

## 経営一転語 111 陥りやすいマネジメントのわな

P・F・ドラッカーが「マネジメント」という観点を経営に用い、最近では、ドラッカー本が本屋に並んで、「マネジメント」が大流行しています。

しかし、「マネジメント」という響きのよい言葉に惹かれて、うちの会社も近代的マネジメントシステムを採り入れようということで、「在庫管理システム」、「品質管理システム」、「財務管理システム」などなど、いろいろなシステムを導入していったのだが、商売がうまくいかない、という経験をした方も多いのではないのでしょうか。

取り入れようとしているマネジメントは、必ず「費用」がかかるものです。そして、そのマネジメントシステムを導入したことによってかかる「費用」に比べて、多くの「収益や効果」を生むときに限って、導入するということをしないといけません。

そうしないと、一向に売上は伸びない、管理にコストがかかる、管理に手間がかかる、利益も出ない、とそんなことになりかねません。

なぜなら、売上を上げてくれる（我が社にお金を払ってくれる）お客様は、「社外」にいるからなのです。

マネジメントというのは、気をつけないと、「社内」に目がいきがちになります。

実は、社内の流れがよくなっても、「お客様を創造する」ことはできません。

「お客様を創造する」ことを第一に、そして、社内の流れを円滑にすることは、その後でよいのです。

本末が転倒しては、いつまでたっても、業績は上がりません。「マネジメント病」に罹らないように気をつけましょう。