

■中小企業経営者列伝、第 18 弾。4 回シリーズ

『売上至上主義の果てに掴んだ天職。

どん底から這い上がった男の、一国と連携する事業ストーリー』

漢字も読めずクビになった男が、いかにしてブラック企業で全国トップに上り詰めたのか。

年収 1000 万円と引き換えに家庭を失い、多額の借金を背負った彼が、
ミャンマー人社長との事業で知った「本当の商売の楽しさ」とは。

そして、ミャンマーの国策の変更で全てを失った先に掴んだ、
スリランカの国家を巻き込む壮大なプロジェクト。

絶体絶命の危機を常に好機へと変えてきた、一人の事業家の執念と逆転の物語。

外国人材送り出し機関

日本側営業総責任者 田代 哲一氏

第 1 回 漢字も読めずにクビ。ブラック企業で全国 No.1 になれた、たった一つの理由

第 2 回 年収 1000 万円、そして家庭崩壊。成果を出すほど孤立した「売上至上主義」の罟

第 3 回 「お前は間違っている」——ミャンマー人社長から学んだ、「数字」より大切なこと

第 4 回 年収 2000 万円がゼロに。絶望の淵で掴んだ、業界の未来を変える「国家プロジェクト」

~~~~~

第 1 回 漢字も読めずにクビ。ブラック企業で全国 No.1 になれた、たった一つの理由

【目次】

■「明日から来なくていい」——屈辱から始まった社会人生活

■壁打ちでガッツが切れるまで。——成功哲学の原点

■弱点を武器に変えた「徹底的な準備」

■全国 No.1 へ。しかし、それは新たな絶望の始まりだった

■「明日から来なくていい」——屈辱から始まった社会人生活

「きみ、明日から来なくていいよ」

21 歳、初めて就職した不動産営業の会社で、上司から投げかけられた言葉はあまりに冷たく、

そして唐突だった。

わずか半年。

自分なりにそれなりにやっていたつもりだったが  
それは当たり前の結論だった。

クビの理由は、

電話で営業のアポイントを取る仕事で、6 ヶ月で 2 件しかアポが取れなかったのだ。  
よく上司は半年もの間、我慢して使ってくれたものだと思っても思う。

その原因は「お客様の名前の漢字が読めなかった」のだ。

スポーツやバイトに打ち込んでいた田代氏(以下:私と云う)は  
20 歳のころまで漢字がほとんど書けなかったのだ。

電話をかけるべきお客様のリストを前に、午前中はその漢字を調べるだけで終わってしまう。  
これでは電話をかける件数が増えるはずもなく、成果など出るはずもなかった。

社会人としてのスタートラインで突きつけられた、圧倒的に絶望的な現実。

この時の自分は、まさか 2 年後にブラック企業と名高い会社で、  
400 人の頂点に立つことになるとは知る由もなかった。

思えば、僕の人生は常に「普通」のルールから少し外れていたのかもしれない。

県庁職員、議員の秘書、出版社の編集者、そして運送会社の経営。

能力は人一倍だったがとっばい所のある父は、大言壮語し職を変え、  
その度に壁にぶつかっていた。

家族との衝突は絶えなかったが、不思議と私にだけは、いつも優しくかった。

家族とは縁が切れていた父の最後を看取ったのも私である。

父を反面教師とした兄は進学校に進み、金融の仕事に就き

全国の同期の中で 1 番に支店長になった。

半面私は、漢字は書けなかったが「道を切り拓くのは自分自身だ」と生きて来た。

だからこそ、社会の入り口で味わったこの屈辱は、乗り越えなければならない。

そんな静かな闘志が、心の奥底で確かに燃え始めていた。

## ■壁打ちでガットが切れるまで。——成功哲学の原点

そのとき、ふと脳裏をよぎったのは、ラケットを握りしめていた少年時代の記憶だった。

中学時代、僕のすべてはテニスだった。

強豪校ではなかったが、東京都のシード 4。しかし、いつも全国レベルの壁に跳ね返される。もっと強くなりたい。その一心で、来る日も来る日も壁に向かってボールを打ち続けた。

裕福な家庭ではなかったため、テニススクールに通うような金銭的余裕はない。

コーチもいない。頼れるのは、自分の感覚と、目の前の壁だけ。

ただひたすらに壁打ちだけを続けた。

プロ選手は強く打ち長時間道具を使うので、

ラケットのガットが、たった 3 日で切れると言われるが、

私のガットも 3 年間 3 日と持ったことが無かった。

