

NBC Plus



vol.50



50
SPECIAL
ISSUE!

50

NBCPlus+

創刊
50号記念

2011年10月に創刊したNBCPlusも、
今号で50号目のお届けとなりました。

縁のあった会社は必ず成功へと導く。これをモットーとする弊社。
セミナーやコンサルティングの現場のみならず、経営者の日常に寄り添い、
何かお役にたてることはないかと創刊した日から、4年が経過します。

スマートフォンの普及で、より生々しい大物経営者の経営哲学や思想、
日々のつづやきに至るまでさまざまな情報が舞い込んできます。

検索すればサクサクとどんな情報も入手できるご時世。

キュレーションサイトも数えきれないくらいあり、

電車に乗れば、スマートフォンを触っていない人を探すほうが大変です。

無機質で異様な光景に感じますが、これが、我々が生活し働く、日本の風景なのです。

これほどまでに情報が繁茂し、あふれかえる世の中において、

とりわけ情報に敏感で常にアンテナを張り巡らすトップリーダーやエグゼクティブ層に、

「一体、何をどう発信していくことがいいのか?」、毎回頭を抱えています。

私たちの答えはこれです。

「忙しい経営者や管理職の、コーヒーのお供に…」

今後とも、リアルな経営改善の現場をお届けしながら、
軽やかで、時折クスッと笑える、情報誌づくりを行ってまいります。

何かお役に立つシーンがあれば、幸いです。

2016年2月吉日
NBCPlus編集部



PICK UP!



2012年12号
●「特集」事実、辞めたい率半分!?
●社内の45%超は
転職予備軍であるという事実!



2013年17号
●「特集」間接部門の評価制度
●今まで、間接部門の成果を計って
こなかったことは、最大の損失である!



2014年30号
●「特集」女に生まれ、
女として育ち、女として働く。
●女性と仕事を考える!



2015年42号
●「特集」中小企業経営者の健康経営のススメ
●「社員の健康づくり」が「社長の仕事」?
●社員の健康は重要な経営資源であるという考え方



2011年 (平成23年)



2012年 (平成24年)



2013年 (平成25年)



2014年 (平成26年)



2015年 (平成27年)



2016年 (平成28年)



これからもお楽しみに!

リトツプ 真実データ の



経営者の
浪漫

来年2017年、おかげさまで弊社は創業30周年を迎えます。
今後ともお客様の真の経営の参謀となるべく、日々精進してまいる所存です。
引き続き、何卒よろしくお願い申し上げます。

さて、来たる3月15日一、国内外で6店舗展開、年間10万人が来店する「ちゃんこ玉海力」の元力士経営者 株式会社玉海力 代表取締役 河邊幸夫氏をゲストにお招きし、「President FORUM 2016 無敵の経営力」と題し弊社代表とのコラボレーションセミナーを開催する運びとなりました。

また、「日本の中小企業経営者の夢の実現をお手伝いし、赤字や倒産をゼロにしよう!」という強い使命を持ち、2月には一般社団法人 社長の夢を実現する支援センター（代表理事：野呂敏彦 [NBCコンサルタンツ株式会社]、理事：武沢信行氏 [有限会社がんばれ社長]、喜多洲山氏 [株式会社喜望大地]）を発足いたします。創刊から50号目となる弊誌は、株式会社玉海力河邊幸夫氏、そして有限会社がんばれ社長武沢信行氏・株式会社喜望大地喜多洲山氏のお三方のその素顔に迫ります。



Special Topic

「決断が条件を整える」 できない理由を並べて 時間を潰さない！」。

NBCコンサルティング株式会社
代表取締役社長

NBC税理士法人代表税理士

野呂敏彦

Toshihiko
Noro

ズバリ「座右の銘」は？

「人様の幸せの中に私の幸せがある」

「憧れの人」とその理由。

廣池千九郎博士（モラロジ―提唱者）。人間として何が正しいかという基本理念を学びました。また、「幸福」と「成功」は心構えで実現できる」という精神は、私自身の人生の基盤となりました。廣池先生と出会うまで、自我が強くなり、己本位、私は最低な男でした…。

