

リーダーたちの本棚

Leaders as Reader

L

厳選した商品を
丁寧に伝え続ける

【率いる】
Leading

グループ8体制のプレーンとして、全社に関わる戦略的な体制作りと強化を行うジャパネットホールディングス。商品開発と媒体制作というコア事業を担うジャパネットは、今年創業30周年。二代目の高田旭人さんは、コールセンターの仕組みづくりや物流インフラの構築をけん引。その後、東京を拠点にCS通販やネット通販の拡充を図り、会社の成長を支えた。社長就任後は、残業時間短縮、全社ノートPC化、健康に留意した社員食堂の導入など、新たな施策を次々と打ち出した。その一方で、堅持していることがある。先代の高田明氏が築いた企業文化だ。

「先代はテレビショッピングのパフォーマンスの高さで知られていましたが、その真骨頂は、『お客様目線を大切にしよう』という確固たる信念です。短期的な利益が期待できる商品でも、お客様の暮らしを長く幸せにするようなものでなければ売らないということを徹底していました。また先代は、商品に関して『ウソをつかない、ごまかさない』ことを貫いていました。そのポリシーをしっかり引き継いでいきたいと思っています」

商品とのうれしい出会いを作る

ビデオカメラやテレビ、家電やOA機器など、モノの販売で長く実績を重ねてきた同社。機器の設定や設置を手伝うサービスにも定評がある。この9月には初の体験型店舗「ジャパネット レクリエーション ラボ」を福岡に開設した。

「近年は、旅行、ウオーターサーバーの定期便、エアコンクリーニングなど、体験やサービス、メンテナンスの提供にも力を入れています。今後も領域にとらわれず、暮らしを楽しむ豊かな商品を発掘し、お届けしていきます」

今、国内外のネット通販がユーザーを拡大している。競争が激化する中、どのような戦略を打ち出していくのか。

「ネット通販は、品数をいくらか増やせて、その一つでも売れば数字に反映されます。当社もネット通販を展開していますが、品数をむしろ減らしています。品数を減らせば全商品の在庫を抱えられ、スムーズな納入が可能になる。在庫を残さないバイヤーは日々目利きを磨く。また、自社のMCとスタジオを持つので、商品ごとに丁寧な説明動画がつけられる。そうやって差別化を図っています。当社が提供するのには、『出会うつもりがなかった商品とのうれしい出会い』です。それは、書店での本との出会いに似ています。自分とは縁のない分野のタイトルが自然と目に入り、好奇心で読んでみると思いがけない感動や知識に出会ったりする。『知ったおかげで世界が広がった。人生が変わった』と思うことも、この偶然をいかに創出し、後悔しない出会いにするか、ということに常に意識しています」

今後独自の価値を伸ばしていきたいと語る高田社長。先代は経営一切口を出さずに見守ってくれているという。「経営者としての手腕が問われるのはこれからです。成長はもとより、お客様、取引先様、社員、すべての人がハッピーになれるような会社づくりに邁進していきます」

「採用基準 地頭より論理的思考より大切なもの」(ダイヤモンド社)伊賀泰代・著

「一瞬で大切なことを伝える技術」(かんき出版)三谷宏治・著

「私とは何か「個人」から「分人」へ」(講談社現代新書)平野啓一郎・著

■朝日新聞社メディアビジネス局ウェブサイトでは、高田旭人さんが語るリーダー論を紹介しています。
<http://adv.asahi.com>



高田旭人さん
ジャパネットホールディングス代表取締役社長

高田旭人さん

1979年長崎県生まれ。東京大学理科二類に入学。教養学部卒。2002年野村證券入社。04年ジャパネットたかた社長室室長。販売推進統括本部長。商品開発推進本部長。総合顧客コンタクト本部長。商品管理部長などを歴任。10年ジャパネットコミュニケーションズ代表取締役社長。12年ジャパネットたかた取締役副社長兼ジャパネットコミュニケーションズ副社長。15年11月から現職。

高田旭人さんのおすすめ本棚



「カップヌードルをぶっつぶせ!」
創業者を激怒させた二代目社長のマーケティング流儀 (中公文庫) 安藤宏基・著
日清食品の二代目社長、創業者であり父でもある安藤宏基の確執や苦しみ、様々な競争構造の導入、社内改革、マーケティング戦略などについてつづる。



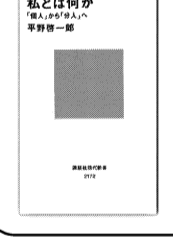
「静かなリーダーシップ」
(翔泳社) ジョセフ・L・バダラック・著
高木晴夫・監修 渡邊有貴・解説 夏里尚子・訳
ヒーロー型のリーダーとは異なる「静かなリーダー」の強みとは、組織と個人のほぐまで意思決定を求められている人々に現実的な行動指針を与える書。



