

自分らしく生きた経営者のあくなき挑戦！卒寿を迎えた「貴人＝雪山会長」への敬慕の
お話し*****悟性に至る道***** はやぶさ2・624号 2023年10月27日（金）

*もし、あなたが満足した人生をおくり、「笑顔」でいたいならば、
この方の生き方を知ってください。

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■LittleBiz 企業を目ざすのであれば

「理念経営道」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」になってほしいと強く念じて考働してしましょう。

* 「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。

■ ■ 自分らしく生きた経営者のあくなき挑戦！

卒寿を迎えた「貴人＝雪山会長」への敬慕のお話し（4回シリーズ）

- ◆第1回 雪山家のルーツと徳之島の文化・・・・・・・・・・・・・・・・〔済〕
- ◆第2回 作家志望の挫折と人生の転機・・・・・・・・・・・・・・・・〔済〕
- ◆第3回 創業のいきさつと、「血の小便がでる」ピンチの体験・・・・・・〔済〕
- ◆第4回 すばらしい伴侶と多くの方に恵まれて「笑顔」の生活

~~~~~序文~~~~~

・「貴人」とは、自らの生き方や様々な困難に出会ったときに「勇気と希望」を与えてくださり、有形無形の支援をもたらしてくれる方です。

多くの場合は年長者の方で、この方を心に浮かべるだけでエネルギーが湧いてきます。

人生は様々な修行の場であり、それらの経験をとおして魂はつながっているのです。

眞に「一期一会」で必然的に貴人と出会うのです。

・極論すれば、出会う前にすら「愛」しているのです。この「愛」は肉感的な愛ではなく、友愛に近い憧れと感謝を伴っており、ご先祖様への感謝とは感じが少し違うのです。

・凡々と生きているように見える方にも、ものすごい修行があり、すばらしい人生があり、

それは「不退転の不屈の精神」でやり遂げるのだということをお伝えしたいと念います。

- 今回 4 回のシリーズは、ビジネスから少し離れて、  
企業経営が人間性を高め、豊かな人間関係を築いて多くの方々の支援を受け、  
子々孫々に幸せをもたらし、  
「世のため・人のため」に生き清豊の人生をおくられて「悟性」に至った、  
アルナ会長の雪山氏のお話を敬慕をもっていたします。

~~~~~本文~~~~~

◆第 4 回 すばらしい伴侶と多くの方に恵まれて「笑顔」の生活

* 1 回 2 回で雪山家のことや作家志望としての人生行脚をしてきて、

ついに作家志望を断念したことと

奥様との出逢いをお話ししました。

* 3 回からは、創業のいきさつと並大抵でない経営者として体験の話をいたしました。

今回は、波乱万丈の人生経験をして、温和の笑顔で過ごされていることをお話しします。

- たとえどんな試練や困難受けても、「内面の魂」を汚すことなく

この地球に生まれたことを感謝もって晩年の 10 年を過ごせたら

「悟りの境地」であると云われており、その心境は風貌に刻まれて行くのであり、

その人からはオーラが出ていますので観じることができます。

そのオーラが多くの人を引きつけるのであり、

「徳」となって「貴人」の役割を存在するだけではたすのです。

最終回ですので、私の人生観と死生観を交えてお話しします。

■永続企業として 100 年企業への布石を打つ

★不渡り手形事故や倒産の危機で「赤い血の小便が出る」体験をしたことは、すでにお話ししました。

「捨てる神あれば、拾う神あり」を実感した経営者働と観じとり

「死ぬ気でやれば、何ごとでもできぬことはない」

この言葉の真の意味が痛感できた。

・そうした経験をとおして学んだ事は

- 1) 下請け体質から脱皮して高収益の体質になる
- 2) それには、メーカーとなりオリジナル商材を持つ。

ことであると、

様々の体験化から気が付きましたので、

生活者の価値観を肌で感じようと

1977年に蕨店を、1981年に浦和コルソ店を「雪山堂」として小売店を創設し、

奥様の経営センスとマネジメントで発展していきました。

・その後 1982年には前号でお話した大幅な赤字となり倒産の危機を迎えたのですが、

視野を大きくしてビジネスに幅を持たしたのでした。

★薩摩川内市に額縁専門工場（以下：鹿児島工場）を

1989年建設したことが雪山会長の勇断であったと思います。

建設資金は借入金であり財務体質は苦しくなりますが、

「ハイリスク・ハイリターン」で挑戦したことが現在の経営基盤を強くしたのです。

・私が経営支援をした1998年（現社長が入社した年）の製品は、
額縁は鹿児島工場で作製し、絵は中国で描いて輸入して組み立てて、
営業・配送センター・本社機能へ送ってお客様に届けていました。

・しかし、このビジネスモデルは陰りが出始めていましたので、
他社との差別化商品が求められはじめられていたのです。

*雪山会長は、何故「鹿児島」に工場を創ることを選択したかのエピソードをお話しします。

・その第1は、「徳之島」は薩摩の領地で島民が搾取で苦しめられていた歴史があり、
薩摩に「一矢報いたい」「対等の対場であること」を示したいとの「志」があったのです。

