

自ら気づいて独学で築き上げた「理念経営」実戦の道筋④ はやぶさ2・640号 2024年03月02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4回 従業員の幸せに一番近い人が社長をやるべき

目次

- \*技術と経験を活かせないかとスクラップアンドビルド
- \*新規事業に行くなら何らかの知見があるところ
- \*次に手掛けたのは障がい者支援
- \*コンサルティング会社も立ち上げる
- \*これからやる事

経営者列伝・若き社長の「理念経営」の実戦事例、

第4回 従業員の幸せに一番近い人が社長をやるべき をお届けします。

今回の連載は、

(有)ZESTで運送、倉庫（物流）、ステージトラックや

イベント企画を行うイベント支援の3部門を展開し

別事業として「(合)はじめの一步」「一般社団法人 BIG HELLO」の2社をかかえるなど

多様な事業を展開する中で、従業員と社会に対する深い責任感を持ちながら、

経済的成功を両立させる経営哲学に焦点を当てます。

\*技術と経験を活かさないかとスクラップアンドビルド

誰かに喜ばれる仕事をしたいというのは、私の中で当時から根底にありました。

ZESTの仕事は物流です。運送はこれから技術革新で考えると、自動運転になり

もっとより良い技術が出てきてドライバーが居なくてもいい時代が来るかも知れません。

しかし、物流自体が無くなることは考えにくいと思っています。

• 運ばばいんでしょと入社してくる社員に

「我々が運んでいるのは荷物じゃなくてお客様の想いなんだよ」と言い聞かせます。

労働時間や労働環境は、世間が働き方改革と言っている以前から ZEST では取り組んできました。

そのためか、時間とともにお客様が ZEST を選んでくださることが増えてきました。

それは、未来に繋がる期待感を持ってくださっているのではないかと思います。

• お客様のためにやってあげたい気持ち重視が根付いて

運んで組み立て、設置のセールスや倉庫も預かりだけでなく発注や在庫過多の改善の提案や

お客様に紹介、マッチングなどのお話までさせていただくことが

(有)ZEST の 3 部門への展開につながったと思っています。

★お客様より「考えが柔軟だね!」と、お言葉をいただくこともあります。

仕事とはお客様と一緒に作り上げるものであり、

従業員もお褒めいただくとうれしくてやる気が出て、一生懸命仕事に取り組めるし

従業員が褒められることは社長にとっても嬉しいことです。

お客様と従業員、社長の私の三者を結ぶのは楽しい、嬉しいと思う気持ちの共有かも知れません。

磨くのは仕事の中身ではなく人。という気持ちでいたいです。

\*新規事業に行くなら何らかの「知見」があるところ

最初に手掛けた別事業は

2011年に”物流”+”農業”のアイデアを形にして

経営品質協会に経営計画を提出してスタートした

一般社団法人 えがお福島 です。

とはいうものの直後に東北大震災があり、波乱のスタートでした。

・私たちは福島復興のために

「地産地消、福島でなければ創れないもの」をテーマに頑張って

ミニバブルと言えるくらいうまく行ったのですが、

福島産の農産物を扱ったから成功したわけではありません。

「良いものを作っている」から上手く行ったと思っています。

そのためいろいろ研究して、最後は水耕栽培にたどり着いたのですが  
結局実現できませんでした。

しかしその技術は後述する

(一社) BIG HELLOの事業で役立っています。

・この事業は現在も順調に営業しているのですが  
私的にはいろいろあって共同経営者に無償譲渡したので  
現在は運営していません。

\*次に手掛けたのは障がい者支援

一般社団法人BIG HELLOは障がい者就労継続支援 A 型事業所で  
にんにくスプラウト、バジル、ルッコラなど水耕栽培を主に行っています。

そもそもは、小さいころおじさんがパン屋を経営していて

小学生ぐらいからお手伝いしていたのが発想の源です。

(そのためクリスマスは、ケーキを食べないでつくる季節だった。)

そこでは”働くこと”を肌感覚で学んだのが良くて、

仕事を楽しみと思えるようになりました。

P.F.ドラッカーが著書『マネジメント』の中で示した

「三人の石切職人」のエピソードでは無いですが、  
タダの作業者にはなりたくないとずっと思っています。

・ちなみに当グループでは、時間の切り売りは「罰則」です。

話を戻すと、おじのパン屋では障がい者を雇用していて  
障がいを持った方たちと当たり前のように一緒に働くことで  
障がい者が真面目に働く姿を目の当たりにして、  
ずっと力になりたいと思っていたのです。

