

# リーダーたちの本棚 62

Leader as Readers

## L 飲料を柱に新事業へ 今がチャレンジの時

37歳で社長に就任した。家族旅行中、前社長で実父の高松富博氏に後継を任せると言われたという。「覚悟はしていたので、特別な驚きはありませんでした。少し早いかなと思っただけです」と笑う。すでに若きリーダーとして采配を振る、2010年には専務取締役として同社の構造改革を推進した。改革の背景には、厳しい市場環境がある。同社のコア事業である飲料販売の約9割を自動販売機の売り上げが占めるが、国内全体の自販機台数は飽和状態だ。近年はコンビニ各社が店頭でいれる「カウンターコーヒー」がライバルに加わった。将来は人口減による市場縮小の可能性もある。

「競争が激しくなる中、飲料以外の事業領域にも投資を拡大し、さらなる成長を目指すため、収益重視にかじを切りました。不採算自販機の撤去、組織や業務の見直しによる諸経費の削減といった取り組みです。社員にこれまで以上の努力や工夫を求める改革だったので、何度も社内説明の機会を作って理解を求めました。社長就任後は、全国の営業拠点を回って新たに策定したグループ理念、ビジョン、中期経営計画の浸透を図るとともに、現場の率直な意見に耳を傾けています」

### 食品や健康領域の成長に期待

同社は一昨年、改革を経て飛躍を目指す「全社一丸の象徴」として、看板商品である「ダイドードリンコ」のリニューアルを実施。消費者調査と試作を重ねて完成させた「豊かで複雑な味わい」の缶コーヒーを新パッケージで発表した。また、たらみを子会社化し、フルーツゼリーなど食品領域に進出。さらに、新規事業として健康補助食品など健康・美容領域を拡充。今後はM&Aや企業提携による成長も視野に入れている。

「どの分野も「本物のおいしさ」「ダイドードリンコ」を追求し、イノベーション商品開発を目指していきます」

今年3月には、創業の精神に「チャレンジ」という言葉を加えた「人と、社会と、共に喜び、共に栄える。その実現のためにDyDoグループは、ダイナミックにチャレンジを続ける。」というグループ理念とともに、中期経営計画「Challenge the Next Stage」を発表。「既存事業成長へのチャレンジ」「商品力強化へのチャレンジ」「海外展開へのチャレンジ」「新たな事業基盤確立へのチャレンジ」の4つを掲げた。ちなみに海外展開は、昨年ロシアに現地法人を設立、自販機ビジネスの浸透を図っている。

なお、国内の自販機市場の成長は鈍化しているが、社会インフラとしての自販機の役割を重視する同社は、災害時に非常用電源に切り替わり、無料で商品が取り出せる「災害救援自販機」の導入を、自治体と協力して進めている。

「新しいことに挑戦しながらも、社会全体の幸せを求める「共存共栄」の理念をしっかりと継承していきます。その思いを共有する社員を育て、ともに成長していきたいですね」

■朝日新聞社広告局ウェブサイトでは、高松富也さんが語るリーダー論を紹介しています。  
<http://adv.asahi.com>



たかまつ とみよ  
ダイドードリンコ 代表取締役社長 **高松富也** さん

76年奈良県生まれ、2001年京都大学経済学部卒、同年三洋電機入社。04年ダイドードリンコ入社。08年営業本部副部長兼販売会社統括部長、同年取締役。09年常務取締役。10年専務取締役。12年取締役副社長。14年4月から現職。

### 高松富也さんのおすすめ本棚

**『道をひらく』** (PHP研究所) 松下幸之助・著  
著者が自身の体験と人生に対する深い洞察をもとにつづった短編随想集。40年以上にわたって読み継がれる、累計500万部を超えるロングセラー。

**『坂の上の雲』全8巻** (文春文庫) 司馬遼太郎・著  
松山出身の俳人、正岡子規と軍人の秋山好古・真之兄弟の3人を軸に、近代国家を目指す人々の奮闘と日露戦争勝利に至るまでの国民の努力と苦難を描く。

**『7つの習慣 成功には原則があった！』** (キング・ベア出版) スティーブ・R・コヴァー・著 ジョームス・J・スキナー/川西茂・訳  
「個性主義」ではなく「人格主義」のパラダイムを持つことや、人生に必要な7つの習慣の大切さを説き、家庭やビジネスの進むべき方向を示す。(販売終了)

**『ビジョナリーカンパニー② 飛躍の法則』** (日経BP社) ジム・コリンズ・著 山岡洋一・訳  
飛躍を経験した11社を選び、競合企業と比較しながらリーダーシップ、人材戦略、企業文化などを分析。偉大な企業になるための条件を明らかにする。

