

719 号・完了稿・はやぶさ 2 成果を出すほど孤立した「売上至上主義」の罨。売上至上主義の果てに掴んだ天職◎ 2025年 10 月 10 日(金)

■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

【済】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」の罨
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 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」の罨

【目次】

■個人営業マンとしての挫折とマネジメント

■「漢字も読めずにクビになった男」が、全国トップの成績を。

■会社を 2 倍にする方法。正しさが生んだ、経営陣との軋轢

■崩壊する家庭。仕事と育児の狭間で

■個人営業マンとしての挫折とマネジメント

営業マン 400 人中トップになった私は、50 支店中最下位の新宿支店に飛ばされたが  
そこでも新宿支店を 1 位に押し上げることができた。  
それは外から学びを得たからに他ならない。

ドラッカーの「仕事の哲学」を最初に読んだ時、  
書いてあることを自己採点してみたら 10 点も取れていませんでした。

それからは「仕事の哲学」を毎日読み直し徹底して身にしみこませることを習慣にしました。  
それは 20 年近くたった今でも続いています。

この時代の私は、最高の個人での成果を追い求めていました。  
その最高の成果とは、ベンチマークがあったのです。

フォードの営業マンでジョージ・ジェラードという人がいました。  
彼を知ってから私は取り憑かれた様に行動しました。  
その記録(アポイントから契約獲得までの確率)を抜くことが、私の目標でした。

当時、普通の営業マンなら、2000 件コールして 1.5 契約が基準とされていました。  
例えば私は、1 ヶ月 14 契約を取ったことがありました。  
これは自社では断トツの数字ですが、  
彼なら 20 契約以上契約を取れている計算になるくらいの実績を出しているのです。  
なぜなら、ジョージ・ジェラードは、成約率 50%、2 件の面談で一契約を取れるのです。

それに対し私は、3 人に 1 人というところまでは到達できたのですが、  
この大きな壁を越えられないと感じて私は、  
個人営業つまり自分が営業で結果を出すことを辞める決断をしました。

その先に進む事にビビって辞めたのです。

そこで私が力を入れたのが「マネジメント」です。  
部下に個人営業で結果を出せるようにサポートすることにしました。

人詳しくは後述しますが、私は部下を鍛え上げ  
必ず毎年全国 1 位～3 位を達成できる営業マンを輩出したのです。

私はそうして新宿支店でも後で述べる横浜支店でも優秀な営業マンを育成し  
全国 1 位の支店へと躍進させていったのです。

■「漢字も読めずにクビになった男」が、全国トップの成績を。

ブラック企業と揶揄される会社で、私はがむしゃらに働き、圧倒的な成果を上げました。  
そして、その功績が認められ、24 歳という異例の若さで支店長に就任。

横浜支店の立ち上げを任され、そこでも全国 No.1 の栄光を掴みました。

誰もが羨む、順風満帆な出世街道。

しかし、その頂からの景色は、僕が思い描いていたものとは全く違っていました。

支店長になった瞬間、私の心は燃えていました。

もともとこの会社に骨をうずめるつもりはなく、

将来の夢のために勉強をさせてもらおうと思ったのです。

もはや、自分の給料は二の次で、

興味は、支店、ひいては会社全体のマネジメントに移っていたのです。

朝礼だけ済ませると、あとは一日中、業界情報やマネジメントスキルの本を読みふけり、

会社の売上を 100 億円から 200 億円へと倍増させる計画を、

誰に頼まれるでもなく模索し続けていました。

そんなことをしているので歩合給が 0 円になり、

年収は 1000 万円から、月収 50 万円へ(年収:600万円)と激減しました。

営業マン時代の高収入を前提に組んでいた生活は、一気に貧しくなりました。

当然、妻との関係もぎくしゃくし始める。

妻は私が 1000 万円稼いでいた時代しか知らず、そんな私しか想像すらできなかったのです。

その帰結は火を見るより明らかでした。

### ■会社を 2 倍にする方法。正しさが生んだ、経営陣との軋轢

僕が目指したのは、単なる「売上 No.1 支店」ではなかった。

会社そのものを変革することだったのです。

支店長として、私は部下一人ひとりの性格や能力、

そして「何のために働くのか」という根本的な動機まで徹底的に向き合いました。

そのうえで選別しました。

選別した新人には、僕自身が納得するまで、

つまり「この子なら確実にアポイントが取れる」と確信するまで徹底的に指導する。

全国 1 位を取るための具体的なイメージを作り込み、チームとしての貢献を説く。

「成長」「貢献」といった言語の定義を統一し、

目指す目標を極限まで明確にすることで、最下位だった新宿支店を、

わずか数ヶ月で全国トップクラスへと押し上げました。

一方で、会社の評価基準である「利益」を最大化するため、非情な決断も下しました。  
「教えない」と決めた社員には一切時間を割かず、  
決算前になると、成果が上がらない社員を意図的に退職に追い込み、  
経費を削減して利益を捻出する。

