



毎月5日発行

株式会社シーエムオー

経営コンサルタント 川崎依邦

〒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

E-mail:info@cmo-co.jp

URL: <https://www.cmo-co.com>

中小運送業では益々後継者不足が深刻化している。経営者は今を生き延びるのに汲々としており、先行きを考える余裕を持たない日々に追われている。先行きに思いをはせると暗澹となる。

(株)シーエムオーが経営改善に取組み、2017 年 9 月に M&A した会社 K 社がある。2026 年 8 月で 10 年になる。折しも、2016 年 2 月に長男 川崎晃弘が突然死し悲しみもいえぬあの頃から 10 年か。初めて K 社に乗り込んだ日を思い出す。当時の事務所は 2 階建てで立派な社長室があり、5～6 名の事務員がいた。スリム化に取組み今は所長 1 名、配車係 1 名、パート事務員 1 名、ドライバー 19 名の陣容である。今は実質無借金までこぎつけた。現預金約 7,000 万円、銀行借入金 500 万円(2026 年 6 月現在)である。この 10 年間色々な事があった。初めの配車係は突然どこかへと消えた。ドライバーとして 10 kg のダイエットに喜んでいたのに、、、今は総力戦体制で所長、配車係といえど時にはハンドルを握って走っている。荷主もほぼ 1 社から始まり、それを転換して 5～6 社にしている。初めの 1 社は、運賃も安く、創業以来低運賃に甘んじじっと堪えてきた。それが引継いだ時、債務超過 1 億 2,700 万円、繰越欠損 1 億 4,400 万円の姿と成り果てた。今思うと奇跡が起こった。銀行借入金 1 億 9,500 万円、当時の代表者の連帯保証を外すため銀行交渉を行った。当時 5 行もあり平均金利 3%、それを 1 行が肩代わりし金利 0.7%、返済期間 7 年に借り換えることができた。連帯保証を外し、シーエムオーが債務保証した。今は完済しており借金はない。

これからも闘いは続く。ドライバー不足をはじめ、様々な経営課題に直面していくが挫けることなく生きるを肝に銘じ歩んでいく。

以上

-経営者に学ぶシリーズ177 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、すば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つながっていくのです。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、ひとりひとりが立派な会社にしたいと強く思えば、よ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ナアナア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。

人材教育

小集団活動のすすめ方

小集団活動は、職場の風通しを良くし、企業目標を達成するマネジメントである。今回は、小集団活動の実践で経営の危機から甦ったA社の事例について紹介する。

A社の現状

A社は家具小売業として従業員 10 人、店舗面積 200 坪、年商 2 億 7000 万である。社長は二代目で 39 歳である。従業員 10 人の内訳は、店長(男 50 歳取締役)、販売員兼配送員 8 名、経理部長(女 55 歳)と事務員 1 名である。社長は、仕事よりも、同業団体の活動や商店街の世話、大学、高校の同窓会や PTA 活動に精力を注いでおり、実務は店長に任せっきりであった。店長はタタキあげの人で、創業者である先代に鍛えられて、いわば番頭格である。販売、仕入に関してはプロであるが、計数に関しては疎かった。経理部長の主な仕事は、資金繰りである。しかし色々と雑務、例えば販売の応援や、見本市への出張もあり、基本的な月次損益表は、作成していなかった。従って決算の時に、正確な経費把握、損益状況がわかる状態ではなかった。従業員の平均勤続は 10 年、平均年令 45 歳、老舗である。大人しいタイプの従業員である。資金繰り状況は苦しく、在庫の過大(月商の 4 ヶ月分 9000 万円)でヒイヒイ言っており、損益はここ 3 年間赤字続きで、経営危機に直面していた。社長は、経営に身が入らなかった。たまに店に顔を出しても、経理部長からは「お金が足りません。銀行から借金するしかありません。」との苦しさを訴えられ、店長とは「売れてますか」「いやーもうひとつですね」のワンパターンの会話で、身の置きどころがなかった。このままでは、じわじわと潰れていく危機に直面した社長は、店長、経理部長と相談した。

以上

「(株)シーエムオーが会社を引継ぐ場合の特徴」

日時 **7 月 22 日 (水) 14 : 00 ~ 15 : 30**

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)

場所 **アンピールホテル大阪(大阪市北区神山町 11-12)**

【セミナー内容】

【1】実践事例の体験発表、K 社の 10 年間の軌跡

- ①業績推移(2018/10~2025/10)
- ②取組んだ経営改善
 - 1.配車体制の確立
 - 2.不採算部門の整理
 - 3.給与改革
 - 4.運賃値上げ
 - 5.スリム化

オンライン(Zoom)でも
参加できます！！

【2】(株)シーエムオーが会社を引継ぐ 4 つの特徴

- ①スピード決着
- ②コンサルティング報酬や仲介手数料は無料
- ③秘密厳守
- ④基本として後継者不在の経営者の銀行借入金に対する連帯保証を(株)シーエムオーが肩代わりします

【3】無料個人相談について

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

七夕

七夕は五節句の 1 つで、縁起の良い「陽数」とされる奇数が連なる 7 月 7 日の夕べに行われるため「七夕の節句」といいます。また、笹を用いて行事をすることから、別名「笹の節句」と呼ばれています。七夕は、中国伝来の【七夕伝説】と【乞巧奠(きっこうでん)】に、日本古来の【棚機(たなはた)つ女】の伝説や、【お盆前の清めの風習】などが結びついて、現在のような形になりました。

【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

【相談担当】川崎依邦

TEL:090-4291-8362