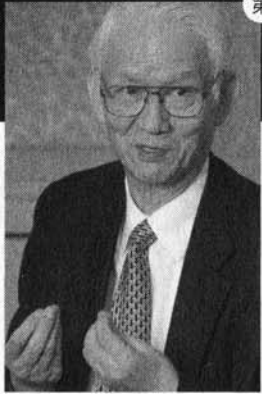


第1回 上田惇生先生編——①



ドラッカー学会代表 上田惇生先生:1938年埼玉県生まれ。生前のドラッカーとも親交が厚く、「マネジメント」を始めとするドラッカー主要著作の全てを翻訳している。著書に「ドラッカー入門」「ドラッカー 時代を超える言葉」(ともにダイヤモンド社刊)がある。

実際にはいいかげんな会社、そういったところの株は薦めない。そういう金融商品も開発しない。それで、店舗数はアメリカ一、業績はいちばんいいし、信頼は高いし、人気の就職先の会社としてずっとベスト10入りしてるの。

事業の目的は、金儲けではない。知りながら害をなすな

上田…そこはまさにドラッカーの言わんとすることを実践しているんですよ。何のために事業をするのか、っていうね。しっかりした証券会社っていうものは、社会が必要として、経済が必要とするの。たとえば、お金がたまってそれを運用したっていう一般の人たちのお金を確実に運用する。それで、そういうお金を必要としている会社

もたくさんあるわけ。それが本来の証券会社の姿なんだな。本来世の中が必要としている財サービスを提供するというのは、

会社の根本になる大事なところですよ。だけど持っている金を10倍にも20倍にもしたいっていう人を顧客として相手にすると、あやしい金融商品を扱わざるを得なくなっちゃう。

何のための事業か。社会と経済が必要としているものは何か。

上田…良い財サービスを提供するってことは、感動するってことなんです。顧客が豊かになって、働く人たちが張り切って自己実現する。そういう場を与えるっていうのが事業なんです。こんな当たり前のことはないんだけど、経営学の授業ではそういうのを教えてないの。だからみんな、金儲けが目的だと思っちゃって。そして金儲けを目的とすると、悪さをする。さっきの話で言うと、あやしい金融商品とかですね。こういうのを売る事業は、顧客にも害をなすし、何よりそこで働く人間を幸せにしない。こういう事業はいけません。マネジメントの原則は「知りながら害をなすな」ですからね。

お金を儲けるためにやってくるお客様を相手にしてはいけない。

ドラッカー学会・上田先生、「もしドラ」漫画化を絶賛!

岩崎…「もしドラ」がついに漫画になりました、その掲載誌で対談の連載をすることになったんです。そこで、最初はぜひ上田先生にお願いしたいと思ひました。

上田…へえ、漫画。おもしろいですね。大いにやってもらいたいですね。本当に、イメージとしてマネジメントの全体像がわかるという点では、「もしドラ」に勝るものはないと思つてますからね。

岩崎…ありがとうございます。

上田…最初に結論を言っちゃうけど、とにかく読まなきゃ損。漫画も楽しみ。質のいい感動っていうのは、本当に快感なんです。

岩崎…上田先生には「もしドラ」を早くから評価して頂いていました。

上田…そうそう。「もしドラ」読めばね、マネジメントわかっちゃうからね。そもそもマネジメントっていうのは感動するものなんです。人と人

が働くってことは感動の種なの。だからそれを伝えていけば感動するのは当たり前の話で。それで実際に、厚い本の「マネジメント」を読んで感激した経営者が昔アメリカにいましたね、普通は本に書いてあることを実行しようかって思うところですけども、その人はドラッカーにすぐに手紙を書いてですね。忙しいからダメだっていうところを何回も何回も手紙を書いて、うちはああいう会社を作りたんだ、ぜひコンサルタントになつてほしいと言って。とうとう口説き落とされた会社があるんですよ。とある証券会社なんですけども。そしてコンサルタントになったドラッカーが、ごく最初の頃に言ったのが、「お金を儲けるためにやってくるお客様を相手にしてはいけない」っていうことなんです。そんなばかな。証券会社ですよ?証券会社にやってくる人ってお金儲けしたくてくるんでしょ?(笑)でもそれを相手にしてはいけないっていうんですよ。それをまたこの会社は守るわけ!だからその会社は、あやしい金融商品はいいじゃない扱わない。表向きは華やかでも、