それぐらい無心でラケットを振り続けた。

反発の角度、打点の位置、足の運び。どうすればもっと速く、もっと鋭いボールが打てるのか。

技術も戦術も誰からも教えてもらうことなく、ただひたすらに、そのことだけを考えていた。

結局、「技術を学ぶにはお金がなくて、これ以上は上に行けない」と

ラケットを置くことになるのだが、この時の経験は、僕の身体の芯に深く刻み込まれていた。

「才能や環境のせいにする前に、自分にできることは、すべてやり尽くす」

この哲学とも呼べる執念が、私の原点だった。

#### ■弱点を武器に変えた「徹底的な準備」

不動産会社をクビになった私が次に就職したのは、

当時、業界で「ブラック企業」として有名だった年商 100 億円の外壁リフォーム会社だった。

同期は 300 人。職種は飛び込み営業のアポインター。

失うものは何もない。やることは決まっていた。

「もう二度と、準備不足で負けはしない」

少年時代、来る日も来る日も壁に向かったように、僕は顧客リストと向き合った。

漢字が読めないという弱点は、誰よりも時間をかけて準備することでしか克服できない。

徹底して顧客情報の読み込みと漢字の勉強に力を入れた。

そして、ひたすら飛び込み営業をかけ続けた。それは、かつての壁打ちと何も変わらなかった。

1 回 1 回の商談の感触を確かめ、相手の反応を分析し、次の 1 回に活かす。その繰り返し。

だが、それだけでは足りない。私は、会社の誰よりも手数を掛けた。

土日もちろんお構いなし、会社に泊まり込むぐらいの勢いで 362 日働いた。

テニスの経験で“技術”の大切さを痛感した経験を持つ私は  
営業の技術を研ぎ澄ますためジョージ・ジェラードの営業術に傾倒し  
徹底的に学び、数字を目標とした。

さらに、同じ班、同じ支社のすべての人がやってることを把握した。  
それはテニスの試合で相手の癖や動きを徹底的に研究するのと同じだった。  
相手を知り尽くすことこそが、勝利への最短距離だと信じていた。

そして欠かさず毎回「振り返り」を行い、継続的な技術 UP も図っていった。

■全国 No.1 へ。しかし、それは新たな絶望の始まりだった  
結果は、すぐに出た。

10 月中途入社の翌年、僕はアポインター400 人の中でトップの成績を収め、  
その翌年にはクローザーに転身しそこでもで全国 3 位  
その翌年には班で全国 150 班中 1 位、  
その翌年には支社でも全国 50 支店中 1 位の座を獲得。

そして横濱支店起ち上げに参画して全国No.1 支店にして  
そののち時を置かず支店長に就任した。

「漢字も読めずにクビになった男」が、  
誰よりも多くの顧客との接点を生み出すトップ営業マンへと変貌を遂げた瞬間だった。

それは奇跡でも何でもない。  
ただ、少年時代から変わらない「徹底的に準備し、打ち込む」という、  
自分だけの哲学を貫き通した結果だった。

しかし、この成功が、やがて会社の中で自分を孤立させ、  
新たな絶望の始まりになることを、この時の私はまだ知らなかった。

(第 2 話へつづく)

編集長 岩下一智 (株) Tiger・HosBiz センター・執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)

いかがでしたか？  
楽しんでいただけましたか？

次回は

■中小企業経営者列伝、第18弾。4回シリーズ

『売上至上主義の果てに掴んだ天職。

どん底から這い上がった男の、一国と連携する事業ストーリー』

漢字も読めずクビになった男が、いかにしてブラック企業で全国トップに上り詰めたのか。

年収1000万円と引き換えに家庭を失い、多額の借金を背負った彼が、  
ミャンマー人社長との事業で知った「本当の商売の楽しさ」とは。

そして、ミャンマーの国策の変更で全てを失った先に掴んだ、  
スリランカの国家を巻き込む壮大なプロジェクト。

絶体絶命の危機を常に好機へと変えてきた、一人の事業家の執念と逆転の物語。

外国人材送り出し機関

日本側営業総責任者 田代 哲一氏

の

第2回 年収1000万円、そして家庭崩壊。成果を出すほど孤立した「売上至上主義」の罠  
をお届けします。

どうぞ、お楽しみに！

