

企業経営を楽しくするために、効果の出るやり方を作ってそれに集中しましょう。

%company%  
%free1%  
%free2%  
%name\_sama%

◆中小企業経営者列伝、第13弾。4回シリーズ

チャレンジ精神とお役立ち精神で  
チャンスの女神の前髪をつかむ！

銀行の文化、担当者の考え方、本音を熟知し  
時代や制度の変化に卓越したセンスで対応。  
銀行相手にソリューション営業の仕組みを構築した

全国の地銀・信金をネットワークする男  
宣研ロジエ株式会社 代表取締役 富居 公泰氏

- 【済】◆第1回 銀行をネットワーク？
- 【済】◆第2回 カリスマはどうやって生まれたのか？
- 【済】◆第3回 時代の変化とお役立ち営業
- ◆第4回 組織を強くするという事

~~~~~  
第4回 組織を強くするという事

- 【目次】
- はじめに
  - 組織との付き合い方
  - 金太郎飴が理想
  - 宣研ロジエのこれから

どんなに優れた経営者でも、組織の強さを築くには個人の努力だけでは成し得ません。  
では、組織を真に強くするためには何が必要なのでしょう？

宣研ロジエ株式会社の富居公泰氏は、  
その答えを見つけるために銀行業界で奮闘し、  
独自のビジネスモデルを確立しました。

今回は、彼がどのようにして大組織との関係を深め、信頼を築き上げていったのか、  
その秘密を探ります。

銀行業界という保守的な環境の中で、  
新しい価値を創造し続けるためにはどのような戦略が求められるのか？

また事業承継の苦労の中、  
彼が組織の中でどのようにリーダーシップを発揮し、従業員との絆を強めてきたのか。  
その過程には、組織を一つにまとめ上げるための試行錯誤と挑戦が詰まっています。

この記事を通して、あなたのビジネスにも応用できる貴重な洞察が得られるでしょう。  
組織の強さを追求するその先に、どんな未来が待っているのか  
—その全貌に迫ります。

## ■ 組織との付き合い方

銀行というところは大組織です。  
配置転換で、今お付き合いしている担当者がいつまでいるか分からない。  
通常だったら、営業の継続性が難しいところですよ。

でも私たちはソリューション(お役立ち)営業をやっていますから  
今日の前にいる担当者をお助けする。というスタンスは変わらない。  
銀行自体の経営のお役に立つということは、目の前の担当者からスタートするわけです。

新しい担当者にしてみれば、今まで支店に居て渉外(顧客対応)をしていたのに  
いきなり人事異動で本社に回されて企画をやらされる。何をやったらいいか分からない。  
という担当者の悩みを、担当に寄り添いながらお手伝いしていくわけです。

銀行に限らず大組織というのは往々にして保守的です。  
対外的なパワーバランスで優位な立場で交渉できますから上手く行って当たり前  
的な文化が根付いている場合が多かったりするので。

日本の文化でもそのような側面があると思いますが、悪いうわさはすぐ広がる。  
大企業では、社内の成功例は取り上げられないが失敗はすぐ広がります。  
組織の構成員は組織でどう評価されるか、失敗したらどうなるか常に考えている。

銀行も似たようなところがあります。  
先進的で素晴らしい商品が良いと評価されるとは限らない。

そこで我々は、過去に成功事例のある業者の提案や商材を  
担当者に分かり易く翻訳して伝える。  
つまり稟議書が掛けるレベルまでかみ砕いて説明し  
他エリアでの他行の成功事例などエビデンスも提供する。

そこまで寄り添って初めて動き始める。  
先週お話ししましたように我々がシステム構築の受注や CI コンサルなど  
まったく新規の高度な案件まで受注できたのには、ちゃんと理由があるわけです。

さらに当社には銀行とのお付き合いの長い歴史があります。  
例えば過去と一緒に企画を作った担当者が偉くなって帰って来たりする。  
そうすると過去の成功体験が効いて、評価基準が競合とは違ってくるのは自明の理です。

つまり当社には過去の成功体験という「信用」のストックがあるわけです。  
これも競合に対する大きなアドバンテージになっていると思います。

## ■金太郎飴が理想

50 歳になった 2010 年、宣研ロジエを引き継ぎ代表取締役になりました。

それまでソリューション営業を駆使して、  
先頭に立って会社を大きくしてきた自負がありましたので、  
ある程度目途もあって会社を引き継いだのですが、  
あにはからんや、事業承継は大変に苦労しました。

よく巷で面白おかしく語られるような創業社長と 2 代目社長との葛藤  
みたいなものはあまりなかったのですが  
当社の株が分散してしまっていたのでそれを買集めるのに苦労しましたね。

業績が順調だった、というか急成長していますから株価が上がってしまっていて  
買集めるのに資金と戦略が必要だったんです。  
コンサルタントを雇って 5 年もかかりましたね。  
まずこれが一つ目の苦労でした。

次に、さっきは先代との確執はなかったように書きましたが  
それでも考え方や性格の違いは出る。同じようにはできないんです。  