この「志」は理念経営的視点からは、とても重要なことなのです。

- ・その第2は、地元へ貢献することを念じたのです。

地域は今もそうですが、雇用を創り出すのは困難なのです。

他の地方都市でもどこもおなじような状況で、

以前に話しました会津地方も同じ状況なのでした。

- ・従業員はもちろん、工場長にも恵まれて地元のお祭りにも参加して、

地域のコミュニティを支えたのでした。

- ・鹿児島工場のローケーションは、薩摩川内の高台で自衛隊の基地の横にあります。

当然に治安もよく、道路もよく、電気や通信の環境も抜群だったのでした。

工業団地の誘致説明会において鹿児島市の担当者は

「徳之島」出身者に侮蔑の意識があるのを感じられたが、

薩摩川内市長にはそれが無かったことが選択に基準になった

との雪山会長の話は印象にのこり、

愛念は人の心を動かすのでした

◆アルナ社の後継者育成の道筋と 300 年ビジョン

・ 1998年新社屋建設を機に、次男大（たけし）氏が営業担当として入社されました。
アメリカでホームステイを経験され、学卒の後アパレル系の営業ビジネスを経験。
新しい営業センスを持った若者でした。

・ 私も、この時期にご縁ができて、
中期経営計画の策定＝事業承継を展望して組織的に企業経営がすすめられるように
PC システムを活用して JOB フローを改善しました。

・ 最も大きな改善は、鹿児島工場からお客様に直送するようにして、
製品の在庫管理（保管）配送効率を上げたのです。

PC システムが進化し安価にもなりましたので、
受注管理の共有化ができるようになったからです。

この生産・販売の分離はその後の業態変化のベースになったのでした。

★S 専務の独立騒動で体制固めが進む

・ 営業責任者の S 専務は、自分の将来を考えたのであろうか
ことごとく大（たけし）氏と対立して運営がギスギスして、
S 専務派と大（たけし）氏派と分断されて雰囲気は極めて悪くなったのでした。

・ そんなこんなの中、

S専務がベテラン営業マン2名をつれて退職する出来事が起きたのです。
自分が開拓した得意先ですので自分が支持されていると錯覚したのです。

円満退社で暖簾分けならそうなるでしょうが、
製品の供給源がないのですから、ムリなことです。

・2名の営業マンは、生活のこともあり相当の心労があったのでしょう、
1名は半年後くらいに他界してしまい、S専務のチームは空中分解してしまったのです。
更に当事者のS専務も、心労が重なったのかその後数年で他界したのです。

そんな事件を起こした者は世間では簡単には許しませんから、
蒔いた種は自己責任で刈ることになったのです。

・アルナ社側から見ると、不満分子が自己破壊したのですから、
その後は大（たけし）氏に対する求心力は高まったのです。

★やるべきことを遂行する時に、こうした自浄作業が起きて取除かれるのは、
何度も経験しているとの話を聴きますと、天の導きがあると観じます

★2009年に大氏が新社長に就任してからは、
今までのビジネスモデル（販売店経由・額装品）に陰りが出てきましたので、
財務状況の改善を待って
19年にデザイナーと組んで新商品で「グットデザイン」を受賞するなど

自社製品の開発に取り組みました。

足掛け10年の試行錯誤の企業努力の成果でした。

- ・尚、社長交代を機に経営支援から退き貴人として雪山会長とお付き合いして、今日に至っています。

- ・更に、利益が出ない取引先、商品をスクラップ&ビルド（S&B）して収益性を強化したのでした。

- ・このコロナ禍のタイミングを利用して、記念品事業を拡大したり、価格交渉を上手に進めて財務体質を強靱にしたので、大社長の経営手腕は優れたものであります。

◆目指すは「300年企業」と大社長は語る・・・

雪山会長の創業の理念が継承されて行くのは、親としても創業者としても、至福のことであり300年後も魂が存在していることなのです。

更に鹿児島工場も時代にあわせて、進化させるでしょう。

この生き方が素晴らしいと祝福するものです。

- ・徳之島出身者や地域への貢献を、生涯現役でいつまでも続けてください。

また、NPO 愛の星ハートガイアの、ピンコロ部会（PPK）の会長としても
ご支援の程をよろしくお願ひし、300年後も末永くお付き合いください。

ありがとうございます。

~~~~~captain 平本の所感~~~~~

★どんな経験も全て受け入れて学んでいく  
（修行していく）姿に、敬愛を観じております。

一つひとつの体験が全て経営者になるためのものであったと強く感じるのです。

いつも誠実に、前向きにとらえて行く姿勢が、  
多くの支援者・協力者を呼びよせているのです。

・今どんな苦難に遭遇しようとも、

いつも「勇気と希望」をもって、「明るい笑顔で生きている」姿が  
「道を開いて」くれているのであり、敬服する由縁であります。

・物的な資産も永續の条件ですが、理念をつながることは、更に重要であり、  
眞に、「**理念経営道**」そのモノであると強く観じております。

・存在してくれているだけで、いてくれるだけで勇気が湧いてくるのです。  
心正しく「誠実」に生きていれば、生かされ護られていることを実感するのです。

・そして、奥様との出逢いが何よりもエネルギー源であると、雪山会長の人生を見て  
シミジミと感謝をもって観じております。

★使命を持って地球に生まれた人は、本人の自覚に関係なく「**天の配剤が働いている**」と観じています。

雪山会長の人生を見ていて強く観じる次第です。

つまり生かされているのです。素直に明るく笑顔でいれば・・

ありがとうございます。

執筆：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

いかがでしたでしょうか？

以上を持ちまして、ご好評をいただきました

中小企業経営者列伝、第9弾。4回シリーズ

■■自分らしく生きた経営者のあくなき挑戦！

卒寿を迎えた「貴人＝雪山会長」への敬慕のお話し（4回シリーズ）

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。

来週からは、

◆交流会を使って売上アップする方法！

その1 異業種交流会は宝の山

をお送りいたします！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

~~~~~ 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625号 23・11・03（金）は、

■交流会を使って売上アップする方法！

その1 異業種交流会は宝の山

を、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>

◆『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月より開催いたしておりますので、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。

第4回：11月2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

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>

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