~~~~~

■参考図書■Amazon 電子書籍&ペーパーバックの出版案内

「理念経営道・入門」kindle版を7月24日に配信しました。

Amazonで検索されまして、今回の4回シリーズの「AI経営革命」が、
どのように経営の現場で推進され、経営課題が実現するか解説しています。

★利用料金

- ① プレミアム会員・・・・無料
- ② フリー会員・・・・購入¥550（税込み）
- ③ ペーパーバック・・・・購入¥1320（税込み）

★音声ガイダンスのURLをHPに載せましたので

是非お聞きしてみてください。新鮮な刺激があるでしょう！！

<https://rinenkeieidoh.com/>

著者：(株)Tigre・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

~~~~~

@@@以下大幅に変更していますので、校閲&補正してください@@@

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

<https://rinenkeieidoh.com/MailMagazine>

~~~~~ 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  
よろしくお願いします。

次回、第 719 号は

■中小企業経営者列伝、第 18 弾。4 回シリーズ

『売上至上主義の果てに掴んだ天職。

どん底から這い上がった男の、一国と連携する事業ストーリー』

漢字も読めずクビになった男が、いかにしてブラック企業で全国トップに上り詰めたのか。

年収 1000 万と引き換えに家庭を失い、多額の借金を背負った彼が、  
ミャンマー人社長との事業で知った「本当の商売の楽しさ」とは。

そして、ミャンマーの国策の変更で全てを失った先に掴んだ、  
スリランカの国家を巻き込む壮大なプロジェクト。

絶体絶命の危機を常に好機へと変えてきた、一人の事業家の執念と逆転の物語。

外国人材送り出し機関

日本側営業総責任者 田代 哲一氏

の

第 2 回 年収 1000 万、そして家庭崩壊。成果を出すほど孤立した「売上至上主義」の罠

を、25・10・10(金)にお届けする予定ですので、  
楽しみにしていてくださいね。

※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。

---

## 【告知】理念経営道 AI「お試し版」モニター募集！

---

忙しい社長様へ

提案書作成 4 時間→30 分に短縮する専用 AI パートナー

- AI アシスタント(秘書業務自動化)
- AI ライター(提案書・議事録作成)
- AI トレーナー(従業員教育支援)

### ★ 期間限定:完全無料モニター募集中

- ・ 対象:従業員 30 名以下の中小企業様
- ・ 先着 20 社限定
- ・ 専属サポート付き

### ★詳細説明会

10 月 10 日号にて詳細をご案内予定

お問い合わせ

<https://rinenkeieidoh.com/Contact>

---

## 【告知】未来戦略カンファレンス 2025 参加者募集！

---

### ★カンファレンスに参加すると得られるもの

・「勘」と「根性」の営業は終わる。AI が全自動で優良顧客を発掘し、売上を最大化する新常識。

・まだ SNS を「ただの宣伝」だと思っていますか？ 500 社以上を成功に導いたプロが教える「売れる仕組み」。

・返済不要の資金 3,000 万円があなたのものに。国が推奨する、新時代の「合法的」な資金調達法。

### ★詳細説明会

日時: 2025 年 11 月 4 日 火曜日 13:00~17:00 (事後懇親会アリ)

場所: 衆議院第一議員会館大会議室

### 詳細

<https://esa->

[f.org/miraiconference2025/?fbclid=IwY2xjawNJ5HpleHRuA2FlbQIxMQABHoKlkjkAw4j7pZ7ZK0Lvywbei4oMYcBxh28J4wVyi\\_sJBIFXM5oKSPucGUy\\_aem\\_1H4rNDOG0RDnSAipu8B4ag](https://esa-f.org/miraiconference2025/?fbclid=IwY2xjawNJ5HpleHRuA2FlbQIxMQABHoKlkjkAw4j7pZ7ZK0Lvywbei4oMYcBxh28J4wVyi_sJBIFXM5oKSPucGUy_aem_1H4rNDOG0RDnSAipu8B4ag)

■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。

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！

航海の無事を祈念しております。

◆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) Tigre・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://rinenkeidoh.com/Members>

Facebook

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

お問い合わせは <https://rinenkeidoh.com/Contact> まで

・・・

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)Tigre・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

◆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](mailto:kazu_zohan@hosbiz.net)  
発行責任者：Captain 平本靖夫、  
編集長：岩下一智 MRC