

弁護士法人福岡法律事務所

代表弁護士福岡則博、弁護士尾崎悠吾、弁護士松村隆志

〒665-0845 兵庫県宝塚市栄町2丁目2番1号ソリオ3(5階)

TEL: 0797-87-5606 FAX: 0797-87-7160

Letter from N.Fukuma

執筆: 弁護士福岡則博



Legal F: Forces for Friends, Families and Fortunes (友人、家族、財産を守る力)

法律に関する情報提供は、尾崎、松村両弁護士にお任せし、私は、最近読んだ本の紹介ないし感想を書かせて頂こうと思います。以下、字数削減のため、「である調」の文章となりますことをご了承ください。

1. 「年商10億円最速達成の3大ポイント」(村松勝・吉田隆太著 セルバ出版)

昨年12月頃日経新聞第1面の書籍広告を見て本書を購入した。タイトルにある「10億円」の数字に惹かれたのである。「3大ポイント」とあるが、実際書かれているのは1つである。それは「カテゴリーキラーを作れ」ということである。「カテゴリーキラー」は、一般的には、多くのカテゴリーの商品を扱う百貨店等の総合店舗に対し、一定の限られた範囲の商品を扱うことによって突出した売り上げを上げ、総合店舗のまさに「殺し屋」的存在となる店舗を意味するが、本書においては、「競合他社を圧倒する強い商品、サービス、事業」を意味し、いわばその企業にとっての超目玉商品と言われるようなものを指している。

このような商品ないしサービスがあれば、その定義からして、他を圧倒しているのであるから、10億円の売り上げは当然の帰結といえよう。問題は、その達成方法である。著者はこれについて3つのポイントを指摘する。第1は、切り口であり、お客様層の開拓、販売市場の変更(ギフト市場への参入等)、取引対象の変更(一般消費者から企業へ)、他社との連携による市場創造等があるとされている。第2は、「トンガリ」であり、圧倒的な突出感が必要とされ、第3は、お客様、メディア、社内従業員を巻き込んでのカテゴリーキラーの展開が必要とされる。

読後の感想としては、カテゴリーキラーと言うネーミングのインパクトは絶大であるが、内容としては、多くが事例紹介であり、その限りで参考になったと言う程度であった。

2. 「年商10億円ビジネスを実現する、最速成長サイクルのつくり方」(矢田祐二著 セルバ出版)

上記1.が若干もの足りなかったもので、さらに「10億円」本をアマゾンで検索し、本書を購入した。出版社が同じであり、この数字に引き寄せられて購入する消費者が私を含め多くいることがうかがわれる。ネーミングによるカテゴリーキラー化なのかもしれないが、本書は上記1.と比較してかなり理論的である。

10億円達成の要諦は、「個人による成長」から「組織による成長」であり、これを実現する方法は、事業モデルの明確化、組織の機能化、成長サイクルの仕組み化である。要するに、企業の行う事業の目的と内容を明確にし、組織が機能的に動くようにしようとするものであるが、最後の「成長サイクル」については、タイトルにも用いられ、本文でも頻繁に用いられる言葉でありながら、多少わかりにくい内容になっている。私の理解したところによれば、企業が「成長」するためには、企業が直面する様々な問題を乗り越え、解決して行く必要があるところ、それらの問題を捉え、その原因を考察して、対策を練り、実際にその解決方法を実行していく「過程」が組織的に確立していることではないかと思われる。本書においては、概念の重複や未整理が見受けられるものの、言葉に整理しきれない経営の実態をいろいろな角度から考察されており、「年商10億円のビジネス構築を専門」とする著者ならではの読み応えのあるものであった。

3. 「マネジメントへの挑戦(復刻版)」(一倉定(いちくらさだむ)著 日経BP)

本書は、1965年初版出版の復刻版であるが、内容は強烈である。根本にあるのは企業は生き残らなければならないという命題であり、自由競争下で生き残る唯一の道が「競争に勝つ」ことであり、そこから徹底した理想主義と徹底した現実主義が導かれる。徹底した理想主義とは、常識的思考では到底設定することができない高い目

標を掲げることであり、徹底した現実主義とは、時間を含むあらゆるリソースを用いてその理想を実現することである。第1章の「計画とは何か」において、ドラッカーを引用して、それは「将来に関する現在の決定である」とする。そしてこのことから極めて厳しい結論が導かれていく。つまり、計画は「あらかじめ決めてしまう」ことなのであるから、当然の事として「そのとおり実施する」ことが要求され、それは、予定でも希望でも期待でもなく、決定であり、動かすことができない決断とされるのである。前回の東京オリンピックは1964年10月10日から開催すると決定された以上、なんとしてもその日から開始するためにがむしゃらな努力がはらわれ、突貫工事が進められたとされるのである。この定義を前提として、実施とは計画をやらせることであり、やることではないとされ、自分にやらせ、部下にやらせ、協力工場にやらせることであるとされる。そして、問題とは、計画と現場との差であり、統制とは計画と実績との差をつめることであるとされる。このような考えを前提として、さらに組織、経営担当者、財務、労務管理、人間関係論等が展開されていく。詳細は本書を見ていただくとして、私が参考になったのは「重点主義に徹せよ」である。限られた時間で物事を遂行するには重点主義にならざるを得ないとし、「働くという字は、人が重点に力を注ぐことである」という言葉を引用し、「まず1カ所をキリで穴をあけ、この穴をひろげるのだ。壁にぶつかったときは、このドリル戦法はきわめて有効なやり方である」とされる。私もいい加減年をとってきたので、このメッセージは極めて有用なアドバイスとなった。

本書は、人を鼓舞するだけでなく生き方のヒントを与えてくれる実用書でもあり、「復刻」に値する名著であると考える次第である。

