

創業時から「理念経営」をめざしてナンバー1 企業になった例 はやぶさ2・620号 2023年9月29日（金）

もし、貴社がナンバー1 になりたい企業戦略を強く念願しているなら必ず叶います

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■LittleBiz 企業をめざすのであれば

「理念経営」を更に推し進め、

LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や

経営者やステークホルダーの方々が

「豊かになり・幸せ」になってほしいのです。

*「LittleBiz 企業」とは私の造語ですが、

小さい企業規模だが

「No.1」の商材を持ち、

地域に貢献し

人々に「勇気と希望」をもたらす

次世代に繋いでいく

「理念経営道」を実践している企業です。

渋沢栄一翁が提唱する『合本主義＝義利合一』を体得して、

100年企業になる時代がきていますので、

その実現に全身全霊をかけて邁進いたします。

■理念経営を実戦して「ナンバー1企業」になった事例からの学び・5回シリーズ

◆第1回 アフターコロナ時代は、180度価値感が変わったと認識できますか？

◆第2回 世代間格差（MZ世代）に適應できれば、次の時代を拓くことは出来ない。

◆第3回 LittleBiz 企業から上場した企業の例

◆第4回 得意分野に特化して、業界ナンバー1でM&Aをした企業の例

◆第5回 創業時から「理念経営」をめざしてナンバー1企業になった例

~~~~~

◆第1回 アフターコロナ時代は、180度価値感が変わったと認識できますか？

経営環境のおける、消費者・生活者の価値観が世代によって変化していき、

その変化を予知して考働しないと、企業努力は「ムダ」になり、勝ち残ることは出来ません。

をお話ししました。

◆第2回 世代間格差（MZ世代）に適應できれば、次の時代を拓くことは出来ない。

MZ世代は、「デジタルネイティブ」と呼ばれる世代です。その後にはα世代が話題になっています。

「α世代」は、2010年前半以降に生まれ、0歳～12歳になる手前の子どもたちが該当します。

「AIネイティブ」と呼ばれるかもと・・・この世代に共感してもらえない企業は、時代に取り残されてしまうとお話ししました。

◆第3回 LittleBiz 企業から上場した企業の例

\* 借り工場から、創業28年で東証店頭市場に公開したASR社  
故郷・福島に錦を飾り地域に貢献しているシリコンゴムを中心とした

「車載・照明・医療・ライフサイエンス」の開発製造メーカーを紹介しました。

◆第4回 得意分野に特化して、業界ナンバー1でM&Aをした企業の例

不転の決意で、再建に取り組み「選択と集中」でボードゲームをNo.1商材に育て、従業員を幸せにした当事者の話をお伝えしました。

■この世代間の価値観の変転を「先見性をもって予知する」訓練を普段から磨いておくことが、No.1ある企業になるためには、不可欠なのです。

★具体的な経営方針は・・・LittleBiz企業の場合

- 1) 自分の「得意技」と「強化ポイント」を自覚して、多くの方々の支援を受けることです。
- 2) 「守破離」で、過去の経験知＝特に成功体験を捨てることです。・・・変態脱皮
- 3) 人を育てる・・・後継者・同志を増やすことです。
- 4) 「七転び八起」必要なことは、やり遂げる勇気を貫く不転の決意

\*そのことを3回にわたり、事例でお話ししました。

~~~~~  
◆第5回 創業時から「理念経営道」をめざしてナンバー1企業になった例

事例 ◆3. 創業7年でゴム試作成型分野でオンリー1企業へ＝TPM

1. 創業者、KY・CEOの経歴

- ・産能短大を通信教育で受講をしながら、
(株)理念経営東京において、ワーキング・スタッフを担当し
理念経営の基礎を体得しました。

その後現場経験を積むためにゴム成型メーカーに就職して、工場マネジメントを学びながら、産能大を通信教育で卒業した、努力家です。

- ・自分のスキルと理念を実現するため、成型技術者、型技術者、加工技術者4人、
そしてCEOと外部役員の計6人で、
2016年に川口市の借り工場で創業し進化発展中の新進企業です。

2. 創業の理念と社名の由来

- ・6名のチームメイトの関係を明確に打ち出した「仲間」を会社のイメージとして発足し

始めから同志的つながりを持った企業で、そのこと自体が経営資源なのでした。

- TPM は、“Trial Production” 試作を意味し、“Mold” は型の意味。
TP と併せて「試作型」を表します。
「名は体を表す」ため、TPM と命名してその理念を「経営理念」で集約しました。

3. TPM 社の 4 つの事業領域

- No1 事業を強靱にするため、中長期ビジョンで取り組んでいる。
 - 1) TR 工法・・・ゴム成型で世界一の「短納期」メーカー
 - 2) スモール成型サービス・・・生産ロット 1000 個の製品に特化する
 - 3) ホームファクトリー・アカデミー（仮称）
TPM 以外の場所でも、技術の開発継承やクリエートできる啓育の環境を構築していく
 - 4) 自社ブランド品の開発
TR 工法を最大限に活用したゴム成品を開発できるメーカー機能を推進する

