



## インタビュー 可知 久始

### 『憧れの人を越えるためにはリスク背負って勝負するしかないよ』

社員数10名に満たない小さな会社が、強い結束力で次々と顧客を獲得し成長してきた。目の前の仕事に集中し、その徹底した仕事ぶりが評価され紹介につながっていく。引っ張るのは「人こそ資産」と疑わない社長・可知久始。数字に表れない「優しさ」や「喜び」にこだわり、全力で突っ走る。社員は成長し、60社近い外注業者が自然発生的に集い、会社を盛り上げる。自らの憧れの人を越え、自ら憧れられる存在になりつつある男・可知久始の波乱万丈な生き様を追った――。 文=豊田礼人



株式会社 東海装美 代表取締役  
可知 久始 (カチ ヒサシ)

1969年 愛知県生まれ。  
リフォーム業で起業し、現在は店舗の企画設計や施工を中心に事業を展開する。「真心をもって」を理念に、魅力的で活気溢れる会社づくりに奔走する毎日。NPOメイド・イン・ジャパン・プロジェクト副理事もつとめる。

## index

起業家インタビュー	1-4
メルマガバックナンバー	5
豊田礼人の経営コラム／小谷由美のお金の話	6-7
ATSUKOのできる社長のビジネス英会話 KKのゴルフクリニック上手くなる魔法はない／編集後記	8

—小さい頃はどんな子供だったんですか？

おぼちゃんタイプでしたね。家が裕福で、一人っ子だったこともあって。父親は小さな会社の重要な役職に就いていたので、良い給料をもらっていました。学校では勉強もスポーツも、まあ普通というかんじですかね。かけっこしても1番ではなく、2番手、3番手という子供。学級委員はずっとやりましたね。

—お父さんは仕事を頑張っていたんですね。

そうですね。もう30年以上前ですが、当時父親がボーナスでもらっていた100万円の札束を見ましたからね。そりゃすごい迫力ですよ。その父親が、僕が6年生のときにクモ膜下出血で倒れたんです。医者からは99%助からないと言われてました。助かったとしても社会復帰は難しい、と。驚いたことに医者その言葉を聞いて親戚が葬式の準備をし始めたんです。それを見て僕キレちゃって、暴れたことを記憶してますね。

—それで、お父さんは？

奇跡的に助かって、社会復帰も出来たんです。ただ、3年間くらいは僕の名前も分からなくて、僕に向かって会社の部下の人の名前を呼んでいました。この父親の病気を機に僕の人生は一変しました。父親が病気になるちゃって一番へこんでいる時に、中学に進学したんです。そこで、「アイツ生意気だ」ということになっちゃって、イジメられるようになったんです。中学1年生の1年間はずっとです。そういう学校生活を送る一方で、家では病気の父親がいて。父は病気の影響か、じっとしていることが出来なくて、フラフラと外に出ていっちゃうんです。危ないから僕が付いていくんですけど、ある時、父親に怒鳴られたんです。「ついてくるな!」と。それでプツンと何かが切れちゃって、そこから悪いヤツらと遊ぶようになりましたね。テニス部だったんですが、ちょっと悪そうな先輩に可愛がられたりして。悪いヤツらと仲良くしておけば、いじめられる心配もなかったし。だから逃げてたんですね。逃げるような人間になっちゃって、自分の心も閉ざすようになりました。だからこの辺りから記憶があまり無いんですよ。無意識に記憶から追い出しちゃっているんでしょうね。

—なるほど。生活はどうなったんですか？

父親が稼いだ貯金は全部治療費に消えちゃって。働いたこともない母親の収入に頼らざるを得ない状況になりました。田舎ですからこういう噂はすぐに広まるんです。「アイツんち、貧乏になったんだぜ」ってね。

もう早い早い。そしたら今までウチに寄って来ていた人たちがサーっと引いちゃったんですね。誰も近寄らなくなったんです。「何じゃ、こりゃ?」という感じですよ、本当に。

―世間の薄情さを思い知っちゃった。

そうです。その頃から目つきも悪くなっちゃってね(笑)。高校行ってからも不良グループみたいな子達と一緒に行動するようになりました。特別ガラの悪い高校でもなかったんだけど、たまたまその年だけ横着なヤツらが入ってきちゃってて。授業もさぼりがちでした。ただテニス部の活動だけはやってましたね。授業には出ないけど、部活には来る子でした。

―ハハハ。テニスが好きだったんですね。

そうですね。テニスコートが学校から少し離れたところがあったので、学校には行かなくてもテニスコートには行くみたいな。テニスコートに直行直帰ですね(笑)。試合にも出て、そこそこ強くて地区で2位になったりとかね。テニスやって、あとは悪い仲間と悪いことしてる高校生でしたね。

―アルバイトは?

