

『クラクションを鳴らせ！ 変わらない中古車業界への提言』

中野優作 著 | 幻冬舎、2023、310pp.

本書は、中古車販売で業績を伸ばす(株)BUDDICAの代表取締役・中野優作が、実経験を元に書いた営業とマネジメントへの提言書である。

彼は中学卒業後、進学校と目された高校に進学するが、すぐに中退し土木作業員としての生活を送っていた。20代半ばになって会社員のような生活をしたと考えた彼は、旧・ビッグモーターに入社し、営業で中古車販売を担うことになるのである。社内では歳下となる先輩達から繰り返し厳しい事や嫌味を言われながら、1つ1つ努力で克服し、販売台数でトップとなって、店長や営業本部長など責任者としての仕事も、果敢にこなして行く。

彼は、営業を顧客に様々な選択肢を提供し支援する事と位置づけ、販売店の都合でなく顧客に納得し購買して貰う事を心掛けていた。また店長としては、実績のあるベテランとヤル気・能力のある若手の業務役割を見直し、個々が活躍できる環境を作って売上を向上させた。さらに営業本部長としては、現場の信用を得る為、積極的に厳しい場面に出向き、自らが売る姿勢を見せた。そしてビッグモーターの経営が、創業社長から二代目に引き継がれる時点で、自身に合わないと感じた彼は、同社を退職してBUDDICAを設立するのである。

BUDDICAでは、顧客に楽しくクルマ選びをして貰う為、「人生に愛車を」、「新車を作らず、愛車を作ろう」等のスローガンを掲げ、自身の信念に沿った中古車販売を推し進めることになる。彼の幾多のチャレンジや挫折、逆境への対処等が記されており、読めば何らかの示唆を得られるのでないかと思われる。
(評／『彦根論叢』編集委員／清宮政宏)

『ラスト1行でわかる名作300選』

斎藤美奈子 著 | 中央公論新社、2025、328pp.

本書は表題の通り、名作の「ラスト1行」がどのような文言で描かれているか、そしてあらすじ、さらにその名作に関する逸話が1ページにまとめられ、300編が紹介されている書籍である。

名作は、その「はじまり」が頻繁に引用されるといえよう。川端康成『雪国』の「国境の長いトンネルを抜けると、雪国であった・・・」がそうであるし、島崎藤村『夜明け前』の「木曾路はすべて山の中である・・・」は、その壮大な物語を予知させるものとなっている。また福沢諭吉『学問のすゝめ』の「天は人の上に人を造らず、人の下に人を造らず・・・」は有名なが、実は著者の意図と少し違うかたちで、引用されているといえる。

そのような中、本書はラスト1行をまず掲げて、1ページでその名作の解説をし、関連する逸話等を加えて、その名作のエッセンスを書き記したものとなっている。

既読本であっても意外な切り口から解説がされており、また未読本はこれから読むための参考になる事が書かれているといえる。名作のブックガイドとして読むのも面白いといえよう。なお毒舌的に表現された名作やその著者に関する逸話が、本文中には散りばめられており、硬い気持ちにならず、楽しみながら読むこともできる。

ところで読書の目的の1つは、未知の世界を疑似体験できる事だと、自分は高校生の頃、教員からいわれた覚えがあるが、本書を読むと、触りだけではあるものの、若干の疑似体験のような事も出来るのではないだろうか。そんな目的で読むのも良いのではないかと思われる。

(評／『彦根論叢』編集委員／清宮政宏)

