



最強企業で学んだ  
「仕事ができる人」になる自己成長メソッド  
『数値化の魔力』

岩田 圭弘（著）  
SB creative(2023/12)

「1年で他社の10年選手が育つ」と言われている  
最強企業で、3期連続営業成績1位の著書が伝授  
する「仕事ができる人」の行動の数値化メソッド！

### 【感想】

本書は、仕事で結果を出せる人になるために、組織だけではなく、個人レベルで、行動を数値化して、自身のパフォーマンスを最大限に発揮する方法を紹介しています。

タイトルにもかかれている「最強企業」とは、キーエンスのことです。  
現在の日本の一人当たり営業利益は、約253万円といわれている中で、  
キーエンスの一人当たりの営業利益は4,821万円と「1年間で他社の10年選手が育つ」と  
言われるほどの、生産性の高さや仕組力には、世界でも注目を集めています。

このような最強企業キーエンスでの営業経験を踏まえて、  
著者は「仕事の結果とは、確率によって生まれる」と定義しています。

この「確率」とは何かというと、ビジネスには基本的に相手がいるので、  
コントロールできる部分と、コントロールができない部分を見極めることで、  
仕事の結果につながる行動を『どれだけの数』×『どのように起こす』が重要になる。  
つまりは『行動の量』×『行動の質』それぞれ2つの行動を高めていくことが、  
確率の最大化となり、仕事の結果の最大化になるということです。

仕事の成果が出ないと悩んでいる方は、仕事の結果に固執している可能性があります。  
ご自身の仕事の『行動の量』と『行動の質』のボトルネックを見つけ出すために、  
本書を読んでみては、いかがでしょうか。

### 【以下引用】

・「仕事ができる人」になるためにもう一点大事な観点をお伝えします。それが「再現性」です。  
数値化することは、自分の仕事の「再現性」を担保することでもあるのです。

・「行動の量」と「行動の質」を数値化し、因果関係を明らかにすることは、実は努力の仕方を  
明確にすることになりますから、仕事の無駄を削減して逆にストレス軽減することにつながりま  
す。

・私たちは数値化すべきと言われると、私たちは非人間的な印象を受けてしまいがちですが、  
実は逆なのです。行動を数値化することで無駄な努力を減らせますし、成果もはっきりしますか  
ら手ごたえを感じられます。つまり「行動を数値化する」ことは、むしろ人間味らしいと言えま  
す。

キーエンスの採用基準「新卒採用のみ」「学歴を重視しない」からこそ、仕組化の一つで  
ある「行動の数値化」メソッドは、組織全体でも取組みできる内容となっています！