

## - 感想と戦略

弊社は、これまで、類稀なる経験と技術力をもとに、ただ一人でも多くの人々の笑顔を形作りたい一心で、多くの工事や事業を請け負ってきた。そうしたなかで、1位を獲得できたことは恐悦至極である。社名の「任侠」とは本来、困っていたり苦しんでいた人を見ると放っておかず、彼らを助けるために体を張る自己犠牲的精神を指す語であり、弊社社員一人ひとりがこうした精神のもと、長時間労働も苦にせず、死に物狂いで日々業務に取り組んできた。こうした素晴らしい社員とともに仕事できたことはとても誇らしく、代表取締役社長として感謝の念に堪えない。3月末をもって代表取締役社長を退任し、とある組織に天下りさせていただいた。今後も、我が国が少しでもより良くなるよう、活動させていただく所存である。(なお、社名の「ザキヤマ」に関して、弊社は某お笑い芸人とは一切関係なく、闇営業の事実もありません。)

さて、弊社の入札ゲームの戦略は、「全獲り」、「薄利多売」、「単純化」の3点に集約される。入札ゲームのルールを見た時に、瞬時に「全獲り」の3文字が頭を過った。単純に考えて、全獲りできれば他社はどうすることもできない。そこで、全部獲るための方法として「薄利多売」を考えた。その薄利多売を実行するうえで重要になるのが受注目標高である。受注目標高を上回った瞬間に追加固定経費がかかり、入札で勝ち切ることができる利益率の設定ができなくなる。一方、最終的に受注目標高を下回った状態だと、固定経費で無駄が生じてしまう。したがって、この受注目標高をいかにいい塩梅で決定するかが重要だった。当初、全工事受注高のおよその合計である3000億円にしようと考えていたが、5社競合の中では、全体の1/3程度取れば現実的に御の字ではないかと直感的に考え、1000億円とした。結果的には、この額を上回ってしまったが、入札制限などの規制もありあまり大きな影響はなかった。その他、入札形式や最低制限などもあったが、市場や他社の動きを冷静に分析し、当社の戦略に問題はないことを確認した。入札額決定の際には、検討項目を「単純化」した。これは、岩波・千々和研究室のメンバーがすることは不確定要素が多すぎて予測が困難であり、時間もなかったからである。したがって、生々しくなってしまうので具体的な言及は避けるが、検討項目をいくつかの要素に絞り、入札額決定方法を「単純化」した。このような短絡的で「単純化」された思考回路によって入札ゲームの戦略は決定され、これ以外のことは何ひとつ考えていなかった。はたして、こうした戦略は入札ゲームの趣旨に見合っていたのだろうか、今でも自問自答を繰り返す毎日である...

## - その他入札ゲームについて思うところ

ゲームではあるけれども、入札について身をもって体験することは有意義であったと感じている。年度が変わり、各社とも代替わりしているので、今年度もやってみるといいかもしれない。加えて、ディベートをやってみたらいかがだろうか。初任研修で初めてディベートを体験したが、ディベートは、肯定側・否定側ともに、論を立て、論に反証し、反証に反論するという流れで進み、いかにそれらを的確にできるかが勝敗の鍵を握っている。ディベートによってそうした能力を鍛えることができ、得られるものは非常に大きいと思う。是非ご検討いただきたい。

## - 一部報道について

岩波月報2017年6月号による「疑惑のデスクトップ」報道に端を発し、その後も月報や五大ニュースなど一部報道で「疑惑のデスクトップ」に関する様々な疑惑が報じられてきました。一連の報道によって世間をお騒がせしたこと、ならびに、疑惑を長引かせたことは、誠に遺憾であり申し訳なく思っております。一刻も早く疑惑を払拭することが、私に唯一できる罪滅ぼしであると考えます。事実を端的に言えば、写真の人物は、私の最も親しい友人の一人であり、互いに支え高め合ってきた無二の存在です。今後進む道は異なりますが、付かず離れずやっていけたらと思っております。何卒ご理解いただければ幸いです。

令和元年7月29日

**株式会社 任侠ザキヤマ組**

前代表取締役社長

小田切 勝也