



『自分勝間式 ナビ』宣言

7/19 A
be

論理思考

眞実は細部に宿る

身近な問題を論理的に解決する具体的な手法を学びましょう。大事なのは問題を構造的に分解することです。

経営者なら誰もが悩む、利益を増やす方法を考えてみます。漠然と「利益が小さい」では、解決策は浮かびません。そのために「ロジックツリー」という分析手法を使います。自分で分析した論理の展開を樹形図のように紙などに書いて、問題をピラミッド型に分解していきます。

利益とは何でしょう。「売上高－費

用」ですから、まず「利益」の下に「売上高」と「費用」の二つを書き込みます。さらに売上高は「顧客単価×顧客数」、費用は「製造原価＋顧客獲得費用＋販管費＋金利」と分解できます。これらを「売上高」、「費用」の下に書き加えます。こうして問題の構造が明らかになります。

この樹形図から利益が小さくなる原因を見つけます。顧客単価や製造原価などの変化を時系列で評価したり、同業他社と比べたりすれば、何が原因かわかってきます。他社データを知るには、公開されている財務諸表や、国が集計している中小企業の原価指標を使

うなど、さまざまな方法があります。

原因を見つけたら、あとはその理由と改善のための仮説を立てます。「利益が小さいのは、顧客数が少ないためだ。とくに主要購買層の若者の認知が低いためだ」と予見したら、「もっと若年層に強い雑誌へのパブリシティを強化するべきだ」となるわけです。

私たちは問題が大きな固まりのままでは、なかなか解決できません。しかし、問題を細かく分解すればするほど、なぜ、なぜというように突き詰めて考えやすくなります。問題の構造を常に分析するクセをつけるのです。

(経済評論家・公認会計士 勝間和代)

今週のひとこと

問題を分解して分析するクセをつけよう