



ドラッカー入門(上田惇生著) (顧客の創造、外の世界への貢献)

10月③のごあいさつ

山内公認会計士事務所

2023年10月21日(土)

企業の目的とは何か。ドラッカーは企業の目的は一つ、**顧客の創造**という。顧客の創造とは、ひとことで言えば、**自分以外の外の世界への貢献**である。自らの内部に発した価値を**外の世界の成果**に変えることである。それによって社会の次元を日々あげてゆくことが**企業の存在理由**である。

利益は手段であって、目的ではない。

燃料がなければ飛行機は飛べないが、燃料が飛行機の存在理由にはならない。**飛行機の存在理由**は多くの人を安全に運ぶという**外の世界**にある。

同じく、**成長も手段であって目的ではない**。成長を目的とするのではなくて、成長が外の世界の価値とならねばならない。

企業の存在理由は外の世界への貢献とその結果の成果であって利益ではない。

利益が無ければ、企業は維持できないが、利益が企業の存在理由とはならない。

利益には企業が**社会的に機能しているかを測る尺度**としての意味がある。利益が出なければ、社会の資源を無駄にし、顧客創造に失敗していることの反映となる。

顧客の創造とともに満たさなければならない条件とは何か。**人を生かすこと**である。人を生かすという正統性なく、儲けだけでは、結局世を損なう。

世界には、**調和的で美しい提案**がある。警戒すべきであるうまい話には無理がある。景気回復のため、地球環境のため、地域住民のため、貧困解決のため、世界平和のため、弱者救済のためなど、**非の打ち所のない提案**は多くある。しかし、そんな反対できない提案に人は**警戒感を持つべきである**。

世界は不完全かつ脆弱なものである。

見えていない現実の方が想像を絶するほどに大きい。そもそも反対できないような提案とはフェアとは言えない。

反論できないロジックを使うのは、アンフェアであり、発展と可能性を著しく低下させる。事態の進展をストップさせる。

反論できないロジックは、**単なる理屈**であり、外の世界に対する価値のある実践ではない。