バイトはしてました。家にお金は無いので自分で稼がなくちゃという感じで。喫茶店です。店長が仕事を結構任せしてくれる人で。自分で料理作って、接客して、お金もらって。お客さんとおしゃべりして。すごく楽しかったですね。このときに、仕事というか商売って楽しいと思うようになったのかな。小さい頃、父親が仕事ばかりしていた人で、その姿を見てカッコイイと思っていました。一人で父親が仕事で使う伝票に数字を書き入れて遊んでいましたね。商売ごっこみたいなもんです。その頃から商売に興味があったんだと思います。だから喫茶店のバイトはすごく楽しかったのを憶えています。

―高校生で働いてお金をもらう楽しさを知ったんですね。進路についてはどう考えていたんですか?

うん、高校3年のころは悪い子達とつきあう一方で、マジメに勉強している子とも仲良くなって。その子達が「一緒に大学行こうよ」と言ってくれたんです。それが妙に嬉しくて。それで母親に「大学に行かせてくれ」と言ったんです。そしたら「何言ってるの?あんたが全部使っちゃたわよ!」と言うんです。当時僕、パチンコにハマってまして(笑)。その資金を母親からもらって、全部使っちゃったらしいんです。まあ、身から出た錆ですね。大学はあきらめました。

―やっちゃいましたね(笑)。

まあ、そうですね(笑)。その時初めて自分のやってきたことの愚かさに気づきましたね。母親に悪いことしたなって。それで就職しようということになったんですが、何しろ学校にまともに行ってなかったんで、就職口も無いわけですよ。卒業できたことだけでも奇跡でしたから。それも担任の先生がすごくいい先生で。毎朝、僕を迎えに来てくれるような先生なんです。通常だったら卒業できない僕を卒業させてくれたのも、あの先生のおかげだだと思います。でも、就職担当の先生は冷

たく「オマエが行ける会社は無い」と言うんです。当然と言えば当然ですが、頭にきましたね。

―学校側としては「自業自得だろ?」と。

(笑)。まあ、そうなんだけど。それで、自分で探すしかないと思って新聞の求人欄を見てたんです。そこでインテリアの間屋の求人を見つけたんです。当時「インテリア」という言葉が流行り出した頃だったし、昔から部屋の模様替えが好きな子供だったので「ここにしよう」と思って応募したんです。受けたら合格で、卒業式の次の日から来いと言われ、社会人生活がスタートしました。20人くらいの会社でした。



―最初はどんな仕事だったんですか?

1年間は倉庫での出荷と配達ですね。僕は人生で出会う人に恵まれているとつくづく思うんですけど、その会社でも本当にいい先輩達に恵まれて。かわいがってもらいましたね。そこで男として初めて尊敬できる上司にも出会って。色々と学ばせてもらいました。今、ウチの会社の顧問になってもらっている人なんですけどね。2年目からは営業になって顧客をまわり始めました。

―営業成績はどうだったんですか?

良かったです。一度も計画を下回ったことはなかったですね。まあ今と違ってモノが売れる時代ということもあったと思うんですけどね。ただ、先輩達が嫌がるような面倒くさい仕事も率先してやっていたので、数字がついてきたのかもしれない。椅子の表面材を家具メーカーなどに卸す営業だったんですけど、そこから派生する内装の仕事なんかは手間が掛かるので先輩達は敬遠して僕に振ってくるんです。それを断らず一生懸命にやりましたね。この時の内装に関する知識が後々生きてくるんですけど。あと、営業に配属されて、生まれて初めてお客さんのところにワクワクして訪問した時、お客さんの第一声が「オマエ、何ガン飛ばしてんだよ」と言われたのにはビックリしました。まだそのころ目つきが悪かったんですね(笑)。

―アハハハハ(笑)。真剣な顔が恐かったんですね。目つきは悪かったけど、営業という仕事は向いていた?

う〜ん。どうだろうね。ただ、昔父親が会社の営業部長だったんですよ。だから父親と同じポジションまで行きたいというのが昔からの夢でしたね。で、やり始めたら運がいいのか、数字はついてくるんです。営業2年目で新規開拓をやらされた時は、これまたハマりまして。ありえないくらい大きな会社をどんどん開拓できてしまったんです。本当にありえない。ついてるんです、僕(笑)。いまだにその大手企業が開拓できた理由は分かんないですよ。それがきっかけで大きな会社を任せられるようになって扱う数字もどんどん大きくなっていきました。それとともに自信もどんどん付いてきて、どこに行くのも恐いも

のはなくなりましたね。21歳くらいのことです。

—イケイケだったわけですね。

そう。もう勘違いしてましたね。今思えばおそろしく態度のデカイクソガキでした(笑)。ただ、仕事は一生懸命やっていたので、ある時、会社を先に退職していた先輩から一緒に会社をやろうと誘われたんです。事業は人材派遣。嬉しかったけど、人材派遣にはあまり興味がなくて。それでどうしようかな、と迷っていたんですけど、さっき話した尊敬する上司を越えるためには、リスクを背負って自分で事業をやるしかないよな、という気持ちもあったんです。どうしても越えなかったんです。あと父親が「自分で商売がしたい」と言っていたことを思い出したりして。それと極めつけは当時付き合っていた彼女がこう言って逃げていったんです。「男は金だ!」と。その女は医者と結婚しました。見事な女です(笑)。

