

自ら気づいて独学で築き上げた「理念経営」実戦の道筋③ はやぶさ2・639号 2024年02月24日(土)

*売れない時代でも成長する方法はあります！

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■中小企業経営者列伝、第11弾。4回シリーズ

★若き社長の「理念経営」の実戦事例

自ら気づいて独学で築き上げた「理念経営」実戦の道筋

有限会社 ゼスト

代表取締役 佐藤 大輔氏

◆第1回 運送業の父の元に生まれて

◆第2回 気配りとお手伝いのブラック企業

◆第3回 「理念」の大切さに気付かされた社長デビュー

◆第4回 従業員の幸せに一番近い人が社長をやるべき

~~~~~  
◆第3回 「理念」の大切さに気付かされた社長デビュー

目次

- \*背中を押されて独立
- \*”朝”と”夜”の学び
- \*人生をいかに生きるか
- \*運送事業部の現在

経営者列伝・若き社長の「理念経営」の実戦事例、

第3回「理念」の大切さに気付かされた社長デビュー をお届けします。

起業の道は、一筋縄ではいかないもの。

しかし、理念を持って挑めば、困難さえも大きな成長のチャンスに変わります。

今回は、勤務先である㈱ムーブの社長からの一言がきっかけで独立を決意し、

理念経営に目覚めるまでの道のりをご紹介します。

- \*背中を押されて独立

起業のきっかけは、意外にも勤務していた㈱ムーブの社長からの

「辞めて自分でやったら」という一言でした。

これが全ての始まりでした。

背中を押されたのは、もしかすると社長が会社の将来に懸念を感じていたからかもしれません。

もしかしたら、親戚としての思いやりから来る助言だった側面もあると思います。

結局社長は営業所すべて所長に譲って独立させました。

しかし、これが新たなスタートのきっかけとなりました。

この言葉を受け、故郷に戻り、起業へと踏み出したのです。

資本金は妻の母の生命保険を充て、

妻には専務取締役として会社の経理を一手に担ってもらいました。

このように家族の支えがあってこそ、事業を始めることができたのです。

独立自体を賛成してくれたことも含め妻には感謝しています。

起業してみると最初は大変だったものの、その「おもしろさ」が苦勞を上回りました。

時代はまさに、失われた30年と呼ばれる厳しい経済状況の中でしたが、

スタートからそんな状態でしたので比較もできず”楽観的”に考えて日々を過ごしていましたね。

赤字と黒字を行ったり来たりしながらも、事業は徐々に成長していきました。

\*”朝”と”夜”の学び

しかし、経営に大きな転機が訪れたのは、

平成 22 年に倫理法人会と商工会議所青年部に入ったことがきっかけです。

これが私の 3 つ目の源流で、最も影響を受けたものだと思います。

それまでは”群れるのは弱い人”とっていましたし

当時ドライバーの離職率がかなり高かったのですが

ドライバーの方は職人気質だし、そんなもんだろうとしか思っていなかったのですが

「人は想いについてくるものだ」ということを実感することができ、

ドライバーを送り出す運行前点呼と運行が終わってきからの運行後点呼を

対面点呼が基本なのですが、システム化して、より効率的に実施できるようにしたりするなど、

ドラスティックな改革を推し進められるようになったり

朝礼を嫌がる従業員には「どうぞ朝礼のない会社に行ってください」と言えるほど、

自社の理念に自信を持てるようになりました。

まさに理念経営への目覚めは、この”朝”の倫理法人会での”理屈の学”びと、

”夜”の商工会議所青年部での”人間の行動原理の学び”から得られました。

これらの学びによって、苦しみながらも身を切る改革を実践できたのだと思います。

・前にアチーブメント株式会社の青木社長の講演をお聴きしたことがあるのですが

その中で「理念経営」についてお話しされていました。

理念とは、「物事のあるべき状態について、こうあるべきであるという根本となる考え方」のことであり、「時代を超えて誰もが認める価値観」であるとおっしゃっていました。

繋がりの中で商売をさせていただいている以上、

青木社長もおっしゃっていた「縁ある人の幸せ」を追求することが経営の目的なんです。

今も日々、人と人との繋がりが大事だということをあらためて感じています。

このように、学んだおかげで物事が進みやすくなりました。

従業員への新たな要求も「理念」に基づいて行うようになり

結果、採用から経営判断に至るまで、会社の判断基準を「理念」に据えるようになりました。

