



毎月5日発行
株式会社シーエムオー
代表取締役 川崎依邦
大阪：〒530-0026
大阪市北区神山町 8-1
梅田辰巳ビル 6 階
TEL：06-6367-0150
FAX：06-6367-0151
東京：〒134-0015
東京都江戸川区西瑞江 5-20-2
TEL：03-6808-2010
FAX：03-3878-9432
E-mail：info@cmo-co.jp
URL：https://www.cmo-co.com

不況の風が吹いている。とりわけ中小運送業にひたひたと足音がする。トランプ関税は、物価のインフレを招く。銀行の借入金利は上がる。

車両価格も上がる。運賃が多少上がったぐらいで苦しさは続く。ドライバー不足は、深刻化する一方である。軽油代もジリジリ上がる等々悪いことだらけである。

「どうしたらいいのだろう」と頭を抱える中小運送業の経営者は少なからずいる。

この時にあたり、何が大切なのか。

それは、世間の不況風に惑わされないこと、当たり前のことを当たり前やり通すことである。当たり前のこととは何か。

1つ目は、5Sの徹底である。整理、整頓、清掃、清潔、しつけである。

5Sによって心の塵を払っていく。車の内、外しっかりと5Sする。

ドライバー1人1人、5Sを実践することである。

2つ目は、風通しを良くすることだ。

コミュニケーションである。ドライバーをバラバラに孤立させない。

気持ちを1つにして事故ゼロを目指していく。

3つ目は、数字を噛み砕いて1人1人に共有化することだ。

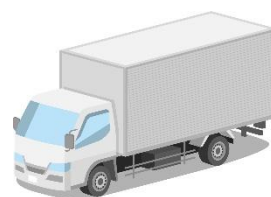
燃費を向上する自覚を持つことだ。車両の部品を大切に、点検をキッチリ行い、修繕費を減らすことだ。数字を噛み砕くとは、例えば1kmあたりいくらかはっきりさせる。1kmあたり軽油代はいくらか。部品代はいくらか。修繕費はいくらかはっきりさせることだ。

これら3つのことは当たり前のことである。凡事徹底である。とりたててお金のかかるものでもない。やろうと思えばすぐできるものである。

当たり前のことを当たり前やり通す。

このことが不況の風に抗していく中小運送業の生き抜いていく道である。

不況に立ち向かっていく基本の心である。



以上

経営者に学ぶシリーズ163-稲盛和夫-

～きれいな心で願望を描く～

「きれいな心で描く願望でなければ、素晴らしい成功は望めません。強い願望であっても、それが私利私欲に端を発したものであるならば一時的には成功をもたらすかもしれませんが、その成功は長続きしません。世の道理に反した動機に基づく願望は、強ければ強いほど社会との摩擦を生み、結果的には大きな失敗に繋がっていくのです。成功を持続させるには、描く願望や情熱がきれいなものでなければなりません。つまり、潜在意識に浸透させていく願望の質が問題となるわけです。そして、純粋な願望をもって、ひたすら努力を続けることによって、その願望は必ず実現できるのです。」

会社を存続・継続させていくためには、きれいな心で願望を描く必要があります。私利私欲で経営して一時的にうまくいったとしても長いスパン（30年ぐらい）で見ると、成功したといえないということです。因果応報というものがあって、良くない行いには悪い結果が待ち受けているのです。

ピンチに陥る会社は、誰かがやってくれるだろうという考え方にあります。そうではなくて、1人1人が立派な会社になりたいと強く思えば、良い方向に向かうでしょう。自らの果たすべき役割を精一杯やり遂げていくことが立派な会社にする近道です。

中小運送業では、ドライバー育成がポイントとなります。ドライバー育成には、会社管理の力量によって大きく左右されます。配車マンがドライバーと同じようになあなあで業務をしていれば、ドライバーのわがまま（私利私欲）が横行します。お客様に貢献するという立派な会社にしていくことに利益の源泉があります。きれいな心で描くことで実現できると信じています。

