

2023年9月1日

Value Management Innovation

株式会社ブイ・エム・アイ総研

「活・人・経・営[®]」コラム第100回

<分かり易い経営指針>

商売で成功するための指針として、江戸時代から明治時代に活躍した近江商人が大事にした行動理念があります。「売り手よし、買い手よし、世間よし」という誰にでも分かり易い簡潔な表現で、「売る側も買う側も商いを通じて満足し、同時に世間の評判（社会的価値）を得ていくことにより商売は繁盛し続ける」としています。

例えばスポーツの世界でも、特に武道などでは成長するための指針として「心・技・体のバランス」を挙げています。誰にでも分かり易くシンプルに鍛錬の内容を表現しており、これはスポーツ全般にも通じ、多くの指導者が「心の持ち方・技術の磨き方・体の鍛え方」を基本的な指導指針として掲げています。

今、世界はブーカ VUCA（変動性 Volatility、不確実性 Uncertainty、複雑性 Complexity 曖昧性 Ambiguity）の状況下であり、先行きの不透明さが日ごとに増していますので、私たちは今までの歴史では見られない新しい時代を迎えるための転換期に差し掛かっているとも想定できます。日々の変化を拒絶せず、新しい時代を前向きに拓いていくためには、誰にでも分かり易く、行動に結び付き易い簡潔な経営指針を掲げ、それらを共有し、混沌としたこの時代を何としても乗り切っていきたいものです。

弊社の場合、時代を問わず通用する簡潔な経営指針として、「**活・人・経・営**」を掲げています。「人や組織の活性化（モチベーションの向上）、人材の人財化（自社の強みの強靱化）、時代を貫く原理原則を踏襲（天地自然の理に従う）、時代の変化に対応した市場起こし（顧客の創造）」が、実践コンサルティングの基軸となっています。実行し易い指針はシンプルイズベストだと感じています。

<経営の本質>

- ① 「あなたの事業は何か？ 何を達成しようとしているのか？ 何が他の事業と異なるところなのか？」
- ② 「あなたの事業の成果を、いかに定義するか？」
- ③ 「あなたのコア・コンピタンス（独自の強み）は何か？」

この三つの質問を一言で言えばこうなります。

「成果を得るために、どんな強みを生かして、何をしなければならないのか？」

— 出典：「ドラッカーの遺言」ピーター・F・ドラッカー著 窪田恭子訳 —