



経営ワンポイント情報「不易流行」

by 目加田博史

誰もが感染する「大企業病」に打ち勝つ

トランプ政権発足と足並みをそろえるように、新聞紙上で、「世界同時好況」が謳われて1年半近くになります。統計上は、先進国G7だけでなく、BRICS、OECD各国も好調です。もちろん日本も好調です。

日本の労働者数は約6700万人で過去最高を記録し、完全失業率は2.2%で25年ぶりの低さです。有効求人倍率も1.6倍と42年ぶりに高く、人手不足が顕著です。この好景気、実は、実感が伴いません。実感できる好景気は戦後の高度成長期までです。バブル景気のようなそれ以降の好景気は、統計上の好景気で、実感なき好景気です。今のアベノミクス景気も戦後第2位の長さを誇っており、法人の業績は比較的よいですが、個人にはピンとこない好景気です。

景気が良いことは悪いことではありませんが、原点を見失うと、深刻な危機に直面します。その理由は、大企業病に感染しやすくなるからです。

ベンチャーの時は強みだったものが、大きくなるにしたがって、弱みになってゆく。それが大企業病です。どこにでも浮遊していますので、誰でも感染します。これを防ぐには基礎免疫力をつけるしかありません。

起業時や企業規模が小さい時は、顧客第一主義、少数精鋭、一人3役、現地・現場・現物の3現主義、「やってみなはれ」の旺盛なチャレンジ精神、理屈とルールは後付け、結果重視で、活動していました。社長以下、全員が主役で、理屈より実践、行動有るのみだったと思います。

しかし、業歴を重ね、企業規模が大きくなると、次第に、「組織」ができてきます。「組織」ができる、その「組織」の責任と権限や職務分掌が生まれてきます。「組織」と「組織」の境目をカバーする役割を担う「組織」が必要となり、組織の肥大化から縄張り意識が芽生えてきます。組織間の意思疎通を行うには、部門長の承認が必要になり、その調整に時間がかかり、場合によっては決裁や稟議に判子が10個以上必要な場合も出てきます。その手続きのために手順書が必要になります。そして、恐ろしいことに「組織」の論理が優先され、顧客より上司の顔色を見るようになります。

上司にもよりますが、チャレンジして失敗すると、とことん責任追及され、責任を取らされます。それをそばで見ていた人は、「何もしないことが一番。失うものは何もない」という事なかれ主義に走り、活動性が鈍ってきます。問題意識を持ってチャレンジして叱られるより、何もしないで仲良くできる方が楽です。上司からの指示を待つだけの指示待ち族を決め込んでしまいます。ここまでくると感染症も重篤な状態になります。

さらにこれを放置すると、複雑な組織と多くの社員を効率よく動かすために、ルールや規則・マニュアルが充実してきます。ひどい会社はマニュアルの扱い方のマニュアルさえあります。しかし、膨大なマニュアルを覚えている人などだれもいません。事が起きた時に見るマニュアルは、責任逃れの材料になります。効率化のためのルールが効率を阻害してしまうのですが、だれも気にしなくなります。目的がどこかに行ってしまう手段が目的化するのです。例えば、「問題を解決するために会議を行う」目的が、「会議をする」ことそのものが目的になってしまうのです。

さらに、経費の問題が出てきます。これぐらい

はいいだろうと、バスで行ける場所にもタクシーで出かけ、自分でやればできるのに外注し、受注促進だと言って接待交際費を使い、まだ使える文房具を新品に買替え、増えた在庫を整理するために部門を新設する愚を犯してしまいます。

バスで行ってもタクシーで行っても、訪問件数や商談の中身が良くなるものではありません。コストがかかり、体が楽になるだけで、成果は変わりません。

景気が良い時ほど、ナイナイづくしで起業した創業の原点に戻り、事なかれ主義を打破し、失敗を恐れずチャレンジする健全な社風をつくり、少数精鋭で一人3役4役をこなし、フリーテリトリーで縄張り意識を失くし、結果を出すことに最大の価値を置いてゆきましょう。接待交際費ゼロ、くれない族ゼロ、手段の目的化ゼロ、言い訳ゼロ、ぶら下がりゼロの会社を作りましょう。

株式会社目加田経営事務所

<http://21cmc.jp>

那覇 〒900-0014

那覇市松尾 1-18-22 8階

TEL098-864-0331

FAX098-860-3416

Email : mec@mekata.co.jp

京都 〒603-8478

京都市北区大宮釈迦谷 4-10

TEL075-334-5105

FAX075-493-8305

好きなもの「えがお」
得意ワザ「見える化」技術
嫌いなもの「現状維持」

2日間の「マルミエ診断」受付中！！
お電話ください。 098-864-0331