

営業スキル向上勉強会(#3)

2016年10月5日

書籍タイトル：29才、オヤジの小さな会社を継いで年商20億円にした私の方法

今回この本を読んだ目的、きっかけ：
名前に凄くインパクトがあり、興味を惹かれた。

概要：

父に社長のポストを譲られ、最初は「なんちゃって社長」だった著者が一から経済学を学び、社長としてのやらなければならないこと(財務・労務・人事制度改革、金融機関との付き合い、経営者としての人的ネットワークづくりなど)を端から実行する、社長としては<回り道コース>を通りながらも、最終的に成功するまでに培った経験やノウハウが詰め込まれている書籍。

参考にしたい点、気になる点

1. 『「昨日のナンバー1」課題は、「今日のナンバー1」にあらず』
前日の最優先案件が、翌日にはすっかり解決に向かっていて、優先案件ではなくなっていることがある。また、その逆もあり得る。
日々のメールチェックにより、その日にやるべき仕事も、「ToDoリスト(すぐにできない、しかしやらなければならないこと。P.22 参照)」の内容も刻々と変化、仕事の優先順位も変わる。
常に臨機応変に仕事の優先順位を見極める洞察力とフットワークが必要。
毎朝必ず「ToDoリスト」を見直し、必要に応じて優先順位を入れ替える習慣を身に着ける。
2. 『「アンテナ人間になれ」・ムダに見える情報もムダではない』
より多くの情報を得たものが戦に勝つ。これは即断即決が天下を分けた戦国時代からの常識。現代のビジネスの世界においても、即断即決力が天下を分かち。
電子メディアではなく、新聞は紙媒体で読むべきである。ビジネスチャンスになる記事は、本筋の脇道(読みたい記事の周り)に潜んでいることが多い。大きな紙面の全体を眺めながら読むと、そういった宝物的な記事を拾いやすい。
社外の人的ネットワークも多ければ多いほど情報収集の役に立ち、「近くに来たので、寄ってみました～」といった緩い関係が思わぬ商売のアイデアやヒントとなり、大きな商談に化けることも少なくない。

用事が無くても、ゆるっと訪問できる相手を<オトモダチ顧客>と呼ぶ。
マスメディアの情報だけでなく、オトモダチ顧客にもアンテナを張っておくと、人からも有益でホットな情報をキャッチするチャンスが生まれる。

3. 「べらぼうなハイリターンはムダの中に潜む」

著者が薬品の業界に携わっているので、それから例を挙げている。

例えば、新薬開発には平均 15 年かかり、新薬として医療機関に販売できる確率はかなり低い(厳しい選定を乗り越えてようやく臨床試験までこぎつけてもそこから無事新薬になる確率は約百分の一)。

しかし、開発できた時、年間 1000 億を超えるハイリターンが見込めることもある。

手間暇をムダと切り捨てれば、そこからは何も生まれない。

そこに潜む可能性を追求することで、ムダに思えたものの中に思いがけない金の卵を発見できる。

感想

名前の通り、経営者向け、経営者志望の人向けの書籍だったが、社会人 1 年目の自分にも参考にできる内容が多かった。特に、参考にしたい点、気になる点の 1. に関しては私自身、明らかに早急に対処しなければならない案件でない限り、優先順位をあまり意識していなかったなので、この先複数の案件を同時に進めなければいけない時のためにも、身に着ける必要があると感じた。

本の中で取り上げられている例も感心できるものや面白いものが多く、楽しみながら読むことが出来た。