

LittleBiz 企業から上場した企業の例 はやぶさ2・618号 2023年9月15日（金）

もし、貴社がナンバー1になりたい企業戦略を強く念願しているなら必ず叶います

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■LittleBiz 企業をみざすのであれば

「理念経営」を更に推し進め、

LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や

経営者やステークホルダーの方々が

「豊かになり・幸せ」になってほしいのです。

*「LittleBiz 企業」とは私の造語ですが、

小さい企業規模だが

「No.1」の商材を持ち、

地域に貢献し

人々に「勇気と希望」をもたらす

次世代に繋いでいく

「理念経営」を実践している企業です。

渋沢栄一翁が提唱する『合本主義＝義利合一』を体得して、

100年企業になる時代がきていますので、

その実現に全身全霊をかけて邁進いたします。

■理念経営を実戦して「ナンバー1企業」になった事例からの学び・5回シリーズ

◆第1回 アフターコロナ時代は、180度価値感が変わったと認識できますか？

◆第2回 世代間格差（MZ世代）に適應できれば、次の時代を拓くことは出来ない。

◆第3回 LittleBiz企業から上場した企業の例

◆第4回 得意分野に特化して、業界ナンバー1でM&Aをした企業の例

◆第5回 創業時から「理念経営」をめざしてナンバー1企業になった例

~~~~~

◆第1回 アフターコロナ時代は、180度価値感が変わったと認識できますか？

経営環境のおける、消費者・生活者の価値観が世代によって変化していき、

その変化を予知して考働しないと、企業努力は「ムダ」になり、勝ち残ることは出来ません。

をお話ししました。

◆第2回 世代間格差（MZ世代）に適應できれば、次の時代を拓くことは出来ない。

MZ世代は、「デジタルネイティブ」と呼ばれる世代です。その後にはα世代が話題になっています。

「α世代」は、2010年前半以降に生まれ、0歳～12歳になる手前の子どもたちが該当します。

「AIネイティブ」と呼ばれるかもと・・・この世代に共感してもらえない企業は、時代に取り残されてしまうと話ししました。

■この世代間の価値観の変転を「先見性をもって予知する」訓練を普段から磨いておくことが、No.1ある企業になるためには、不可欠なのです。

★具体的な経営方針は・・・LittleBiz企業の場合

1) 自分の「得意技」と「強化ポイント」を自覚して、多くの方々の支援を受けることです。

- 2) 「守破離」で、過去の経験知＝特に成功体験を捨てることです。・・・変態脱皮
- 3) 人を育てる・・・後継者・同志を増やすことです。
- 4) 「七転び八起」必要なことは、やり遂げる勇気を貴く

\*そのことを3回にわたり、事例でお話しします。

~~~~~  
◆第3回 LittleBiz 企業から上場した企業の例

***借り工場から、創業28年で東証店頭市場に公開した ASR 社**
故郷・福島に錦を飾り地域に貢献しているシリコンゴムを中心とした
「車載・照明・医療・ライフサイエンス」の 開発製造メーカーです。

1. 創業者、IW 社長の横顔

IW 社長とは、1980年より伴走者として ASR 社を約25年間お手伝いさせていただきました。
2014年、80才の時アメリカで永眠されましたが、それまでご厚誼を賜りました。
私より8才年長で気の合う学校の先輩のようかたで、貴人のお一人です。

◆気質は、「青雲の志し」深く、仁義に堅い人でした。

• IW 家は、福島県本宮地区では名門で祖父は蛇の鼻公園等の建設に貢献したと聞いていますが、そのためかは不明ですが、家運はだいぶ傾いたようです。

• ですから、その再興に並々ならぬ執念をお持ちでしたので、
白河地区に生産拠点を創ったのだと思います。

• そして、恩義に義理堅く孝働されます。
伴走の契約がなくなり、ただのお付き合いになっても、
亡くなる年までお正月の2日か3日の夕刻にタクシーをチャーターして年始回りをされ
我が家にも年始の挨拶においでになるのです。

もう少し顔が赤くなっていますので、
玄関口で年始の挨拶と年賀の品を頂いて1～2分で見送るのですが、
この義理堅さには頭が下がるとともに、深い敬愛を覚えるのです。

• TOP 営業と社長業が受け持ちでしたので、
悩みのある時や気分を発散させたいときは、夜呼び出されて飲食しながら話をして、
そのあとはカラオケによく行きました。
ASR 社と自宅が近いこともありましたので・・・

2. ASR 社の社歴・・・年令は IW 社長です。

1) 1970年(36才)(有)朝日ラバー設立

- 東京都北区のマンションが本社機能
- 工場は、埼玉県川口市の工場に間借りしてのスタートでした。

2) 1976年(42才) 株朝日ラバーに変更・借り工場だが自前の工場を持つ。

- ・アサ・カラー（車載）を開発して製造販売開始したのが発展のエンジンになりました。
- ・カラーバリエーション豊富で「No.1 商材」として、企業体力強化に大きく貢献しました。

- 3) 1980年（46才）・工場を川口市に移転し生産力強化して飛躍の土台を築きました。
- ・専務は、技術・設備・資材担当なので、工場経営と現場のOJTを担当できる人を求めていたのです。
 - 自宅も近くで、自動車業界の事情も詳しいので、私に経営支援の白羽がたち契約を結びました。