トップリーダーとして気を

付けていること、流儀は何ですか？

「決断が条件を整える」と考え、できない理由を並べて時間を潰すようなことがないようになっています。そして「人間が真ん中で人間がすべて」というのが私の流儀ですね。



人生のターニングポイントはいつですか？また、そのきっかけは？

工場に勤務していた16歳の頃、先輩職人の人生を見た時が転機です。職人の貧しい生活ぶりを見て、「このままだと自分も同じ道を歩むのではないか」と感じたことがすべての動機となりました。

創業の志を教えてください。

「会計事務所は企業を救っていない」という現実を目の当たりにした一方で

「会計事務所しか企業は救済できない！」という使命感が創業の志です。社会人になってから一番の「絶命」は、いつどんな時でしたか？

あまりないですね。あるとしたら…：トラックの運転手をしながら税理士試験に挑んでいた時です。税理士試験にパスすることを腹に決めた日から、毎朝4時に起きて勉強していましたので、時折居眠り運転をしていました。危ないですね…（苦笑）。睡眠時間が3時間でも、8時間分眠る術を身に付けたのはこの頃です。

生きている上で最も

恐ろしいことは何だと思いますか？

人間として何が正しいかの価値基準がないことです。基準がないから欲望のまま生きる…それが最も恐ろしいことだと思っています。

読者に今、最も伝えたいことは？

過去中小企業経営者に資金の増やし方を教える機関や書籍は存在しませんでした。そこで私は「縁のあった顧客を絶対に倒産させない」という決意のもと、17年前に中小企業の資金・利益・運転資金を改善する研究を始め、どのような会社でも絶対に資金が増えるノウハウと「瞬間くん®」システムを開発しま

した。また「自らが実践し、成功した」としか指導しない」という考えから、この資金改善術をまず自社に導入したのです。その結果、当時売上2億円程だった弊社は、総資産38億円、純資産26億円、自己資本比率65%の会社へと成長することができました。この資金改善術は、「売上を下げても利益率をアップすれば、資金・利益・運転資金が同時に改善される」ことに着目したノウハウです。そして、資金を増やすためには4つの条件を整える必要があります。

① 経営データのスピード化

② 資金を残す、資金を増やす体質づくり

③ 自社の強みを活かした

利益率アップの手法

④ 管理力で資金を増やす

ぜひセミナーを通じて日本企業の社長に、資金を確実に増やすノウハウを習得いただきたいと思っています。

Profile

建具職人を経て金融機関に勤務するも、縦型社会・学歴偏重・年功序列に矛盾と不満を感じ退職。その後、トラックの運転手として働きながら税理士試験に挑戦し合格。夢に燃え事務所を立ち上げるも、過去の数字を集計するだけの指導では会社は救えないと悟り、約4,000社の企業データと17年間にもおよぶ研究の末、「売上を上げず」「投資せず」「業種を変えず」「規模も変えず」に、資金・利益・運転資金を確実に増やすという独自の資金改善ノウハウを確立。顧問先を倒産させない経営指導を実践し、規模の大小を問わず全国の経営者から絶大な支持を得ている。

株式会社玉海力
代表取締役

河邊幸夫氏

Yukio Kawabe

関わるすべての人を幸せにする企業でありたい。



ズバリ「座右の銘」は？

「覚悟・根性・志」

「信念と継続こそ全能」

トップリーダーとして気を

付けていること、流儀は何ですか？

どんなに厳しい状況や辛い時にでも、表情に出さないこと！

常に上を向いて一歩でも前進すること！

創業の志を教えてください。

創業の時は、志など何もなく、ただただ家族が食べていくことを考えての起業でした。中学2年で相撲界に飛び込み、29歳まで力士一筋で来て世間知らずの

人生のターニングポイントはいつですか？また、そのきっかけは？

ターニングポイントは何度かありましたが、一度目は中学2年の時に相撲部屋に入門を決めた時！二度目は21歳の時に師匠が亡くなった時！三度目が力士引退する時に親方にならずに、起業を選んだ時！

