしれません。ところで、決断が早いことは失敗も早く数多いということ。だから、余裕が無ければ慎重にならざるを得ません。そうなれば、何でも決断が早ければ良いと言うわけにはいきません。リスクが大きく社運をかけて行う案件などは十分時間をかけて検討する必要があります。

「戦略の失敗は戦術でカバー出来ない」 以前、生産性向上の小集団活動で注目を集めていた会社が倒産したことが有ります。社員が優秀でも経営者が優秀でなければ経営は上手くいかない。そして、経営者は戦略に係わることが多い。ところで、「戦略」と「戦術」の区別は曖昧で、人によって異なるようです。一般に現場の業務の多くは「戦術」に属すものと考えられています。近年、一社員やバイトが起こした悪ふざけや法令違反などの不祥事で会社に大きなダメージ与えることが起こっています。つまり「戦術」の失敗だけで潰れる可能性もあるのです。細かいところは管理職等部下に任せればよいとは言っておれない時代です。トップは経営全般に注意を払わなければなりません。

「環境整備が会社を強くする」 良い会社は環境整備にも力を入れています。しかし、環境整備は会社の基礎力を高める条件の一つです。優良な会社は当然、商品やサービスが良いし、営業も強いようです。長く成長が続く会社にしたいならば環境整備に力を入れる必要がありますが、まずはお客様から選ばれ利益の出る会社にするのが第一です。生き残らなければなりません。潰れない自治体や公営企業等のサービスの質が低いことは多くの人を感じていることでしょう。優先順位を考えてください。