—ハハハ!分かりやすい人でしたね～。

うん(笑)。ただまあその一言で踏ん切りがついたわけですよ。それで、先輩から誘われた話に乗ろうと思ったんですが、人材派遣はやりたくないの、建築をやらせてくれと頼んだんです。人材派遣と建築で相乗効果出そうよと提案して、OKが出たんです。で、新しい会社に移って、建築の仕事をやりました。そこでは予算組みやスケジュールの管理とか、とにかく書類で細かく仕事を管理するスキルを鍛えられました。建築関係の仕事はドンブリ勘定で進んでいくことが多かったのですが、そこではそれが許されなかった。この経験は後に自分で会社を経営する時にすごく役立ちました。

—人材派遣との相乗効果は出たんですか？

出ました。僕が請け負った現場に人を入れたり、お客さんの仕事で人手が欲しい時につないだりして。ただ、僕の建築事業は順調に伸びましたが、先輩がやっていた人材派遣事業は苦戦していました。その先輩と僕の上にボスがいたんですけど、当然僕をかわいがります。数字を上げてますから。ただ、あまり深い関係になりすぎると情も湧いちゃって抜け出せなくなっても困るので、1年でそこは辞めました。ビジネスを管理する術もある程度学べましたし。

—今度はいよいよ自分一人で独立したわけですね？

そうです。現社名の「東海装美」としてリフォーム業でスタートしました。お客さんは1社も無かったので、正真正銘ゼロからのスタートですね。とりあえずサラリーマン時代のお客さん200社くらいをパーっとまわったんです。でも、誰一人として口も聞いてくれない。その時までクソ生意気な勘違い野郎(笑)だったんですけど、このときにハッと気づきましたね。今まで俺は会社の看板だけで仕事してきたんだな、と。お客がいなくちゃしょうがないから、自分で手書きでチラシを作って近所に折込み広告を出しまして。ちょこちょこ反響もあったんです。あとは飛込み訪問したりダイレクトメールを出したり。ガンガン営業をかけましたね。そうこうするうちに、いろんな人に助けられて、紹介されて、いい感じでまわり始めて。ゼネコンのような会社

と出会って、その下請けとしてたくさん仕事をさせてもらいました。あとアパートを管理している不動産屋さんを知り合って、住民が退去したあとの壁の張替えなんか結構やりましたね。ここはすぐに現金で支払ってくれたので助かりましたね。

—仕事は順調にまわり始めたんですね。

そうですね。ただ、一度700万円くらいの売り掛け金が回収できないことがあって。その会社は倒産しちゃったんですけどね。その時はさすがにまいりましたね。独立して1年目だから貯えもないし、銀行も貸してくれないし。だから自分の車を売ったりしてなんとか凌ぎました。その時以来、僕は支払いを滞らせたことは一度も無いんです。もう親に借りようが何しようが、仕事をしてくれた業者さんや職人さんには期日どおりにキッチンとお金を払っていました。そこはこだわりましたね。もちろん今も続けています。信頼関係に直結しますからね。

—その間も一人でやっていたんですか？

売上が7000万円くらいになるまでは一人でした。でもそのくらいの仕事を一人でやっているともう死にそうになるんです。休みもなくずっと仕事してましたから。それで、人を雇うことにして、有限会社にして、事務所も新たに構えたんです。仕事は賃貸物件の内装の張替えをメインでやっていました。まあそこそこ安定してきましたけど、残念ながら仕事の中身としては面白くなってきちゃったんです。それで、一般消費者の住宅のリフォームに進出したんです。チラシを撒いて、徐々に増やしていきました。実は僕は、実際に自分が作業をすることは苦手なんです。壁紙貼ったりとかできないんです。図工の成績は「2」でしたから(笑)。それは得意な社員や職人さんに任せて。僕はお客さんとお話しながら、お客さんの夢や憧れを形にしていくことに専念するんです。その仕事にすごく満足感を覚えるんですよ。

—お客さんの喜ぶ顔を見ながら仕事をする事に強いやりがいを感じたんですね。

そうですね。とはいえ会社としては賃貸の仕事も大事ですからそこも守りつつ、住宅リフォームの仕事を増やしていきました。

—店舗の仕事はやっていたんですか？

店舗の仕事は何故か避けていたんですよ。何故だか分からないんですけど。まあ単なる食わず嫌いだった、ということです。あるきっかけで店舗の内装の仕事をやってみたら、もうメチャクチャ楽しかったんです。それからは店舗の仕事もどんどんやっていきました。住宅の仕事も満足感はあったんですけど、ビジネスとして考えると、なかなか成り立ちにくいところもあって。住宅のリフォームってそうそうリピートするものじゃないですからね。だから企業として店舗展開



しているところの仕事をするということは、会社としてもすごくいいですね。

#### —店舗の案件はどちらが最初だったんですか？

リアルスタイル（インテリアショップ：名古屋市中区大井町1-41）ですね。そこの鶴田社長に声をかけてもらって。僕の会社は内装をやらせて頂いたんですが、その店舗が名古屋市都市景観賞を受賞されて。鶴田社長が当社の名前も入れてくれたんですね。その反響が結構ありまして。店舗関連の仕事もどんどん増えていきましたね。店舗の仕事は、住宅と比べて工期も短く金額も大きいため、会社としてはありがたいんです。それと、店舗の場合、その店が繁盛するところの満足感や達成感も非常に大きいんです。もちろん住みやすい住宅を作ることも大きな満足感が得られます。比べられるものじゃないんですけどね。

