

3度の難局を自己を変える好機ととらえて50年

## 絶対に潰さない経営

2021年2月20日発行

株式会社あさ出版(代表取締役:佐藤和夫、所在地:東京都豊島区)は、藤田公一著『絶対に潰さない経営』を2021年2月20日(土)に刊行いたします。

ピンチをもチャンスに変える! 腹八分目の経営

ダイハツ系列への油(エンジンオイル等)販売からスタートしたキョクトー。その後、他自動車メーカー系列、一般販売チェーンにも進出。販売チャネルを拡大する一方、輸入オイル代理店になり、いまや自社商品オイルの製造販売もてがける。人間関係のご縁を大切に、家族的経営で著者は一代でグループ7社売上115億円までに育て上げた。時代は、技術進化・革命の転換期。同社のこれまでの50年と、これからの展望をはじめてかたっていたくことで、中堅中小企業経営者にむけて、先が見えにくい時代にどうシフトチェンジするか、そのヒントを提示する。

タイトル:絶対に潰さない経営

ページ数:192ページ 著者:藤田公一

価格:1,650円(税込) 発売日:2021年2月20日

ISBN:978-4-86667-262-5

## 【目次】

- 1章 若きころの経験が経営者としての基盤に
- 2章 変革期だからこそ踏み切った船出
- 3章 成長時に訪れた苦難【第1の難局】
- 4章 業務の多角化で乗り切る【第2・3の難局】
- 5章 人を育て、人を動かす【企業は人なり】
- 6章 次の半世紀を生き残るために

## 【著者プロフィール】

藤田公一

(ふじた・こういち)

株式会社キョクトー 代表取締役会長

1943 年大阪府生まれ。

1958 年奈良ダイハツ株式会社に入社。全国の販社でも最低の営業成績だった、部品部の責任者に就任すると、積極的に外に打って出る独自の営業で部品部の収益を新車販売部門に次ぐ2位までに押し上げ、部品部としての販売成績も全国1位を記録する。

1969 年大阪府八尾市の自宅で

旭東商会を創業。ダイハツ時代の人脉や

実績、アイデアを活かして、大阪・奈良地域の整備工場などにオイルを販売する。1973年法人に改組、株式会社旭東商会(のちにキョクトーに改称)を設立し代表取締役社長に就任。のちに代表取締役会長となり現在にいたる。大手カー用品量販店からの絶大な信用を得て、多数の海外有名ブランドオイルの日本市場への普及に貢献。さらにプライベートブランドオイルやメンテナンス用品などの開発・販売を手掛け、ホームセンターや自動車メーカーのディーラーにも販路を広げる。経済状況や社会情勢の変化を乗り越えてグループ7社売上115 億円、300 名を擁する家族的かつ強靱なグループに育て上げる。

変化する社会環境に適応し続けて50年

## 絶対に潰さない経営

株式会社キョクトー  
代表取締役会長  
藤田公一チャンスは  
ピンチの  
ふりをして  
やってくる

あさ出版

一代でグループ7社に  
育て上げた  
自動車とオイルに  
まみれた社長の話。3度の難局を  
自らを変える  
チャンスととらえ

書評・著者インタビュー等のご検討をいただければ幸いです。情報掲載、画像提供の問い合わせ

古垣(フルガキ) TEL: 03-3983-3225 090-4424-6911 [furugaki@asa21.com](mailto:furugaki@asa21.com)

株式会社あさ出版 東京都豊島区南池袋2-9-9 第一池袋ホワイトビル6階