◆支援内容は、社外取締役と同等の権限で執行責任を受け持って執行しました。

1. 現場の全社品質管理（TQC）の導入をして、サプライチェーンに適応しました。
2. パートさん・職人さんを含む、各部門のQCサークルを実施して、基礎体力を強化しました。
3. 資材管理システム（EDPS=MRP）の構築運用支援で基幹システムを構築しました。
4. 経営計画・部門方針・利益計画・資金計画等の企画室長機能を担当しTOPマネジメントを補佐し、経営者が自分の持場で思い切り働ける環境を整備しました。
5. 経営会議の構築と運営支援を受け持ち、経営幹部の育成や、基幹システムを構築・運用して企業体として規模の拡大に備えました。そして、売上も拡大し供給能力を充実するために新工場の建設にとりかかりました。その間にIW社長は上場を中期計画に掲げたのでした。

*この点が、ポイントになることです。

- 4) 1986年（52才）・福島県・福島工場を新設
- ・丘陵地帯の下見に同行して、高低差を生かしたレイアウトが必要と思いましたが、発展の拠点になると感じてエールをお送りしました。

*更に開発メーカーとして体制を強化するために

- 5) 1987年（53才）(株)ASRFR研究所を設立

*更にグローバル展開の布石として

- 6) 1995年（61才）アメリカ・イリノイ州の連絡所開設

■念願の東証店頭・株式公開を実現

- 1) 1998年（64才）創業28年後・東証店頭・株式公開
その準備には多くの支援者と経営幹部はじめ監事会社のサポートにより大きな喜びをもって実現したのでした。
- 2) 2000年（66才）本社ビルをさいたま市大宮区に新築し移転し営業の拠点としたのです。
- 3) その後も生産体制を強化するため医療専用工場として、第2福島工場。白河市に白河工場を新設したのです。

- 4) 中国・アジア向け拠点として、中国・上海市に駐在事務所を開設。
- ・中国・広東省に生産工場を持つ。
 - ・中国・上海市に販売子会社を設立。

◆このように、技術の革新や市場の動向に対処するために、
産学協同やステークホルダーとのコラボを通してヴィジョンを推進しながら、
人財を育ててきました。

- *実務をやりながら、工学博士を7人も育成したのです。
- ・成果の確認までは、IW社長のポケットマネーだったとのこと。
さすがですね・・・

■社訓・考働指針・・・『弾性無限への挑戦』

◆社訓：

- 一、個性を尊重し、特徴ある企業に高めよう
- 一、豊かな人間関係、生活の向上を目指し、社会に奉仕しよう

*社訓について

- ・創業時には、「経営理念」の考え方はまだ普及しておらず
私が本に記述して一般的に普及したのは、1985年でした。

当時は「社是・社訓」が一般的でしたが、
それでも「社是・社訓」を掲げている企業は希少でしたので、
創業時から社訓を掲げたのは、
やはり何のために企業を起こすかのヴィジョンが明確だったのです。

- ・存在理念は書かれてないのですが、内容は極めて存在理念に近いものです。
この社訓を推進すればどんな時代環境でも対応できるでしょう。
- ・「弾性無限への挑戦！」は、あらゆる経営環境に
たくましく適応していくエネルギーを表現しているIW社長の生きざまと観じています。

◆ASR社の発展の基本は、経営の基本に忠実に経営したと観察しています。

- 1) 初めにヴィジョンと社訓をかかげて、意思決定をぶれないようにしたのです。
- 2) 一人親方の経営ではなく、それぞれの機能を分担して経営した。
営業・技術・資材は、社長と専務で推進。

工場管理、OJT、財務は人財が育つまでは外部ブレーンを活用してスピードを上げました。

- 3) 現場の要員、スタッフ、技術開発者との育成を永い間かけて地道に続けている。
工学博士を7人も育成しました。
- 4) 産学協同など、広く交流をしてネットワークを活用している。
特に日本大学とのパイプは太く、人財の確保に貢献しています。
- 5) 新しいことに挑戦する気概と勇気を持っています。
- 6) 決め手は、他社の追随を許さない「No.1」を開発してもっていたことです。

*今後については、経営環境が今までとは大きな変化が訪れていることは自覚されています。
その中でナンバー1をいかにして実現するか？ 商材の開発力が問われ始めているのです。

変態脱皮の時期に来ているのかもしれないが、今までの経験知を生かして乗り切り、
100年企業を目指して実現してくれることを確信しております。

」

『弾性無限への挑戦！』

・心魂の喜びこそが、天の蔵に富を積み、愛の循環の源泉になるのです。

■■では、こうした経営環境を自社の状況に合わせていかに読み込んだら良いのでしょうか？

「ビジネスドック」や「HosBiz コンビニ・クリック」の

「無料 ZOOM 経営相談」をご利用ください。

お問合せ* <https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

■参考図書■Amazon 電子書籍

合本主義「義利合一」の時代がきている

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

*著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

*読者には、近々に ZOOM セミナー開催予定です。

~~~~~  
本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

heart\_gaia\_gi@hosbiz.net

~~~~~  
バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #617号・・・23・09・08（金）・・・バックナンバー・・・

https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。

◆次号 第619号 23・09・22（金）は、

◆◆◆第4回 得意分野に特化して、業界ナンバー1でM&Aをした企業の例

を、お話します。 予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

■LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、

私たちは「世のため・人のため」になれない

■平本靖夫、50年の経営支援家人生の集大成 第1弾！

『合本主義「義利合一」の時代がきている』

Amazon kindle にて発売中！！

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

\*読者には、近々に ZOOM セミナー開催予定です。

これを機会に是非お求めください

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

■LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、

私たちは「世のため・人のため」になれない

■平本靖夫、50年の経営支援家人生の集大成 第1弾！

『合本主義「義利合一」の時代がきている』

Amazon kindle にて発売中！！

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

これを機会に是非お求めください

\*読者には、近々にZOOMセミナー開催予定です。

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC

\*配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%