#### —自分が手がけた店舗にお客さんがたくさん来たら、かなりワクワクするでしょうね。

そうですね。店舗の場合、ちょこちょこメンテナンスの仕事もあるので、長いお付き合いができるんです。僕は常々、「点」ではなく「線」で商売したいと思っていたので、ちょうどいいなと思いましたね。で、今は店舗の仕事がメインになっていますね。

#### —なるほど。今まで700万円踏み倒されたり、色々な困難があったと思いますが、ここまで来られた秘訣って何だと考えていますか？

月並みですが、人を大事にしてきたということですね。本当に人に助けられてここまで来たという感じです。会社を始めた頃は超ワンマン社長で、社員は兵隊という感じで。そういう関係が好きで社員達でもあったんですけど。でも店舗の仕事をやり始めた前後あたりから僕も少し経営者として考えるようになってきて。根っこの部分は変わっていないんですけど、「社長は変わってしまった」と言って辞めていく社員もいたんです。そこは僕の説明する力が足りなかった面もあったと思うんですけどね。ただ、その辞めていった子たちが頑張ってくれたからこそ築けた部分もたくさんあるんです。僕はそういうものをしっかりと守っていかなくちゃ、ってすごく思うんです。

#### —会社に関わった人が残してくれたものを大事にするということですね。質問を変えますが、社員さんの教育について、何か取り組んでいる事ってありますか？

僕の考え方というか魂を伝えないといけないので、コミュニケーションは気をつけています。外で誰かと食事したら、社内での話をするようにしています。勉強会なんかにも必ず何かを持ち帰って、フィードバックするようにしています。あと会議のやり方も工夫しています。単なる報告会議にせず、何かを考えさせて作り上げていく会議にしています。あとは社員教育の一環で田植えを体験させたり、9月には富士山に登るんです。単なる旅行に行くだけじゃなく、何かを得て欲しいと思って取り組んでいます。そういうことにはどんどんお金を使いたいと思っています。

#### —外部の職人さんも大事にされているんですよね。

そうです。何をやるにしても職人さんも一緒だという気持ちで付き合っています。うちでは毎年、社長である僕が所信を書いて、それをもとに社員が個々のスローガンを決起大会でプレゼンして、投票で一つ決めるんです。これも社員教育の一部ですね。それで、同じように職人さんにもそのスローガンに基づいて目標を作ってもらいます。当社が付き合っている職人さんや外注さんは東海会という業者会を作っているんです。これは僕らが作ったのではなく、業者さんたちが自ら作ってくれたんです。今60社くらいが参加しています。これには皆さんビックリされます。東海会のような活発な業者会って他にはあまり無いですからね。彼らと一緒に仕事に取り組んだり勉強したりしていると、その中から経営者になりたいという職人さんも出てくるんですよね。



#### —頼もしいですね。それが社員さんたちの刺激にもなるんでしょうね。では、最後に起業家の皆さんにメッセージを御願います。

目標を持った以上あきらめたらダメだ、ということでしょうか。あきらめたらそこで終わってしまう。僕は失敗をした数が多いほど喜びも大きいと思っているんです。10個やったら、9.8個は失敗するでしょ。でもそこであきらめないで、前を見続けた人が、最後に大きい喜びを体験できるんだと思います。僕も失敗だらけでしたからね。

#### インタビューを終えて

可知社長の人に対する真摯な態度がヒシヒシと伝わるインタビューでした。そんな可知社長の軌跡を少し振り返ってみましょう。

- \* 中学校でいじめられ、その反動で荒れた高校生活を送った。
- \* 進学はあきらめ、自分で興味がある就職口を探した。
- \* そこで仕事に一生懸命取り組み、結果を出し、自信をつけた。
- \* 憧れの上司や父親を越えるために、起業の道を選んだ。
- \* 不良債権をつかまされたが、人を信用することの重要さは失わなかった。
- \* 社員や業者さんに感謝し、ともに成長していくことに喜びを感じた。

将来は自分が関わった人たちを集めた「可知デパート」を作りたいと夢を語る可知社長。そのときには是非入居させてもらいたいです。今後の活躍をますます楽しみにしています。ありがとうございました。🍀

#### 【会社プロフィール】

会社名 株式会社 東海装美

所在地 名古屋市中川区富川町五丁目1番地の6

T E L 052-365-5271

事業内容 店装事業、賃貸マンション管理事業、リフォーム事業など

U R L <http://www.toukaisoubi.co.jp/index.html>



豊田礼人の  
メルマガ  
バックナンバー

連続200週間無休で発行しているメールマガジンの  
バックナンバーから、特に好評だったものをピックアップしてお届けします。

## 夢見ながら耕す人 (2008年11月21日発行 第188号)



### ■ 竹中式の考え方

「夢見ながら耕す人になれ」

これは、元経済財政担当大臣の竹中平蔵氏が、好きな言葉として自身の著書の中で紹介していた言葉です。(参考:竹中式マトリクス勉強法)その意味するところは、現実離れた夢をもつことも、目の前の現実を見ることも、仕事をやる上では両方大切だ、ということです。夢だけでは生活も経営も成り立たないが、現実だけを追いかけていても、周囲の賛同は得られず成功はおぼつかない。長期的にビジネスを生き抜くためには、「夢を見ること」、「耕すこと」という相反する概念を兼ね備えることが欠かせない、と竹中氏は述べています。

