

## 犯してならない5つの大罪

未来創造志塾にて開設するために、PF ドラッカー氏の著書を再度読み直しております。  
実践する経営者」発行 2004年 4月 15日より

### 犯してならない5つの大罪・・・業績はこうして悪くなる(151p～)

1. 利益幅への過信・・・利益幅を信奉すれば、競争相手に市場を提供することとなる。  
最大の利益をもたらす利益幅こそ求めるものである。それが最適な地位をもたらす。
2. 限度一杯の価格設定・・・競争相手にリスクのない機会を提供する。
3. コスト中心の価格設定・・・価格をコスト積み上げ方式で設定することである。  
市場が快く支払ってくれる価格、そして競争相手がつけるであろう価格からスタートし、それに合わせて製品を設計することである。
4. 明日の機会の無視・・・主導権を握ったあと、その新事業の発展を阻害、無視すること。
5. 機会の軽視・・・問題に餌をやり、機会を飢えさせることである。

1～4は経営者であれば誰でも常識であり、納得するものと思う

しかし5の機会の軽視はどうだろうか？ 156pに下記のような文章がある。

「長年にわたって、私は新しいクライアントに対し、最も大きな実績をあげたことのあるものは誰かを尋ねてきた。次に、いま何を担当しているかを尋ねてきた。ほぼ例外なく、そのような人たちは問題を担当させられている。・・・そこで、機会は誰が担当しているのかを尋ねる。すると、機会は放っておかれていることが明らかになる。

**問題を解決しても、得られるのは損失を抑え込むだけである。成果と成長を生みだしてくれるのは機会である。** 機会の利用は、問題の解決と同じように困難な仕事である。したがって、まずはじめに、機会をリストアップし、適切な人員配置をしなければならない。かつ適切に支援しなければならない。その後、はじめに問題をリストアップし、それらに対する人員配置に悩めばよい。

・・・GE は最も成果をあげる人材を機会のある事業に投資し、とことん攻撃的に行動させている。」

**問題」を解決しても・・・得られるのは損失を抑え込むだけ！**

このフレーズ、ガーン！と頭を殴られたような衝撃でした。

「仕事とは、問題解決の連続だ！」

そう言い続けている自分がありました。

・・・とすると新しく価値を創造するのではなく、損失を防ぐだけに躍起になっていたということになる。

しかし、よく考えると機会と問題、どちらにチャンスを与える方がいいのか？

当然、「機会にチャンス」を与え続けなければ、成果も成長もなしにとは事実です。

### <経営のヒント>

**投資の結果と期待とを比べる。チェックする！評価する！**

**さて、あなたは大切な経営資源を投資するとしたら、「問題と機会」のどちらに投資しますか？**

**経営資源とは、人、もの、金、情報、時間、そして顧客**

**明日のために一番重要な経営資源である有能な人材を・・・機会に配置(投資)していましたか？**

**それとも、今まで通りに「問題の解決」に配置して、そのままでしょうか？**

PPM (プロダクトポートフォリオ・マネジメント)分析して

・・・機会をリストアップし、人材も適切に人員配置する重要性、必要性を感じました。