今までで一番の困難や失敗とそれを

どう乗り越えましたか？

あまり困難ということを感じていないので、乗り越えたと言う実感はありません。人生は失敗の連続ですし、日々生きていけばいちいち失敗や困難などと考える暇はないです。

社長の「ロマン」を教えてください。

日本人としての誇りを持てる子供たちを育てること。

読者に今、最も伝えたいことは？

今年はIoT元年になると思いますので、ITリテラシーは昔で言う読み書きや算盤と同じくらい必須になると思います。好きや嫌い、できるできないではなく、「使えなければならぬ」ものになってきます。今からでも間に合いますので準備をしましょう。

相撲界で学び、経営者として活かされていることは？

相撲界では礼儀作法に始まり、人を敬

うことや思いやること、挑戦すること、あきらめてはいけないことや、達成することの喜びなど多くのことを学ばせていただきました。また、人は良い時には群がって来て、そうではない時は去って行くことも身に沁みて経験しました。その全てのことを踏まえて経営に活きていると感じています。

相次ぐ東京五輪の問題についてどう

見えていますか？

エンブレムの盗用疑惑については、ある程度仕方ないのではと感じています…。デザインなどは真似して学ぶものですが、ましてや、前回のエンブレムなどはどこにでもある組み合わせかなど。会場については専門家ではありませんので意見は言えません。ただ、無駄に税金を使わないで欲しいと願うだけです。

Profile

最高位は幕内前頭八枚目。「死ぬまで力士をやっていたい」という思いに反しての度重なる怪我により30歳で引退（廃業）を決意。大相撲で初めてマウスピースを使用するなど、力士時代から研究熱心で知られる河邊氏が第二の人生として選んだのが飲食業であった。1996年、広尾にオープンした「どすこい酒場玉海力」は、冬場で鍋料理が一番強い時期のオープンだった影響もあり大盛況を迎える。しかし年が明け春になるとお客様が1H10名しか入らない日も珍しくなくなる。時にはフードコンサルタントに相談したり、セミナーに参加する研究熱心さが実を結び、入り口で焼き鳥を焼き店前を歩くお客様を呼び込むスタイルが出来上がり、店舗は繁盛店になっていく。現在は年間10万人が来店し、国内3店舗・海外3店舗まで成長し、その活動の領域を広げている。





武沢信行氏
有限会社がんばれ社長
代表取締役

Nobuyuki
Takezawa

経営力を日々磨く。
日本の社長を元気にし、
日本全体を明るくする！。

スバリ「座右の銘」は？

「この世に生を得るは事を為すにあり」(坂本龍馬)
若い頃この言葉に接し、自分もなにか世の中にとって役に立つ
ような大きな事を為さねばならないと思うようになった。未だに
なにも為していない自分が恥ずかしい。

トップリーダーとして気を付けていること、流儀は何ですか？

知行合一：学びて行わざるは未だこれ知らざるなり。

創業の志を教えてください。

日本の社長を元気にし、日本全体を明るくする。

人生のターニングポイントは？また、そのきっかけは？

2000年、46歳。インターネットとの出会い、メルマガの創刊。その
直前に楽天の三木谷社長講演でネット対応の決心をしたこと。

今までで一番の困難や失敗とそれをどう乗り越えましたか？

バブル経済に踊って放漫経営で過大な借金を背負って自社ビル
を建て、あえなく2年後に倒産・破産した40歳の時。家も車
も電化製品も、手にしていたものをすべて手放し、管財人管理
の身になるみじめさは二度と味わいたくない。小さかった長女が
「お父さん、ワタシ前の家の方がよかった」と愚図った。弟も、「お
父さん、スクーターじゃなくて前の大きい車の方がボクは好き」
と言った。「お父さんはそう思わない。こっちが気に入ったんだ」
と言うしかなかった。同じことを経営者の皆さんに味わってほし
くない。だが同時に、失敗が確定したら平安な気分になったの
も不思議だった。失敗したくない、失敗したら大変だと不安な日
々を送っていた時の方がもっと辛かった。なので「失敗するなよ、
だが、失敗なんて大したことないから早く失敗してしまえ」とい
う気分でもある。大切なことは自分の身の丈にあった経営をす
ること。必ず計画的経営をすること。そうすれば失敗は未然に防
ぐことができるということとその後学んだ。それが今やっている
「経営計画書のすすめ」につながっている。