**『スティーブ・ジョブズ 驚異のプレゼン』** カーマン・ガロ・著 井口耕二・訳  
アップルCEOのスティーブ・ジョブズのプレゼンテーションは、なぜ人々を魅了し、熱狂させたのか。数々の彼の伝説を紹介しながら、その秘密を解説。

「道徳的でない人生訓でした。テクニカルなビジネス本も読んでいますが、必ず立ち戻るのが本書です。経営観を養う上で、分が経営の一端を担っていくのだという思いはありました。当時、ふと書店で手が伸びたのが、『経営の神様』と言われる松下幸之助さんの著書『道をひらく』です。経営論を想像してたら、書かれていたのは、『謙虚であれ』二人の話に耳を傾けようという道徳的でない人生訓でした。テクニカルなビジネス本も読んでいますが、必ず立ち戻るのが本書です。経営観を養う上で、

まず人としてのあり方を学ぼうと。初めに役職に就いたのは、6年前です。その際に前職の上司が「坂の上の雲」全8巻を贈ってくれました。本書の登場人物たちのように、若くも気概をもって職務に励みなさいというエールだったのでしよう。最初に読んだのは高校生の時で、歴史の授業と違った切り口で明治という時代を知って感銘を受けました。それから十数年経ち、日本の未来のために高い志をもって行動した明治人の生き様に改めて感じ入り、襟を正しました。役職に就くと同時に人事を担当するようになり、米国の経営コンサルタント、テイブント・R・コヴァー氏の著書『7つの習慣 成功には原則があった！』をベースにした新人研修が注目されていることを知りました。それは思いがけず、自分が結婚した時に友人夫妻からプレゼントされた本でした。正直なところ、初読では心に残らなかったのですが、人事を担当してから再読した印象は全く違いました。「自己の人格と能力の向上に努め、他者から信頼されること」が有意義な人間関係を生む。会社組織でも家庭生活でもそれを心がけ、Win-Winを考えることで、いろいろな面でプラスにはたらく。そんな内容に共感し、遅ればせながら、なぜかM&Aや他社との提携による新規事業へ

注目は「自分が世界一になれる部分」「経済的動機になるもの」「情熱をもって取り組めるもの」の三要素が重要な部分と深く理解し、単純明快な概念を確立するという考え方を指導する。当社は3月、新たな成長を目指すためのビジョンを掲げ、中期経営計画を発表しました。その策定に際しては、策定チームのメンバーたちで本書を読み、先の三要素も考慮しながら当社の強み弱みを棚卸しし「本物のおいしさ」「ダイドードリンコ」という基本概念を鮮明化しました。今後M&Aや他社との提携による新規事業へ本を手取ることでしよう。(談)

# R 偏りなく読み、独自の道を探る

「本物志向でオリジナリティーあふれる商品とサービスが当社の強み。経営者としても、誰かのまねをするのではなく独自の道を見つけたい。そのためにあらゆる分野の経営書を読み、自分ならどうするかというのを考えています」と高松富也さん。今年4月に社長に就任。ダイドードリンコの展開をけん引している。

「経営者として学ぶべき人としてのあり方」

「経営の一端を担っていくのだという思いはありました。当時、ふと書店で手が伸びたのが、『経営の神様』と言われる松下幸之助さんの著書『道をひらく』です。経営論を想像してたら、書かれていたのは、『謙虚であれ』二人の話に耳を傾けようという道徳的でない人生訓でした。テクニカルなビジネス本も読んでいますが、必ず立ち戻るのが本書です。経営観を養う上で、

「本物のおいしさ」「ダイドードリンコ」を追求し、イノベーション商品開発を目指していきます」

「新しいことに挑戦しながらも、社会全体の幸せを求める「共存共栄」の理念をしっかりと継承していきます。その思いを共有する社員を育て、ともに成長していきたいですね」

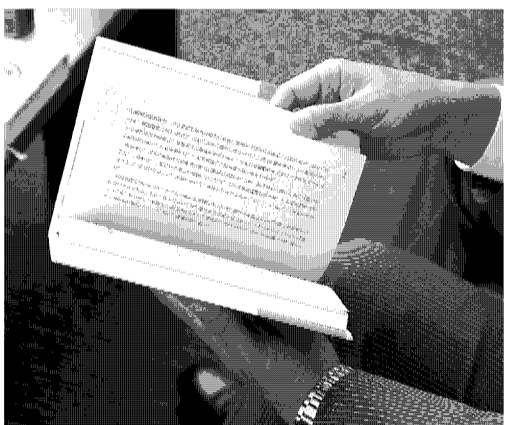
人夫婦が新婚の私に贈ってくれたのだから解でできた笑ひ。また、当社が1975年の創業以来掲げる「共存共栄」という創業理念との共通性も感じました。本をもとに再確認した創業理念と基本概念