私は障がい者を「出来ない人」とは捉えていません。

要は適材適所で、障がい者の方を雇用しても  
ちゃんと利益を出す経営をすることが出来ると考えていますし  
実際に「BIG HELLO」ではきちんと利益を出しています。  
障がい者の方もちゃんと教育するとちゃんと働けるのです。

障がい者就労継続支援 A 型事業所というビジネスは  
障がい者の方を一般の会社に就労させることがゴールです。

うちでは過去に、自社に迎え入れるだけでなく

パン屋や庭屋に送り出すことができます。

これからもその子の望む、本当の就労支援をしたい

一般就労をもっともっと増やしたいと思っています。

\*コンサルティング会社も立ち上げる

コンサル部門は前々回にお話した「(合) はじめの一步」で

この会社ではシステム開発などのアドバイスなどを行っています。

社名は YEG (商工会議所青年部) の郡山の会長に就任した時のスローガン (YEGism (平成 29 年))

と同じで

ボクシングマンガ (アニメーション) からとったのは前述のとおりです。

・システムコンサルサービスを提供するだけでなく

私が全国各地での講話の時の講演料報酬等入れる会社としての意味合いもあります。

この会社では娘を社長に据えています。

娘はシステム会社出身で、コンピュータプログラムの事をよくわかっているからです。

でも「答を言ってくれないと創れない」という指示待ちタイプで

まだ 25 歳と若いから仕方がないのかもしれませんが  
自ら考えて創り出すことが足りないと思っていて  
これから経験や勉強を経て、いずれは自立してもらいたいと思っています。

娘をグループ会社の社長にしているし、いずれ息子も入社してくる予定ですが、  
別に子供たちに会社を残したいという意識はありません。

もちろん煩惱はありますし、両親の姿を身近で見ているので  
他の社員よりアドバンテージもあると思いますが、  
最適な人が、社員の幸せに一番近い人が社長をやるべきだと思っています。

・ただ、私の指導不足で後進がまだ育っていないことが  
これからの課題です。

\*これからやる事

私は国の成り立ちの根本は「教育」だと思っています。

昔の日本は” 家庭” が教育の原点でしたが  
今は教育は学校に任せきりになっています。



それがさらに教育は会社という状態にまで悪化してきているように感じ  
これでいいのか？と強く思います。

日本らしさ、固有の価値観をよく考えて  
継承していかないといけないのではないのでしょうか。

そのために社会投資として「和」文化」のオンラインサロンをやりたいとおもっています。

教育が充実すると世の中が良くなる。それで会社も良くなる。  
でも会社だけ良くてダメで、それは巡り廻って循環になってるからです。

また、子どもたちを中心に、  
老若男女の地域でのスポーツクラブも充実させるべきだとも思っています。  
日本を再生するには地域社会の復活が必要です。

まず初めに何かをやるって決めたときが『初めの一步』ではなく  
実際に踏み出したその時が「はじめの一步」だと私は思うんです。

おおいに夢を語ることは大事なことです、  
その夢に向かって起こした行動こそがさらに大事なことなんじゃないかって思います。

人間の能力で出来る限りのことをし、あとは静かに天命にまかせることで、結果がどう出ても悔いはない。

今の日本をどうしたらいいのか、もっともっと真剣に考え、行動していかないと自分だけ良ければそれでいいではよくないはずです。

実際にそこにいる我々が率先して動かなければ、先には進まないですよ。

必ず『やる！』という強い気持ちが必要

今の状況を大きく変えるためには、必ず『やる！』という強い気持ちが必要です。

全てが同時進行です。あれもこれもやっていかないとです。大変だなんて言ってもらえません。

とにかくできることを精一杯やっていきます。

周りには支援してくれる人がたくさんいます。いずれは結果につながると信じてます。

後世に日本をどのような形で遺していくのか真剣に考えなければです。

「人事を尽くして天命を待てるよう」に今やるべきことを今やりましょう！

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？

以上を持ちまして好評を博しました

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

の連載は終了となります。

ご愛読ありがとうございました。

次号は

当社主幹 Captain 平本 靖夫によります

24 年度経営計画のたて方①

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](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  
よろしくをお願いします。

当社主幹 Captain 平本 靖夫によります

24 年度経営計画のたて方①

は、

第 641 号 24・03・08（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