全ては、会社をより良くするための、当時の私なりの冷徹な「正義」だった。

しかし、私の「正しさ」は、既存のマネジメント層にとって「脅威」でしかなかった。

年収 2000～3000 万円を稼ぎ、現状維持を望む役員らにとって、  
私の改革案は自らの地位を脅かす危険な思想。

私は徹底的にマークされ、  
ワンマン経営者である会長に直接提案する機会を、ことごとく潰されました。

まるで鉄のカーテンを引くように、  
私の存在を経営から遠ざけようとする体制が、そこには築かれていました。

成果を出すほどに、社内で孤立していく。  
売上至上主義が生んだ、歪んだ現実がそこにはあった。

#### ■崩壊する家庭。仕事と育児の狭間で

社内での孤立が深まるにつれ、家庭の歯車も狂い始めました。

「カフェをやりたいから」。ある日、妻はそう言って家を出ていきました。  
手元には、6 歳と 3 歳の二人の子どもだけが残された。

朝、子どもたちを保育園に送り届けてから出社すれば、当然のように遅刻。  
夕方、迎えに行けば早退。  
支店長でありながら、まともに勤務時間を満たせない日々が容易に想像できました。

元々会社の、顧客のことを考えず、ただ自社の利益を追求する。  
そんな会社の哲学である「利益至上主義」が好きではなかったし  
会社の未来を本気で考えても、その声は誰にも届かない。

さらば、ブラック企業。29 歳の決断  
会社を変えたいという想いは、踏みにじられた。  
守るべき家庭は、失われた。  
追い求めるべき数字に、意味を見出せなくなった。

29 歳。私は、会社を辞める決断をした。  
輝かしい成功と、それ以上の挫折を味わったこの会社に、もはや未練はなかった。

全てを失った男に残されたのは、離婚調停の末に膨らんだ 1000 万円の借金と、  
これからどう生きていけばいいのかという、途方もない不安だけだった。

しかし、この絶望こそが、僕を本当の天職へと導く

(第 3 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 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  
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

を、25・10・17(金)にお届けする予定ですので、  
楽しみにしてくださいね。

※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！

---

忙しすぎる社長様へ

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)

★キャンペーン 期間限定:「完全無料」モニター募集中

- ・ 対象:従業員 30 名以下のスモール企業・中小企業で  
「地域・業界No.1」目指す経営者
- ・ 先着 20 社限定・・・地域は全国
- ・ 専属「AI おたすけ隊」と「かかりつけ医」が伴走

#### ◆詳細説明会

★2 日(木) 埼玉県大宮ソニックシティで「広域ビジネス交流会」が  
川口市・さきたま市・蕨市・越谷市の4市の商工会議所合同で、70社の参加を得て  
開催されましたので、「理念経営道 AI」をプレゼンさせていただき、ました。

★参加者の関心の高さは想定以上で、「説明会のニーズ」が求められていると  
強く観じましたので開催させていただきます。

\*\*\*\*\*第1回・ZOOM セミナー(無料)\*\*\*\*\*

25年10月23日(木) 16:00～17:00 \*希望者のみ Q&A=17:30まで

\* 社長が社長業に専任して「儲ける・人を育てる文化・持続する」を創る”しくみ”  
創りを、AI が伴走します。

\* その手順と成果を出すための経験知を、やさしく・実行できるようにお話ししま  
す。……講師:Captain 平本 ・おたすけ隊長:作道 MAC

\*\*\*\*\*第2回・ZOOM セミナー(無料)\*\*\*\*\*

25年11月5日(水) 11:00～12:00

お問い合わせ \* 申込は

<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://esaf.org/miraiconference2025/?fbclid=IwY2xjawNJ5HpleHRuA2FlbQIxMQABHoKlkjkAw4j7pZ7ZK0Lvywbei4oMYcBxh28J4wVyi\\_sJBIfXM5oKSPucGUy\\_aem\\_1H4rNDOG0RDnSAipu8B4ag](https://esaf.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