### ■ 夢につながる地味な作業

夢見ながら耕すこれは現在やっている目の前のことが、夢や目標の実現につながっていると実感できれば、人はモチベーションを高く保つことができる、ということを行っているのだと思います。意味のなさそうな書類整理の仕事でも、そのことが将来の自分の夢に直接つながっていれば、その仕事に意味を見出せるということです。こういう話をどこかで聞いたことがあると思います。レンガを積み上げている人が2人いて、片方の人に何をしているのかと尋ねたら、「見ての通り、レンガを積み上げているのさ」と答えた。もう片方の人に同じことを尋ねたらその人は、「教会を建てているのさ」と答えた。どちらの人がモチベーション高く仕事に取り組めるかは、言うまでもありませんね。目の前の仕事が単純作業で退屈な仕事だったとしても、その仕事が将来の大きな目標の達成につながっていると実感できれば、人はやりがいをもって仕事に取り組めるようになります。

### ■ 組織の目標を明確にする

会社の中で行なわれる仕事でも、夢や目標は重要です。今やっている仕事が、将来の目標達成にどのように貢献するのかについて、リーダーは常に明確にしておくことが大切です。クライアント企業でコンサルティングに入り、社員さんから会社の現状についてヒアリングしていると、

「会社がどこに向かっていいのか分からない」という不満がよく出てきます。会社が目指す方向性、つまり目標が明確にされていないため、現在自分が行なっている仕事の位置付けや意味合いが分からなくなっているのです。こういう状態ではモチベーションが上がりませんので、得られる結果も期待できません。現在やっている仕事を積み重ねることで、会社の目標が達成できるのだ、夢の達成に貢献できる仕事なのだ、ということをして、リーダーは常に部下に伝えていくことが求められます。こうすることでやる気を高められるのです。また、会社組織においては、明日の売上を作る役割の部署と5年後の売上のために動く役割の部署を、分けて配置することで、夢を見ることと耕すことを並行して走らすことが可能であるし、やるべきだと思います。そういう意味で、研究開発部門や新規事業開発部門を置くことは、中小の企業であっても、これからどんどん必要になってくると思います。会社の「夢」の部分を追及する大切な役割を担わせるのです。

### ■ 自分レベルの視点で

さてさて、自分レベルではどうでしょう?仕事にしてもスポーツにしても基礎を習得することが大切だ、といわれます。基礎を軽んじていきなり応用をしようと思ってもなかなか上手くはいきません。野球ではまずキャッチボールを正確にできるようにしろ、と言われ、ゴルフでは短いクラブでのショットを練習しろ、と言われます。つつい地味な練習は適当に終わらせてしまい、派手でカッコイイプレーに憧れ、それを真似してみたくくなります。本来やるべき地味で基礎的な作業をやらず、結果のみを求めようとしてしまうのです。結果を急がず、まずは目の前の地味なことに真摯に取り組むことが大事。同時に自分の目標をしっかり認識する。これにより、地味な努力を継続させることができます。継続できなければ、決して目標は達成できません。今日やっていることが、明日につながり、さらに5年後につながっていく。夢見ながら耕せ、という言葉、久々に突き刺さりました。🙏

豊田礼人の経営コラム 「愛される会社への道」

# 会社の中の無駄な時間とは

## ■ 付加価値を生む時間を増やす

会社は利益を増やしていくために活動していますが、その活動は色々な制約に縛られています。例えば社員の能力、使える資金などです。やりたいことがあっても、それを実行できるスキルを持った社員がいる会社は実行できるし、投資できるだけの資金的余力があれば実行に移せます。これらは個々の会社特有の事情に左右されるもので、その制約条件の強弱で会社が取べき戦略や行動は変わってきます。一方でどの会社も例外なく直面するのが時間という制約です。時間という平等に与えられた制約の中で、1時間当たり、もっと言えば1秒あたりの利益が多いか少ないかが、儲かる会社とそうでない会社を分けるのです。つまり、どれだけ無駄な時間を減らし、付加価値を生む時間を増やしていくかが、儲かる会社になるためには必要なのです。

