

---

『物流 Weekly』連載原稿

『日本ロジファクトリーの物流ケース・スタディー』

“社長！それは違います！” 第20回

---

<タイトル>

「右肩上がりに成果は出ない」

<本文>

我々は日々、経営活動の中でさまざまな課題、問題点に直面する。そして、その課題、問題点のほとんどが避けて通ることのできないもの、また、後回しや逃げてしまおうとするならば、それが命とりとなることが多いのが実情である。では、さまざまな課題、問題点に出くわしたとき、経営者はどのような考え方をするだろうか。

正しいか否かは別として、そのための解決策を見だし、着手する。ここで我々の大半は、「着手すれば必然と成果が表れてくるであろう」という甘い期待を抱くのではないだろうか。現実には、成果が出るものと出ないものがある。

たとえば、営業活動などは戦略、方向性と担当者、提案、提示内容、ツールなどがそろえば量が質を作り、確率論として、大なり小なり成果が出る。しかし、資金調達などといったものや後継者探しなどは、着手したからといって成果が出るとは限らない。私が伝えたいことは成果が出るに違いないと思われる課題、問題点に関しての、その成果の出方に経営者は勘違いを起こしてしまうことが多いということである。一般的には時間の経過に伴って、右肩上がりで成果が出ると勘違いしてしまう。

しかし、会社の再生やヒトの教育などは、J型の二次曲線で成果が出ることが多い。もっと平たく言えば、時間とエネルギーをかけてもなかなか思うように成果が出ない。しかし、もう少し耐えて継続していれば、期待以上の成果が出るといったことである。

我々は焦りや周囲からのプレッシャーを受け、「思い込み」というか「勘違い」の思考にはまりやすい。そして、「なかなか成果が出ない」と諦めてしまう。実は、「もう少しがんばれば期待以上の成果が上がっていた」のに...

成果の出る課題、問題点と出ないもの、成果は出るに違いないが右肩上がりで出るものとJ型二次曲線で出るもの、これらを頭で整理できれば、どれほどの判断ミスが防げるであろうか。