

どんなときでも稼ぐ社長の経営習慣(第1回)

お金を追うな、仕事を追え

2022.01.26



新型コロナウイルスの猛威によって世界経済が受けたダメージは計り知れません。そして、東日本大震災なども含めたこれまでの経済危機とは違う点があります。まずダメージそのものが大きい。そして環境変化に伴う社会全体の対応が不可逆的であると考えられます。つまり、もう元には戻らないことも多くあるということです。

ここで会社を経営する皆さんに強くお伝えしたいことがあります。経営環境は変わりますが、経営の本質や原理原則はコロナ感染拡大が収束した後のニューノーマル(新常態)でも変わりません。それどころか、重要度はより増します。

本連載は私が経営コンサルタントとして20年以上にわたり多くの大企業や中堅中小企業の経営者や経営を見た結果、導いた経営の原理原則についてまとめたものです。原理原則は大企業にも中堅中小企業にも共通して通用するものでなければ、本物ではありません。すぐに実践できるよう、分かりやすく解説していきます。経営を振り返り、明日に生かすきっかけとしてご活用ください。それでは第1回として経営の本来の目的から説明しましょう。

「目的」と「目標」の違いを認識する

経営の原点でまず大事なことは、「目的」と「目標」の違いを認識することです。皆さん、目的と目標という2つの言葉を知らず知らずのうちに使い分けているのではないのでしょうか。けれども、この目的という言葉と目標という言葉がいかに違うかという点をきちんと理解しておくことは、経営においてもそうですけれども、人生においてもとても大切なことなのです。

目的というのは最終的に行き着く所で、存在意義そのものと言ってもいいかもしれません。それに対して目標はというと、その目的に達するための通過点や目的達成のための手段だと私は考えています。

分かりやすく具体的にご説明します。私の場合、「経営コンサルタントの小宮一慶」としての目的は、関わるお客さまに成功していただくこと。これが存在意義、目的です。一方、私が目標として長い間持っていたのは、おかげさまで達成しましたが本を100冊出版することです。

ただし、100冊の本を出して目標を達成したからといって、目的も達成したかということそれは別の話。私が現役で働いている限り、関わるお客さまに成功していただくという目的は、ずっと存在し続けるのです。

皆さんはご自身の会社の目的というものが何かをきちんと考えたことはあるのでしょうか。皆さんの会社の存在意義です。目的と目標の違いをはっきりさせることがとても大事ですけれども、どの会社にも共通してある目的は、1つは「良い商品やサービスを通じてお客さまに喜んでいただけて社会に貢献する」。これが大きな存在意義です。別にこれはいい格好を言っているのではなく、これなくして成り立つ会社はありません。そして、それとともに、「働く人を活かし幸せにする」ことも大きな存在意義といえるでしょう。

それに対して、売上高や利益は目的ではなくて目標です。良い商品やサービスを通じてお客さまに喜んでいただけて社会

に貢献したり働く人を活かし幸せにしたりすると、その結果、目に見える売上高や利益となって表れてくるわけです。だから、売上高や利益は、ある意味、目的が達成できているかどうかを確認する物差しであり、同時に目標だと私は考えています。

働く人がしんどくなる会社は、本来は目標であるべき売上高や利益が目的化してしまっている会社です。売上高や利益だけを考えて経営者も社員も働いているから、疲れるのです。お客さまのことが売上高や利益達成のための手段となってしまっただけでは、会社はやはりうまくいかなくなるのです。そうならないようにするために、自社の本来の目的は何だったのかということ、時々きちんと振り返ることが大事になってきます。

世の中が求めているのは良い仕事… 続きを読む