なので自分の特徴を活かした経営手法を模索し、確立するのに苦労しました。

今までお話してきましたように事業モデルはしっかりしており問題はないのですが  
先代の部下であった従業員とのコミュニケーション、指示の仕方、仕事の任せ方  
全てにおいて今までの自分流を改めて、組織にアジャストさせました。  
自分を変えるのが大変でしたね。

自分独りで突っ走って幹部を置き去りにするのではなく  
周りとは歩調を合わせて、同じ学びの下で同じ言語で話して、ベクトルを合わせる。  
事に努めました。

ラグビーと同じですね、「One for all All for one」  
「1人はみんなのために、みんなは1つの目的のために」

組織をばらばらにしないように、従業員に仕事をやらせてもらえるようにする。  
自分で突出した素晴らしい業績を上げるより、こちらの方が大事です。

理想は金太郎飴ですね。どこを切っても同じ顔が出る。  
担当者が変わっても同じことが同じようにできる。  
これが一番強い組織だと思います。

新しい仕事を生み出してやる事より大切ですね  
短期計画、中期計画を立てても実現できないと意味ない。  
それを実現するのは組織なんですから。

## ■宣研ロジエのこれから

現在当社ではこれからのに向けて重点事業方針として  
「面を厚く幅を広く」と定めています。

当社は銀行業界の未来について楽観視はしていません。  
昔、銀行業界以外の業界に進出しようとしたことがありました。  
結論から言うとこれは失敗してしまいました。

十分にリサーチをして自社の強みを活かせると踏んでのスタートだったんですが  
一足飛びに異業種に進出しようとしても難しかったです。

その経験を活かし、コアコンピタンスを重視し  
「面」の面では、現在の地銀カバー率 8 割を 100%近くまで持っていく。

そのためには少し薄くなっている関西に拠点を作って展開していく。  
関西というところは地元愛が強いところですから  
地元密着を実現するために拠点は絶対必要です。

次に「幅」の点では、証券会社や生命保険や損害保険会社。  
他にも、クレジット会社や信販会社、リース会社、投信販売会社など  
銀行以外の業界を開拓したいと思っています。

「銀行に強い」というコアコンピタンスを「金融に強い」という風に変えたい。  
金融の世界はどんどん変わっていています。  
2027 年開始事業年からの「リース会計基準」の変更は良いきっかけかもしれないですね。

当社のミッションは「金融機関を通じてその先のお客様を幸せにする」というものです。  
個人のお客様には「人生の充実」を、  
法人のお客様には「会社の成長」を提供したいと思っています。

私は 70 歳で引退するつもりで計画を立てています。  
これから残された人生、一切無駄にする時間はありません。  
ミッションの実現のために日々邁進しています。

いかがでしたでしょうか？楽しみいただけましたか？

以上を持ちまして

◆中小企業経営者列伝、第 13 弾。4 回シリーズ  
全国の地銀・信金をネットワークする男  
宣研ロジエ株式会社 代表取締役 富居 公泰氏

の連載は終了となります。  
次回からは、

ChatGPT や生成 AI、日々あふれる AI に関する情報  
我々は経営者として AI とどのように向き合い  
どこでどのように活用していけばいいのか？

全 4 回シリーズ、AI リテラシー勉強会  
の第 1 回

をお送りいたします。  
お楽しみに！

編集長：岩下 一智 MRC

~~~~~  
■参考図書■Amazon 電子書籍  
渋沢栄一翁の 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。

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](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  
よろしく願います。

次回、第 666 号は……

ChatGPT や生成 AI、日々あふれる AI に関する情報

我々は経営者として AI とどのように向き合い

どこでどのように活用していけばいいのか？

全 4 回シリーズ、AI リテラシー勉強会  
の第 1 回

を 24・9・13(金)にお届けする予定ですので、  
楽しみにしていてくださいね。

※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>

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>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

\*お問い合わせは「<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>」まで

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>

◆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