「採用基準 地頭より論理的思考より大切なもの」
(ダイヤモンド社) 伊賀泰代・著
マッキンゼーの採用マネージャーを務めた著者が、同社の採用基準の定義を否定。リーダーシップ、地頭、英語力、中でもリーダーシップの重要性を説く。



「一瞬で大切なことを伝える技術」
(かんき出版) 三谷宏治・著
著者が戦略・経営コンサルティングの現場で使い続けてきた思考法「重要思考」に基づいた、ロジカルに伝える技術、会話や議論の効率アップ術を伝授。



「私とは何か「個人」から「分人」へ」
(講談社現代新書) 平野啓一郎・著
嫌いな自分を肯定するには? 自分らしさはどう生まれるのか? 他者の距離をいかにとるか? 人間関係に悩むすべての人に向けた画期的な人間観。

本を通じて社員と意識を共有

励まされ、胸に染み込ませられた二代目社長の教訓

佐世保の小さなカメラ店から始まった当社は、暮らしを楽しく豊かにする商品を厳選し、お届けする通信販売事業で成長しました。創業者の父・高田明氏は、自らテレビショッピングの顔となり、強烈な個性で会社を引っ張りました。父はそ

の背中を追って当社に入社。コールセンター業務を経て33歳で副社長になりました。折しもテレビ不況が始まり、当社の売り上げにも影響を及ぼしていました。父が「過去最高益を達成できなかった中、父が『過去最高益を達成できなかった中、父が』と宣言。社内は奮い立ち、父は佐世保の本社で、私は東京オフィスで販促に努め、目標を達成しました。ただ、その過程で父と意見が食い違うこともありました。父を辞めさせ

たくない故に父とぶつかるという皮肉な状況です。後継者として、最悪目標が達成できなかった時に備える必要もありました。葛藤する私を見て思うところがあったのでしよう。父が「カップヌードルをぶっつぶせ!」創業者を激怒させた二代目社長のマーケティング流儀をすすめてくれました。日清食品ホールディングスの安藤宏基社長が、創業者である父・百福氏との確執や二代目の苦勞を赤裸々につづった本です。二代目は創業者とけんかするくらい根性がないと務まらない」という内容に励まされ、二代目の功績は創業者の偉業の中に含まれると思え、という言葉を胸に刻みました。また、制度や環境を整えることで社員に意欲を喚び、企業体質の強化を図るという経営論は、自分がやりたいことだっただけに、勉強になりました。

この悩み多い時期に、姉も一冊の本をすすめてくれました。「静かなリーダーシップ」です。トップによる速やかな決断の対策によって解決するのは、重要な対策は、脚光とはほど遠い人々が慎重に行う、思慮深く実践的な小さな努力である」ということが書かれており、姉は「あなたはこのタイプだから」と言っていて本を教えたくれました。父のようなヒーロー型のリーダーにはなれずとも、自分らしいリーダーにはなれずとも、自分らしい

「採用基準」もリーダーシップ論の良書です。「本来のリーダーシップは、普通の人によつて日常的に発揮されるごく身近なスキル」「考え尽くす思考意欲や思考体力が重要」といった指摘に大いにながみ返りました。振り返ると、私は高校時代から何事にも当事者意識を持っていました。父はよく社員を家に招いて宴会を開いて「自分ならどう話すか」と考え、父に代わって皆の前であいさつしろと母から促されることもありました。現在の状況を自分ごととして考え、くせをつけてくれた両親に感謝しています。

今、社員に求めるのも、当事者意識を持ってもらうことです。社長スピーチや会議の場では、話の内容を理解しているか、議題に対してどんな意見を持っているか、ランダムに人を当てて答えてもらっています。残念ながら、大勢の中一人だからと油断している人もいます。そうした意識を変える本はないかと探すが、



知的生きかた文庫

アドラー心理学で「子どものやる気」を引き出す本

星 一郎
「本当に響く」ほめ方、叱り方、励まし方

5万部

60代から簡単に頭を鍛える法

「生涯現役」のためにやるべきこと

4万部

高島徹治

1日が変わります!

1週間でも腹を凹ませない! 体幹力トレーニング

1日5分誰でもラクラク即効!

木場克己 プロトレーナー

「きつくない!」のに「確実にスッキリ!」

10万部突破!!

600円

脳トレブック

認知症予防の第一人者が見つけた

効く!

100歳……まで元気に自活できる脳をつくる「日常に役立つ」問題集

「記憶力」に自信がつく
「集中力」を強化
「物忘れ」を防ぐ
「計算」「暗算」が早くなる
「注意力」が高まる

朝田 隆

東京医科大学 特任教授
メモリークリニックお茶の水 院長

「向かいの人と同じになるように」「自分」のほうに引き寄せよう

「食器ひっくり返し」問題
「〇〇しながら〇〇する」問題
「上下」「左右」入れ替え問題

……など、テレビでも話題の50問!