と、ビジョンを立てて創業し邁進しています。

◆具体的な、商材の特徴を説明します。

4. No.1 ・TR 工法・・・ゴム試作～小ロット生産

◆1. 6つのメリット

1. 低コスト
2. 短納期
3. 寸法/面粗度は要求品質を満たすように水準を決めます。
4. 量産を見据えた「材料の選定」
5. 自由な形状が可能
6. 自由な色付け・

◆2. 2つのデメリット

1. 型の耐久性が短い
2. 型の改造が困難なため、設計変更は新規に制作する

*このメリット・デメリットは表裏一体の関係にあります。

- メリットの最大は「スピード」であり、多様な「形状・色」に対応して量産化のための技術情報をもたらしてくれます。
新製品はタイミング（スピード）が勝負ですので、このニーズは高いのです。

- ・デメリットは、「スピード」を実現するための制約条件として割り切る項目なのです。

5. 存在理念と経営理念を創業時にかかげてスタートし、チームの旗印にしました。

■存在理念■

日本を元気に！！ 「復活ものづくり日本」

■経営理念■

◆従業員経営 *「従業員1人1人が参画して企業を創り上げる」

◆誇り高いものづくり

*存在理念を掲げている企業はまだ極めて少数ですが、
「理念経営道」をすすめるにおいては、
「初めに言葉ありき」で、根幹的項目であり
「理念経営道」か否かのシンボルなのです。

理念経営の詳しい定義は以下を参照していただくとありがたいです。
<https://rinenkeieishi.net/>

6. 「経営方針」も具体的な日常活動に結びつくように明文化しています。

1) 顧客満足方針

顧客にとって選択肢の一つではなく、唯一の選択肢となる。
ゴムメーカーのプライドを持ち、顧客の要求にゴムのプロとして真摯に対応する。

2) 社員に対しての方針

- ・社員全員が、一人一人の人生を共に歩む心を持って接する。
- ・社員全員が、楽しく夢を語れるような職場にする。
- ・社員全員が、精神的・肉体的にいつまでも健康でいられる職場とする。
- ・ゴム業界 NO1 の給与支給体制を構築する。
- ・年間休日：128日（108日の休業日⊕有給休暇20日・完全消化）を実現する。
- ・年1回の社員旅行を遂行する。
- ・一人一人が経営者となれるよう、基礎経営力を身に付ける。

3) 基幹業務に対しての方針

- 全ての基幹業務および生産業務、一元管理できるシステムを構築する。
- 全社員は、受発注業務、売買在庫業務、請求支払業務、生産管理業務を身につける。

4) 協力会社に対する方針

- 顧客の要求に応えるため、外部の協力会社の助けて頂いているという気持ちを持って対応する。
- 協力会社の要求には、可能な限り応える。

5) 技術に対しての方針

- ゴム製造メーカーとして、常に技術の進化向上しNo.1であり続ける。
- 磨いた技術を客観的に評価できる“しくみ”をつくる。
- 全社員が、すべての工程を担当でき「次工程はお客様」の意識で製品をつくる
「セル生産方式」を構築する。

6) コストに対しての方針

- 既存の工法で生産するかぎり、大幅なコスト削減は不可能であるので、常にイノベーションする。
- 全てをゼロベースで考えることで、新たな工法を発見していく。
- 安易な海外生産を考えない。

7. 長期ビジョン

1) 実現したい体制（2023年時点）

- 4つの事業の実現を目指して、スペースの大きな借り工場に移転して稼働することを構想し、更なる拡大を目指している。現在、外国人労働者も含めて3名増員している。
- 今後の課題は、生産拠点をどのように構想して展開するかにあります。設備・技術・モラル・資本戦略等を総合的に構想検討している段階です。

*このように、経営指針を掲げて各項目をPDCAしていれば、経営資源の強化は常に意識されて考働することになるのです。そして、未達の課題は今後の経営課題として手順化されることになるのです。

2) 必要な経営資源の強化策

◆1. 人財

一番の課題であると認識しているので、

社員に対する方針」に従って、「人を育てられる、リーダー」を育成していきます。

◆2. 資金

先行投資資金として

- 1) 「生産設備・建物・土地等」が、必要になるが資金調達計画・資本戦力を総合的に検討して取り組みます。
- 2) 人財投資資金としては、永い期間投資が必要と予測しておりますが、リスクを考えて外部ブレン（伴走型）の活用を、視野に入れて考えています。
- 3) 市場開発関係の先行投資は、現状自前で可能と判断しているので、特別な資金手当てはしないと想定しています。