## ■ 飛行機は飛んでなければ稼げない

海外の例で申し訳ないですが、米サウスウェスト航空という会社の取り組みを紹介します。この会社は大企業がひしめく航空業界に後発企業として参入し、とんでもなく成功を収めている企業としてしばしば紹介されます。アメリカの大手の航空会社は、長距離のドル箱路線を基軸として、ハブ・アンド・スポークと呼ばれる路線網を敷いています。東部地方都市の客をまず小型機でニューヨークに運び、そこからロサンゼルスに飛ぶ大型機に乗せ、さらに西部の地方都市まで小型機で運ぶという発想です。サウスウェスト航空はそういう路線を利用する大手企業の出張者や、観光客は相手にせず、短距離の地方都市間を高頻度で直接結び、以前は飛行機などに乗ることの無かった普通の人たちに「日常の足」を低価格で提供するビジネスに徹しています。(参考:『経営戦略を問い直す』三品和広著)この方法で利益を出すためには、時間当たりの飛行機の稼働率を極限まで高める必要があります。航空会社が付加価値を最大化するためには飛行機を飛ばさなくてはなりません。飛行機が地上に止まってグズグズしている時間は、全く付加価値を生まない時間なのです。地上にいる時間を減らすために、同社では15分で整備と給油、お客様の入れ替えを行なうのだそうです。機種はボーイング737という1種類のみで、これが保守点検作

業を均一化・迅速化することに貢献しています。また席の指定はなく、色分けだけされたチケットを渡されたお客さんは、早い者順に指定エリア内の好きな席に座れるそうです。これがお客様の搭乗時間の短縮化に貢献しているのです。地上にいる時間を極力少なくし、すぐに飛び立たせることで、時間当たりの付加価値を高めることに成功しているのです。

## ■ 移動していても稼げない

法人営業の営業マンにとって、もっとも付加価値が高い時間は、お客さんと商談している時間です。あるいは、お客さんのために提案書を書いたりアイデアを出したり、お客さんにメールやお礼の手紙を書いている時間です。つまり、お客さんのために費やしている時間です。それこそが付加価値を生んでくれる時間なのです。一方で、まったく付加価値を生まない「無駄な時間」の最たるものは移動時間です。移動している時間というのは、全く付加価値を生んでいません。お客さんからしてみれば、遠くから時間をかけて来てくれても、(多少のありがたみは感じてくれるかもしれませんが)、満足度には全く影響しないと言ってよいでしょう。にもかかわらず、営業マンはなぜか遠くに行きたがります。遠くに営業に行くことで「営業をした気になる」んですね。かくいう私も、印刷会社のサラリーマン時代は、遠方の顧客に好んでいく傾向がありました。ターゲットとなる顧客は会社の近隣にいくらでもあるのに(例えばオフィスの隣の会社とか)、そういうところには行かずに、わざわざ遠くの会社に行きたがるんですね。これは移動時間＝無駄な時間という認識が薄いから起きる現象です。お客さんと商談している時間こそが最も付加価値が高い時間だということが分かっているならば、近隣で顧客を獲得し、移動時間を商談時間に変えることで利益の増大を目指すべきなのです。

## ■ 待っていても稼げない

店舗を構えたビジネスにとって付加価値を生まない「無駄な時間」は、お客さんを待っている時間です。この時間をいかに無くすかが生き残る店になるために必要です。「お客さん待ち」の時間を減らすためには、お客さんを積極的に引っ張り込む施策を裏側でやり続けることが必要

です。最も大事なことは、お客さんが入りたくなる店にすることです。店頭で黒板で店のメニューやサービスを書いて「見える化」することや、店頭で商品を魅力的に陳列して賑わいを出すことなどに愚直に取り組む必要があります。私の知り合いの超繁盛パン屋さんの社長は、定期的に店を外から眺め、お客さんが入りたくなる雰囲気が出ているかを徹底的にチェックしているそうです。

それから、お客さんのアドレスを教えてください、ダイレクトメールや携帯メールなどを使って呼び込むことも、現代の店舗経営では欠かせなくなってきています。人口が減り、お客さんの取り合いが激化している現代では、いかにお客さんをファン化し、定期的にお店に来て頂くかが重要になります。好きなお店であっても、存在を忘れてしまっている、そのお店には行きません。定期的に情報を提供していくことで、存在を思い出して頂くという取り組みは継続してやっていく必要があります。お客さんがリピートせず、スタッフの客待ち時間が増えているのは、お客さんがそのお店の存在をただ単純に忘れてしまっている場合も多いのです。忘れていた人にはひと声掛けてあげることが大切です。

## ■ 悩んでいても稼げない

時間当たりの利益を最大化するために、仕事の効率化の手法がいろいろと紹介されています。しかし、仕事を効率化させることと「雑」になることとは紙一重なので注意が必要です。あくまで結果（アウトプット）を変化させずに仕事量（インプット）を減らすことが効率化ですからね。もうひとつ無駄な時間を減らすために重要なことは「悩む時間」を減らすことです。悩んでも解決できないことに時間を費やすことは、本当に無駄なことです。今ウジウジ悩んでいるな、と思ったらすぐに切り替える訓練をすることも生産性を上げるためには重要なことです。一方で、「考える」時間は必要です。特に経営者は積極的に考える時間を取るべきです。経営者にとって最も付加価値が高い時間は、部屋に閉じこもって戦略を考える時間と言っても良いかもしれません。決してウジウジ悩む時間ではないのでご注意を。☺