社長の「ロマン」を教えてください。

日本の経営力を世界水準にすること。かつて日本の経済と経営
は世界一と言われたがバブル崩壊後はその座を失ったまま。ふ
たたび日本の経営者が世界の経営者の手本となるような世の
中にしたい。

読者に今、最も伝えたいことは？

理想を大きくもつことと一意専心働くこと。志の高さとハードワ
ーク(勤勉)のかけ算が経営者の面積を決めるから。

Profile

中小企業経営者に圧倒的な人気を誇る日刊メールマガジン「がんばれ社長！
今日のポイント」の作者であり、読者数は全国に約25,000人。経営計画書作
成支援実績700社超、企業・金融機関等各種団体への講演・研修実績多数。
モットーは「社長が変われば会社は変わる。社長が変われば日本は変わる」。

クライアントの期待を
上回る結果を出すことを
プロと定義する！。

喜多洲山氏
株式会社喜望大地
会長

Shuzan Kita



スバリ「座右の銘」は？

「謙虚にして驕らず、
さらに努力を」
(稲森和夫氏)

「憧れの人」とその理由。

永守重信氏(日本電産社長)。ビジョンを掲げて、破綻寸前の企
業を20社超買収し、1年後にはすべての企業で最高益を達成さ
せるというミラクルを実現しており、日本の産業史に残る輝かし
い実績をあげているから。

トップリーダーとして気を付けていること、流儀は何ですか？

クライアントの期待を上回る結果を出すことをプロと定義し、
そのプロ意識を徹底している。

創業の志を教えてください。

「地獄に仏」と感謝され、ピンチをチャンスに変えて、社長と企業
の成長をサポートするパートナーになる。

人生のターニングポイントは？また、そのきっかけは？

平成17年10月15日、大正13年創業の家業拡大策に失敗し、
再生スキームとして組織再編(会社分割)を実行した日。

今までで一番の困難や失敗とそれをどう乗り越えましたか？

祖父が大正13年に創業し父から引継いだ家業を、三代目として
年商50億円まで拡大させました。しかし、堅実な成長ではな
く、無理な拡大策だったので、30億円の負債を抱えて破綻状態
になりました。組織再編スキームにより、バッドとグッドに会社
を分割し、グッドをM&Aで売却し、事業再生を実現して、倒産
危機を乗り越えました。

社長の「ロマン」を教えてください。

創業111年を祝う「皇寿経営」企業を3万社サポートし、雇用
100万人を創出すること。

読者に今、最も伝えたいことは？

イノベーション(変革)一、今までと違うやり方で、経営をやっ
てみましょう。仮説を立て、実行する事で、新たな展開を推進し、今
まで見えなかったステージでの活躍をしましょう。

Profile

社長のビジョン実現・「成長」をサポートするパートナー。永遠に存続成長する
「富士山経営」を推進する喜望大地・会長。ローカル小売業の三代目・年商1億
から50億まで拡大、ベンチャー・キャピタル4社から出資を受けIPOを
目指すも、負債30億を抱え破綻寸前の経営危機に陥る。内容証明郵便300
通・特別送達100通・所有不動産の競売9物件・数え切れない差押等々、
筆舌に尽くせぬ艱難辛苦を経験する。修羅場体験の中で事業承継に奔走し、
組織再編とスポンサーへのM&Aにて事業再生に成功。その経験を活かし
て、10年間で約800社の事業再生・経営変革成功。「社長に笑顔と勇気を
与え続ける！」をミッションに、悩める社長の救世主として、事業承継・事業再
生・M&Aのコンサルティングを日本全国で展開する。

何かを得るためには 24 何かを「犠牲」にする!?

