



この一冊

Vol. 121



当会会員 京谷 周 (68期) ●Amane Kyoya

2016年から、ドラッカーの言葉からマネジメントの実践を考えるセミナーに参加させていただいている。本書は、マネジメントの実践を考える上で、とても参考になる実践例として、セミナーで紹介させていただいた書籍である。

この本の中では、キンビールがアサヒビールの「アサヒスーパードライ」の波に飲み込まれつつあった時期に、筆者が全国でも代表的苦戦エリアであった高知支店に支店長として赴任し、どのように高知県においてアサヒビールからトップシェアを奪い返したのか、その中で何を得たのか、筆者の実体験とその中で気づきが記述されている。

参考にしたいと思う言葉は本書に数多く登場するが、その中でも私個人が特に感銘を受けた言葉を2つほど紹介したい。

1つめは「基本活動を愚直に地道にやっていると、いつかそれが質を生み出してくる」。基本活動は「バカでもわかる単純明快」である必要がある。単純明快なことを愚直に地道にやることで、活動の継続が自分の力になり、効率化される。本書では、キン

『キンビール高知支店の奇跡 勝利の法則は現場で拾え!』



田村 潤 著
株式会社講談社
780円(税別)

をこなすよりも、質を高めた的確な提案活動を通して営業すべきという企業風土があったが、逆に、多数の訪問によって顧客の信頼を得て市場への理解を深め、結果的に活動全般が効率化されることもあるので、顧客訪問という基本活動を愚直に地道に行ったというエピソードを紹介している。どうすれば効率的かという思考が先行しがちだが、まずは量をこなして質を生み出すという逆の考え方はとても参考になり、仕事でうまくいかないと感じたときに思い出したいフレーズである。

2つめは「理念に基づいた“あるべき状態”」。よく主体

的に動けといった言葉を耳にするのが、一体どうしたら良いのか。仕事を行うには道標になる理念が必要であるが、理念に基づいた“あるべき状態(=現実)”が何かをイメージすることが必要である。それが分かれば、あとは自分で自由に工夫して“あるべき状態”に向かうことができる。本書では、愛されてきた美味しいキンビールを一人でも多くの高知の人に飲んで喜んでいただきたいという理念の下、どこに行ってもキンビールが置いてあり、欲しい時にすぐ手に取っていただけるという“あるべき状態”を実現するため、営業マン自身が自由に工夫し、遠洋漁業の船に積まれるケースを見て、これが全てキンビールであったらいいなと自分で考え、停泊している船を回ったというエピソードが紹介されている。個々が“あるべき状態”の実現のために自由に動いたのである。

このほかにも筆者の実体験に基づく印象深いフレーズが、そのエピソードとともに紹介されている。多様な弁護士業務を行う中で、きっと多くの気づきを与えてくれる一冊であると感じた。 NIBEN