

「生産性」の解決方法 = **仕事は優先順位が高い上位 1 / 3 の仕事だけやる！**

『【新装版】経営のプロが教える企業再生の奥義

利益を3倍にするたった5つの方法』

無印良品 ユニクロ 成城石井が躍進！伝説の経営のプロが教える 49 のスゴイ仕組み

(著者) 大久保恒夫

〈価格〉1,300 円＋税 〈発売日〉2017 年 7 月 26 日 〈出版元〉ビジネス社

株式会社ビジネス社(東京都新宿区:代表取締役社長 唐津隆)は、2017 年 7 月 26 日に『【新装版】利益を3倍にするたった5つの方法』を発売いたしました。

本書は、イトーヨーカ堂、ユニクロ、無印良品、成城石井を躍進させた企業再生のプロ大久保恒夫氏による経営のメソッドをまとめた書籍で、今の日本社会が抱える「働き方改革」、「生産性」といった問題に極めて明快な回答を示す1冊です。親本は、大久保氏が成城石井の社長を務めていた2007年に弊社から発行されたロングセラーでした。現在、日本で労働問題が叫ばれる中、弊社編集者がその解決方法を探っていた時、大久保氏の書籍を再読し、「今の働き方改革が叫ばれる時代にこそ、役立つ方法が沢山紹介されている！」と気づき、この度、新装版として再刊行を決意しました。

「新装版」経営のプロが教える企業再生の奥義！

**利益を3倍
にするたった
5つの方法**

大久保恒夫



日本では、労働人口の減少、AIなどによる自動化のほか、子供を持つ共働き世帯の増加などにより、「働き方」と「生産性」の改善が喫緊のとなり、その問題が多くの企業やワーカーの頭を悩ませています。しかし、著者は「あまり難しく考えなくていい」と言います。大久保氏は、小売業の現場で店舗改革、働き方改革を実践し、さまざまな会社で業績を上げてきた企業再生のプロです。本書に掲載されている改善策の一つが、「**生産性を上げるなら、優先順位が高い上位1/3の仕事だけをやりなさい**」、ということです。**統計上、売上げの75%が、優先順位が高い上位1/3の仕事からもたらされるため、同一労働、なら、優先順位の高いものだけをやればよく、残り2/3の仕事はやってもやらなくても、売上げにあまり影響しないので、究極やらなくてもいいと断言。**ほかに、すぐに実践できるメソッド、考え方の48の仕組みを紹介しています。今読んでも色褪せない、むしろ今の時代だからこそ役立つ一冊で、様々な業種で、売上げや業績を上げる、現場がいきいき働くための今すぐできる方法が満載です。

＜著者プロフィール＞

大久保恒夫(おおくぼ・つねお)

1956年生まれ。1979年、早稲田大学法学部卒業後、イトーヨーカ堂入社。藤沢店、茅ヶ崎店にてダイニング家庭用品売場、日用雑貨売場チーフ担当後、本部経営政策室経営開発部担当。89年、プライスウォーターハウスコンサルティング株式会社入社。シニアコンサルタントとしてコンサルティング業務を行う。同年、財団法人流通経済研究所入所。研究員としてISM(インストアマーチャндаイジング)を中心とする会員制プロジェクトの研究に携わる。90年、株式会社リテールサイエンスを設立し、代表取締役に就任。ユニクロのファーストリテイリング、良品計画などの経営改革のコンサルティングを行う。2003年、株式会社ドラッグイレブン代表取締役社長に就任。経営危機にあった同社の業績を急速に回復させる。2007年、株式会社成城石井代表取締役社長に就任。同社で経営改革を行い、業績を向上させる。2011年、株式会社セブン&アイ・フードシステムズ社長、株式会社セブン&アイ・ホールディングス取締役を経て、同社常務執行役員に就任。現在、株式会社リテールサイエンス代表取締役会長、株式会社セブン&アイ・ホールディングス顧問、インテグラル株式会社顧問。

著者への取材、企画へのご協力、読者プレゼント 対応承ります。

《 お問い合わせ先 》

株式会社ビジネス社 広報担当: 松矢

〒162-0805 東京都新宿区矢来町114番地 神楽坂高橋ビル5F

TEL 03-5227-1602/FAX 03-5227-1603

◎本書の要点

お客様が喜んで買ってくれる仕組みを作る

- 「顧客満足」以外の経営指標は無用である
- 本当の企業価値は財務諸表の数字には表れない
- チャレンジして失敗した社員に対しては、むしろほめるべき
- 心から「仕事が面白い」と思えれば、業績は必ず上がる
- 生産性を上げたいなら、優先順位が高い上位 1/3 の仕事だけやればいい
- 売り上げの 90%はお客様の「非計画購買」で成り立つ
- 会議ではサイコロを振ってでも、その場で結論を出す

＜本書の内容＞

- 1章 経営と現場が一体となってお客様の満足を実現する(お客様は常に正しい
企業価値とはどれだけお客様に満足されているかということ ほか)
- 2章 仕事を通して現場の人を成長させる(現場が決断できないことを経営者が決断する
六〇%の人を動かせれば、会社は大きく成長する ほか)
- 3章 重要なことに絞り込んですぐやる(「やったほうがいい」ことはやってはいけない
仕事は優先順位上位一〇%に集中する ほか)
- 4章 売れる商品を価格を下げずに売り込む(売れる商品を一〇〇個覚えなさい
売り込まなければ、お客様は商品を買ってくれない ほか)
- 5章 今までのやり方をやめて、構造的に改革する(小売りが流通構造のイニシアティブをとる
小売りとメーカーが一体になると、利益が上がる ほか)