プロフィール

とよたあやと RAYMAC代表

「1000人の社長を笑顔にする」をモットーに社員30人規模以下の中小企業専門のコンサルティングを行う。  
家族は妻と息子1人。最近の趣味はゴルフ。愛される会社プロジェクト推進リーダー。中小企業診断士。

## 小谷由美の Smile Life 社長のための 賢い資産運用

こんにちは。少子化と言われる中、名古屋市中村区の託児所ボランティアに参加させていただきました。0歳から3歳までの子供とママが集まり、ママたちの交流の場を広げるといものでした。たくさんママたちから、日頃の育児の悩みや出来事をたくさん聞くことができ、子供たちに癒された楽しい時間が過ぎました。一瞬、少子化を忘れるくらいのごわめきでした。

### ■ 適格退職年金移行物語の話題をお知らせいたします（企業の皆さまへ）

先日、日経新聞にも取り上げられていましたが、適格退職年金を導入していて、まだ移行先を検討されている企業様には、きっとお役に立つ情報かと思えます。厚生労働省は、適格退職年金移行についてユーチューブ画像を作成し、とても面白く解説しています。この画像のおかげで、中小企業の適年移行がだいぶ進んでいるようです。是非ご覧いただき、楽しんでみてください（「厚生労働省動画チャンネル」で検索してください）。弊社では、確定給付年金、確定拠出年金に関する解説、ご案内をしております。ご関心のある方はお声をおかけください。

### ■ 年金、世代格差くつきり。財源積立不足は・・・500兆円

70歳は6.5倍（3.2倍）、60歳は3.9倍（1.9倍）50歳は2.9倍（1.4倍）40歳は2.5倍（1.2倍）30歳は2.3倍（1.1倍）。これは本人が厚生年金保険料として、負担した額の何倍を年金として、受け取れるかを厚生省が試算した倍率です。（カッコは会社負担分も加えた計算）このモデルとなる世帯は夫が40年間会社勤めをし、同年齢の妻専業主婦という設定です。夫婦それぞれが平均余命

まで厚生年金を受け取ったと仮定しています。「将来もらえる年金は今より少なくなる」と漠然とした覚悟はしていましたが、今回の試算では、今と将来では、受け取れる年金額の差が明らかになりました。さらにこの資産はバーチャルな要素が多く、将来受け取れる年金はさらに少なくなる可能性もあります。上記モデル世帯では、「現役世代時の平均手取り収入の50%の年金給付」を政府は約束しています。しかし、妻が一時的でも働いていると受給額は収入の40%台に、さらに40年間共働きをした世帯では、受取額は40%を切ってしまう。しかも「50%給付」は65歳で年金を受け取り始める際の水準で受給開始後は徐々に低下をしていきます。また、上記給付を維持するためには積立られた厚生年金基金を年4.1%で運用することが必要で、さらに30歳代前半の女性労働参加者が、今の6割から8割へ高まることも前提です。すでに年金を受け取っている高齢者と現役世代に約束している年金総額は合計830兆円。国庫から負担される分と積み立てられている積立金を除いた不足額は500兆円。5年前の試算から、80兆円増えているそうです。さらなる給付の抑制は覚悟しなければなりません。

### ■ 「自分年金」を始めよう

将来の年金、思っているより少ないな。と思っている方も多いのではないのでしょうか。資産作りの第1歩は預貯金ですが、今のような超低金利では、目標する額に近づけるのは容易ではありません。そこで、投資に割ける時間や労力が限られる現役世代にとっては1万円から積み立てることができ、少額の資金で複数の資産に分散投資ができる投資信託はおすすめです。また、準備できる期間に応じて保険商品や、年金を利用することも有効です。「自分ポートフォリオ」を作ることで、時間を利用し、安定的な利回りを目指す資産作りをしてみたいかがでしょうか。



プロフィール こたにゆみ

大学卒業後、金融機関でファイナンスの実務にとっぷり浸かる。その後国内大手生保へ移り、金融商品の知識を深めるとともに人材教育担当に抜擢され活躍。ファイナンシャルプランナーとして独立後は、親身な資産運用アドバイスが好評で、多くの顧問先を抱える。

〈連絡先〉TEL:052-551-4006

〈e-mail〉f-mission@db3.so-net.ne.jp



## できる社長の ビジネス英会話

帰国子女でヘヴィー海外出張者だったATSUKOが、海外で使える生きたビジネス英会話をレクチャーします。中学英語を知っていれば絶対使いこなせる、簡単でイケてる英語を毎月お届けします。

レイマック・プレスをご覧の方々には経営者も多いと思いますが、英語で「自営業」という場合は “I have my own business./I run my own business.” 等と表現します。“I have my own business” は、どちらかというと実務には直接関わらない実業家、という意味合いが強く、そうではなく、実務面でも忙しく現場で働いている場合は “I run my own business.” です。“run” はご存知のとおり「走る」という意味で、文字通り自分の仕事で駆けずり回っているイメージです。“I am self-employed.” という言い方もよく使われます。“freelance” を使って、“I am a freelance photographer.” (私はフリーの写真家です) とも言えます。