◆3. 理念を共有するNo.2・3（右腕・左腕）の育成

- ・ 経営者機能を CEO 依存にならないようにしないと、大きくなれないと認識しており、最大の経営課題であります。
（1人親方から進化する。今後はこの課題がポイントと自覚している）
- ・ 人を育てる“しくみ”を担当する人。財務を含む経営企画を担当でき、理念を共有できる人とコンビを組めるようにして、後継者を育てる 20 年後 30 年後 50 年後の事業承継をイメージしています。

■CAP 平本の「経営者の器」として、大成するためのコメント

1. 理念経営の基本を体得して考働している

* 結論から云えば、「理念経営道のモデル企業」です。
創業時としては、収益性、自己資本の蓄積は TOP クラスです。

今後、20 年・30 年後を設計するのですが、現在の理念をいつも「初心忘れるべからず」が実行できれば、必要な経営資源はそろいますので、遠視点の目標を見て前進ください。

* 特に「社員に対する方針」と参画型経営は、素晴らしいですが、小規模企業だから実現できることでもあるのです。

組織が大きくなり人員が増え、拠点が増えれば、「理念・経営目標」も様々の価値観を持つ人たちも増えます。

その中での「共有の維持持続」は中々の経営課題なのであり、
経営者としてのエネルギーを割くことになるのです。
そのために1人親方からの進化が必須条件なのです。

武家の恩功報賞をなくせば、「将も兵も」動かないのは現実なのです。

2. WEB マーケティングが自前でやれて、コンセプトが伝わりやすい

- CEO のスキル特性であり、この機能が企業発展のブースターエンジンであるのです。
今の時代は WEB は、企業の PR の大きなツールであり、
顧客の信頼を得る確実な方法であるのです。更に磨きをかけてください。

3. 金型製作技術にオリジナルティをもっている。

- TR 工法は、優れたアイデアであり、
このノウハウを積み重ねること（データベース化）が、
オンリーワンを維持するポイントになります。

しかし、それを担当でき技術の進化に適應できる人財を育てなければ、
技術の継承は出来ないので、
事業の持続と存在価値を高めるためにも、
後継者の育成の一環として取り組んでください。

4. 長期ビジョンを実現するための経営資源強化策

- 経営課題の最大の案件です。KY・CEO が悔いのないように、
そして社員と一緒に仕事できて良かったと云ってもらえるように、
理念経営を更に実践ください。

そのようにして社会は良くなっていき「存在理念」実現するのです。
自分と仲間を信じきれば、必ず実現できます。

まとめ

創業時から今までは「理念経営道」の優等生です。
持続して次の世代に継いでいくには

LittleBiz 企業から中小企業に進化しなければ勝ち残れませんので、

連載第3回で紹介した ASR 社を先行モデルの一つとして学び、

創業者として更に柔軟な思考で取り組んで、「存在理念」を推進してくれるよう祈念します。

「存在理念」を忘れない限り多くの支援者に出会うことになるかと確信しております。

■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。

■ #619号・・・23・09・22（金）・・・バックナンバー・・・

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。

◆次号 第621号 23・10・6（金）は、

■中小企業経営者列伝、第9弾。4回シリーズ

22歳で徳之島・沖縄から作家の夢を抱き単身上京。  
夢が挫折して企業家に転身して創業。  
倒産危機など、あまたの苦難を修行して人生哲学を磨いて乗り越え  
額装品メーカーとしてナンバー1である「誠心製品」を提供し

お客様・従業員・取引先から「ありがとう」を  
いただき続ける企業をつくり上げた

株式会社アルナ 会長 雪山渥美 氏（卒寿）の人生

を、お話しします。 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>

◆『合本主義「義利合一」の時代がきている』は、  
読み物として書いたのではなく、人生をいかに生きるが、ビジネス活動を  
どうすれば良いかの指針であり、「教本」ですので、  
内容をより理解していただくために、ZOOM 講義を、  
10月より開催いたしますので、よろしくお願ひします。

### ■ZOOM 講義 & 勉強会のご案内■

\*下記にてご案内します。ご期待ください\*

★購入していただいた方は、ご招待いたします。

10月5日(木曜日)・18:30～20:30

notes

説明:・開講の目的&オリエンテーション 理念経営とは自分も他人も幸せになる

[https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls723lpdf\\_1\\_201.pdf](https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls723lpdf_1_201.pdf)

これを機会に是非お求めください

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>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

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>

■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

■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！！

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

これを機会に是非お求めください

\*読者の皆様には、

### ■ZOOM 講義 & 勉強会のご案内■

\*下記にてご案内します。ご期待ください\*

★購入していただいた方は、ご招待いたします。

10月5日(木曜日)・18:30～20:30

notes

説明:・開講の目的&オリエンテーション 理念経営とは自分も他人も幸せになる

[https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls723lpdf\\_1\\_201.pdf](https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls723lpdf_1_201.pdf)

◆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

\*配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%