以上

人材教育

感動の大切さ

このケースを人の育成という観点から見ると何を教訓として引き出せるか。第1は、家庭環境である。家庭をしっかりとすることは、企業の中で仕事を遂行していく基本である。この経理課長は、文字通りの独身で家族の為に頑張る必要がない。自分の為ではなく、家族の為とか世の役に立ちたいなどの心の働きが、人として意欲付けられ、活性化していく基となる。この基がない人は問題である。自己本位では人は成長しない。第2は、管理体制である。この社長は、経理課長を信頼しすぎてノーチェックであった。銀行印を預けっぱなしにしていた。これは本当の意味で信頼といえるか。放任である。放任で人が育つか。

第3は、将来の夢というか目標の大切さである。この経理課長は、何を喜びとして働いていたのか。心の奥までは覗けないが、母親に死なれ、1人となった自己。しかも持病があった。てんかんである。てんかんとは、発作的に痙攣、意識喪失などの症状が出る疾患である。人事不省となり卒倒して手足をもちき口から泡を吹くが、しばらくして回復する。職場で年に何回か発作を起こしていたという。持病の為、結婚もままにならない。暗い気持ちであろう。将来の夢もない。なるようにしかならないという諦めの日々であっただろう。今回の持ち逃げも、てんかん発作みたいなものでしょう。人を育成する基本の1つとして1人1人が将来の夢というか目標をしっかり持つよう指導していくということがある。

第4は、適材適所である。客観的に見てお金を扱う経理課長としては不適である。人を見抜く目が必要ということである。持病があり、独身者を経理課長として全面的に任せっきりにするのはまずい。

第5は、ローテーションの必要性である。一般的に言って中小企業ではローテーションはしにくい。経理部門となるとさらにこの傾向が強い。従ってローテーション出来るところはどんどんやって、経理部門のようにしにくいところは、任せっきりにするのではなく、チェック体制を確立していく。そして代行者を育成していく。

会社のたたみ方について

【日時】5 月 21 日(水) 14:00~16:00

【会場】アンピールホテル大阪(大阪市北区神山町 11-12)/オンライン(Zoom)

【第 1 部】

1. 承継方法のパターン
2. 会社の評価額の算定方法
3. 事例から考える最適な承継方法

講師: MJ サポート経営(株) 代表取締役 馬部健司

オンライン(Zoom)受講も
可能になりました!

豊富なコンサルティング事例
に基づいて分かりやすく
お話しします!



【第 2 部】

1. 廃業のパターン
2. 通常清算の流れ
3. 通常清算にかかる費用
4. 特別清算と破産の違い
5. 特別清算の流れ
6. 自己破産にかかる費用
7. M&A による事業継続型の廃業メリット
8. M&A(会社売却、事業譲渡)の流れ

講師: (株)シーエムオー 代表取締役 川崎 依邦

【受講料】

1名様につき 5,000 円
(シーエムオー物流経営研究会
会員様は3名様まで無料)

【川崎依邦の略歴】

(株)シーエムオー 代表取締役
早稲田大学卒業
昭和 63 年 9 月独立開業(1990 年 4 月法人設立)
〈資格〉中小企業診断士、社会保険労務士
認定事業再生士(CTP)

【著書】

『実践的経営コンサルタントがリアルに語る経営「再生」物語』
(東洋出版(株))
『経営コンサルタントが経営者として取り組んだ中小運送会社の
経営 V 字回復物語』(株)日本法令
『一日一生 亡き息子川崎晃弘への手紙』(東洋出版(株)) 他多数

無料経営相談のご案内(HP からもお申込できます! <https://www.cmo-co.com>)

経営改善計画の作成

事業承継

働き方改革に対応した
給与・人事改革や労務相談

鯉のぼり

鯉のぼりを飾るのは、中国の故事「登竜門」が由来とされています。「登竜門」は、山奥にある流れの速い滝を立派に登り切った鯉が龍になって天に上る話です。そんなたくましい鯉のように、子どもたちが元気に大きくなることを願う意味が込められています。五色の吹流しは、子どもの無事な成長を願って悪いものを追い払う意味が込められているのだそうです。

【問い合わせ先】

株式会社シーエムオー

<大阪事務所> 〒530-0026 大阪市北区神山町 8-1 (梅田辰巳ビル 6 階)
TEL(06)6367-0150 FAX(06)6367-0151