これによって、これまで高かった離職率が改善し、従業員との関係も変わり始めたのです。

理念を学び、実践することで、会社は売上を倍々に伸ばし、

一度の大きな落ち込みを乗り越えてさらに成長しました。

判断や生き方がブレなくなり、「事業成績」という成果につながりました。

これは、「理念経営」がいかに企業にとって強力な武器になるかを示す事例だと思います。

\*人生をいかに生きるか

さらに、私の場合習い事やスポーツを教わるときに  
どうしても勝手な解釈と独自のアレンジが生じてしまう傾向にあり  
ゴルフをやっていて誰に習う訳でもなく見様見真似でやってしまうのですが

よくよく考えたら、いっこうに上手くなりません。  
自分理論でやってる訳ですから結果は自ずと見えてきます。

そんな時に、  
アドバイスいただいたことをそのままやってみよう  
やってみたからこそわかる経験が上達に繋がっていく  
と信じられるようになったり

生まれて以来、一日も休まずに働いている心臓。  
刻々、無意識に行っている呼吸。  
「あたりまえ」のこと、自分の体にさえ感謝できる自分になれたり

表面上の言葉からだけ意味を読み取るのではなくて、  
本質を知ることが大事だということを実感できるようになったのも  
自分にとっては大きな変化だと思います。

このように倫理法人会や商工会議所青年部での学びは、  
ビジネスだけでなく、人生にも大きな影響を与えてくれたと思います。  
楽しみながらも学び、成長していくことの大切さを学んだと思っています。

#### \* 運送事業部の現在

現在我がグループの運送事業は、  
輸送、倉庫、ステージトラックのイベント企画など多岐にわたります。

というのも、当時中心だった（大型の）ゲーム機の配送事業のクライアントから  
ゲーム機メンテナンスの要望があり需要が見えた時には、  
別会社を設立し、業務を拡張したのですが

時代の変化に伴い、ゲーム機の配送需要は減少することは予測できたので  
別商品の配送を開拓したり、新業態を模索しました。

おかげさまで、弟に譲ったメンテナンス事業は結局廃業となりましたが、  
私共は環境の変化に柔軟に対応し、運送業として生き残りました。

・これは、理念を軸にした経営判断があったからこそなのです。

これもまたビジネスにおける学びとなりました。

今回は、運送以外の新規事業分野への挑戦と将来の夢についてお話しします。

「理念経営」に興味を持ち、実戦する勇気を持つことが、  
皆さんの事業に新たな可能性をもたらすことを願っています。

執筆：(株)I&C・HosBiz センター　はやぶさ編集長 岩下 一智

いかがでしたでしょうか？

次号は

若き社長の「理念経営」の実戦事例

自ら気づいて独学で築き上げた「理念経営」実戦の道筋

有限会社 ゼスト

代表取締役 佐藤 大輔氏

◆第4回 従業員の幸せに一番近い人が社長をやるべき

をお届けいたします。

どうぞお楽しみに！

~~~~~

■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

~~~~~

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](mailto: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。

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。

若き社長の「理念経営」の実戦事例

自ら気づいて独学で築き上げた「理念経営」実戦の道筋

有限会社 ゼスト

代表取締役 佐藤 大輔氏

◆第4回 従業員の幸せに一番近い人が社長をやるべき

は、

第640号 24・03・01（金）にお送りいたします。

なお内容は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。

とクルー一同尽力しております。

■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！！ 2000円

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

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>

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>

◆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