### 【例文】

**Julia:** What do you do for a living, Mr. Smith?

**Mr. Smith:** I'm a self-employed consultant for small and medium-sized enterprises.

**Julia:** Then, you can get up anytime you want, can't you?

**ジュリア:** スミスさんは何で生計を立てているのですか?

**スミス:** 私は自営の中小企業向けのコンサルタントです。

**ジュリア:** では、起きたい時に起きられるんですね。

また、日本では自社のことを「弊社」「小社」など呼びますが、英語にはそれに当たる表現はありません。“we”, “our company” を使うか、シンプルに I で表現します。「弊社」を訳す際に “my company” と言う人がいますが、これには注意が必要です。初対面の場合、こういうと自分がその会社のオーナー、株主、またはかなりの上役であると思われてしまい、大きな誤解のもとになることがあります。自分は社員であっても、オーナーではないことをはっきりと表現したいときには、“the company that I work for” と言います。同様に、「御社」「貴社」などに当たる言葉も英語にはありません。“your company” というと、オーナー、株主、またはかなりの上役に言っている印象を与えることもあります。相手の名前か “you” を使うか、あるいは “the company that you work for” とか、“the company that you are employed at” といえ、あなたの働いている会社」という明確な意味になります。

「会社」に関連した他の表現も挙げておきましょう。

- \* 「株式会社」 corporation
- \* 「有限会社」 limited company
- \* 「合資会社」 partnership



プロフィール  
いしだあつこ

13歳から父親の仕事の関係でドイツ・デュッセルドルフで過ごす。帰国後、大学の外国語学部を卒業し、貿易関係の仕事に就く。海外出張も数多く経験し、生きたビジネス英会話を身につけた。外国人のイケてる友人多数。現在は2児のママ。田舎で暮らす。

### 編集後記

レイマックプレスも今回で11号です。次号で丸一周年ですね。最初は不安で一杯でしたが、何とここまで続けてこられてホッとしています。今後さらに良い情報をお届けしたいと思いますので、末永くよろしく御願います。(豊田)



シングルゴルファーのKKが、もうちょっとだけうまくなりたいアマチュアゴルファーに上達のポイントを分かりやすく解説します。

### ■ 歩測して振り幅を決める

前回から引き続き今回もバッテリーのお話をします。バッテリーが上手くなるためには場数を踏むことがどうしても必要になります。でも、ラウンド数が限られる僕たちでも、工夫次第でバットを上達させることはできます。大事なことはまず、ラウンド前には必ず練習グリーンで、そのコースの芝の状態を確かめることです。天候によってもボールの転がりは変わりますので、これは欠かせません。練習グリーンでは10メートルを歩測し、必要な振り幅を確かめます。半分の5メートルの振り幅も確認しておきます。ラウンド中も、できれば歩測して距離を確認することが重要です。目測で距離を測るのは実はなかなか難しいのです。一方で上級者やプロは目測で距離をしっかりと把握することができます。これが場数を踏んで体得する感覚なのです。目測で計れないのであれば、歩測で計ればいいのです。但し、歩測することによ



てプレーが遅くなるようであれば、マナー違反になるので絶対にやってはいけません。同伴者よりも早くグリーンオンして、時間に余裕のある時だけにしましょう。

### ■ ジャストタッチを優先する

バッテリーを打つとき、カップを越えるくらいの強さで打たなければいけない、と言う人がいます。ショートしたら絶対に入らないので、これはもっともな意見だと思います。しかし、強く打つ場合カップの真ん中から入れない限り、カップに蹴られたり、クルリと舐めてしまったりします。一方で、ちょうどカップに届く強さ、つまりジャストタッチで打てば、少々ずれてもカップのふちに少しでもかかればコロリと入ってくれます。強く打つ場合よりも、カップの「間口」が広がるのです。カップを大きく使えるということです。ですから、強く打って真ん中から入れるのか、ジャストタッチで打つのかで言えば、僕は後者を優先させるべきだと思います。但し、ジャストタッチといっても、ボールを撫でるように打つのではダメで、あくまでバッテリーの芯でしっかりとヒットさせなければいけません。そうしないと死んだ球になってしまって、ラインに乗らないからです。ロングバットは距離を歩測で計り、ショートバットはジャストタッチで、どちらもしっかり芯で打つ。これが実戦でバッテリーを成功させる重要なポイントなのです。



プロフィール

名前:KK(ケイ・ケイ)

本格的にゴルフを始めて3年でハンディ8。ベストスコア73

普段は某大手企業に勤めるビジネスマン。

ゴルフ向きな超ポジティブ思考の性格だが、友達思いの優しい男でもある。家族は妻。

定期購読をご希望の方は、愛される会社プロジェクトにご入会ください。

ホームページにアクセスして頂き詳細をご確認ください。

A会員 月額1,575円 / AA会員 月額4,200円 / AAA会員 月額12,600円



RAYMAC  
レイマック・プレス

発行元/レイマックプレス・プロジェクト  
URL/http://www.raymac.jp

〒466-0051名古屋市中区御器所2-9-27-305 発行者/豊田礼人  
アートディレクター/MARIKO 広告のお問い合わせ/info@raymac.jp