時間管理のエキスパートによる「その時点、その時点のバランスはとらずとも、何年、何十年にわたる長いスパンの中でバランスをとる」という考え方。

日経産業新聞（2016年1月15日付）連載「面白く生きる！」のグロービス経営大学院学長 堀義人氏に対するインタビューは大変興味深い内容であった。堀氏は、大学院の経営のほか、ベンチャーキャピタルでの投資事業や日本版ダボス会議「G1」を主催しているほか、東北復興を支援する一般財団法人「KIBOW」の代表理事も務めている。さらに、SNSで情報発信したり、本の執筆も行っている。その上、プライベートでは囲碁やスノーボード、水泳に打ち込み、家に帰れば男ばかり5人の子どもと向かい合うのだと言うのだから、常人では考えられない「時間管理のエキスパート」だ。「どのように時間管理しているのですか？」という質問に対し、堀氏は「やらないことを決めている」と明言する。堀氏がやらないことはこんなことだ。

- 接待・会食 ● テレビを見ること ● ゴルフ
- 小説を読むこと（読書はもっぱらノンフィクションだけ）
- 長時間通勤
（創業してから20年近く、職場から徒歩圏内に住んでいる）

あれもこれもだと、意識が散漫になり本当に重要なことに集中できないのだという。確かに言われる通りだ。遠方から通勤されている方には申し訳ないが、私も通勤時間ほど無駄な時間はナイと思っている。本を読んだり、仕事をしたりすることができるならいいが、必ずしもそうではないだろうし、第一、身体に疲労が蓄積する。できれば最高のコンディションでデスクに向かい、最もパフォーマンスが上がる条件を身にまとして客先に入りたい。満員とはいかないまでも、混み合った電車やバスに揺られる方が、職場に到着した時に、家を出た時よりさわやかで頭がクリアになっているというのは考えづらい。数時間かけて職場に到着した頃には、人いきれやホコリをまとい、少し疲れたオジサンになっていることだろう。さて、堀氏のインタビュー記事を読んだ経営者やビジネスパーソンが、News Picksで次々と「私のやらないと決めていること」を披露し始めた。面白いので紹介したい。

大人数の会議…
発表形式となり誰も聞いていない。何も決まらない。当事者意識が薄い参加者。内職空間。

**とりあえず会いましょう！
という仕事上のアポ…**
情報交換という名の愛想笑いと実のない世間話。完全に時間の無駄。

SNSのチェック
朝一でチェックする習慣があったら要注意。人の日記を覗き見る感覚…「何食った」とか知るか！

現金で支払うこと…
すべてカードで決済する。レジで小銭を探す時間をもつたない。ビッピビッピ！で終わること。

4人以上の飲み会
話が拡散して薄くなる…。何の話題かわからなくなるし、次第にグループ化し、存在を消す人が出てくる。

本文が10行以上のメールを読むこと
もう読まずに電話する…。

悩むこと
悩むことと考えることは違う！10分考えて答えが出なかったら、一回その問いから離れてみる。

ところで、堀氏は、「今でこそ僕は仕事、趣味、家族などにバランスのとれた人生を送っているように周囲から見られる。だが、人生のそれぞれの段階では、実はかなりアンバランスな、偏りがある生き方をしてきた。」と述べている。「住友商事の社員だった20代後半は経営学修士（MBA）を取得するための勉強に打ち込んだ。それ以外は一切やらなかった。30代前半はグロービスの立ち上げに専念した。あまりに多忙すぎたため、東京・麹町にあった当時のオフィスで寝袋にくるまって夜を明かしたことは数知れない。その時はプライベートな時間も家族とのふれあいも、仕事以外の全てを犠牲にしていた。」そうだ。

何かを得るためには何かを犠牲にしなくてはいけない、と言う人がいるが、私はそうは思わない。当然一つの結果を出すためにやらないことを決めることは重要だけれど、やらないこと＝犠牲にするということではないと思っている。選択をすることであって、物事や周囲の人や関係を虐げることではないと思う。その時々選択と集中により生まれた結果の積み重ねが、人生になる、というただそれだけのことだと思う。…しかし、長いスパンでそれを考え、選択し続ける…ってなかなか難しい。—中途半端なアマちゃんか。

（まつ） 