

はじめに

違うモノを売ってれば、儲かっている会社と儲かっていない会社があるのは当然です。しかし、同じモノを売っているのに、儲かっている会社と儲かっていない会社があるのはなぜでしょうか。

考えられることは、売っているモノは同じだけれども、やっているコトが違うからです。

つまり、マネジメント、経営の仕方が違うということです。平たく言えば、仕事のやり方、考え方が違うということです。

本書は、その仕事のやり方、考え方に焦点を当てました。

その際、個々の具体的事例を並べ挙げて、そこから帰納的に成功要因や失敗要因を抽出するというアプローチもありますが、それでは少々場当たり的になる恐れがあります。

そこで本書では、かねてより私が考えていることを、実例を交えながら、可能な限り網羅的かつ分かりやすく、そしてストレートに書き下しました。

今回のテーマで注目したのは、「売上の源泉」「善玉コストと悪玉コスト」「キャパシテ

イの稼働率」「人の生産性」「行動力」です。これらのことについて、誤解を恐れず、思いの丈を言い切ったつもりです。

言い切ってはいますが、本書に書いた内容はあくまでも私の主観的な見方です。特に、実在する会社の例に関しては、異なる解釈も当然あり得ると思います。その点を踏まえた上で、一つの見方・考え方として参考にしていただければ幸いです。

本書を書く上でもう一つ心掛けたことは、なるべく専門的な理論や数式を使わずに、分かりやすく書くということです。

「分かりやすい」ということは、必ずしも「易しい」ことを意味しません。専門的な理論や数式に頼れない分、かえって本質的でさえあるのではないかと思っています。ただ、本書を読んで、もう少し突っ込んだ内容を知りたいと言う方もいらっしゃるでしょう。そういう方は、是非、巻末の参考文献をお手に取ってみてください。理論面も含めて、より深い洞察が得られると思います。

2011年4月

金子智朗