企業理念こそが卓越した会社になるには重要である。『ビジョナリーカンパニー』時代を超える生存の法則』は説きま。第2巻『ビジョナリーカンパニー② 飛躍の法則』はもう一歩踏み込んで、「グッド」から「グレート」、すなわち、良い組織から偉大な実績を持てる組織へと飛躍させるヒントが記されています。注目したのは、「自分が世界一になれる部分」「経済的動機になるもの」「情熱をもって取り組めるもの」の三要素が重要な部分と深く理解し、単純明快な概念を確立するという考え方を指導する。当社は3月、新たな成長を目指すためのビジョンを掲げ、中期経営計画を発表しました。その策定に際しては、策定チームのメンバーたちで本書を読み、先の三要素も考慮しながら当社の強み弱みを棚卸しし「本物のおいしさ」「ダイドードリンコ」という基本概念を鮮明化しました。今後M&Aや他社との提携による新規事業へ本を手取ることでしよう。(談)

「共存共栄」という創業理念と基本概念を共有する人材育成にも力を注いでいきたいと思っています。

最後は「スティーブ・ジョブズ 驚異のプレゼン」人々を惹きつける18の法則』です。近頃は商品発表会など公の場でプレゼンテーションする機会が増えたため、同書に興味を持ちました。スティーブ・ジョブズのような劇場型のプレゼンをしたいとは思いませんが、「主要メッセージは3つに」「一枚のスライドにはメッセージをひとつに」といったことは見習っています。また、天才のジョブズでさえ泥臭く練習を重ねてプレゼンに臨んでいたという話に感銘を受けました。

社長に就任してから、リーダーの発言の重さというものを常々実感しています。経営観を養い、独自の道を見つけた本を手取ることでしよう。(談)



**三笠書房** 千代田区飯田橋3-3-1  
◎詳細は⇒<http://www.mikasashobo.co.jp>  
◎(株)ブックライナー(フリーダイヤル)0120-398899(9:30~19:00)からご購入いただけます。

**ロングセラー 22万部突破!**

京セラ株式会社名誉会長 **稲盛和夫** 企業採用(900社超)続出!

# 働き方

仕事は「好き」になる  
仕事に「恋」をする  
人生で「価値あるもの」を手に入れる法

「インペッション」に至る「確かな地獄」  
素人の力「自由な発想」ができる  
あえて「人が通らない道」を歩く  
仕事で「番大事」なことは「細部」にある  
「継続する力」  
「平凡な人」を「非凡な人」に変えるもの  
持つ力をすべて出したとき、神が現れる

ISBN978-4-8379-2310-7 ●定価(本体1400円+税)

「美しくなりたければ 食べなさい」**3万部!** 魅力的な女性になる「秘密の方程式」  
山崎武也 著

「相手の心理を読む」「絶対ルール」  
山崎武也 著

なぜか好かれる人 なぜか嫌われる人  
— その違いに気づいていますか? —  
山崎武也 著

累計113万部 「人は見た目が9割」の著者が熱く取り組んだ「他人の目」の徹底考察。最高に面白い! 知的興奮の書!  
最新刊

なぜ私たちは他人の目を気にしてしまうのか  
「私は周囲からどう見られているのだろうか?」  
竹内一郎 著

ISBN978-4-8379-2543-9 ●定価(本体1100円+税)

各QRコードからすぐに!! 無料です!!  
**「三笠書房BOOKSTORE」で立ち読みができます!!**

100万部突破のベストセラーシリーズ!!

# 「考える力」を 「続ける力」をつける本

勉強法、議論の作法から歴史の使い方、人生の楽しみ方まで  
饒強法 議論の作法から歴史の使い方、人生の楽しみ方まで  
饒強法 著

ISBN978-4-8379-2513-2 ●定価(本体1100円+税)

好評既刊 饒強法 著  
「考える力」をつける本  
本・ニュースの読み方から情報整理、発想の技術まで

大胆な構造転換で富士フィルムをV字回復させた世界が認めるカリスマ経営者が伝える「生き方」「働き方」のヒント

人生は、自分を磨き続ける旅である。

●あらゆる場面で自己改革の宝庫  
●「自分の頭で考え抜く」ことなしに成長はない  
●「氷山の一角」から「氷山全体」をイメージする力  
●サラリーマン人生には三回のチャンスがある  
●一冊の本との出会いが、人生を変える  
●「潜在意識」はずっと考え続けている  
●「勝つ」ための私の営業スタイル

心の持ち方で人生は変えられる

**君は、どう生きるのか?**

待望の最新刊

若手ビジネスマンやこれから社会人になろうとしている大学生にもおすすめ!

富士フィルムホールディングス 代表取締役会長兼CEO **古森重隆**

ISBN978-4-8379-2519-4 ●定価(本体1450円+税)