



代表取締役 石原 保志

## 水滴石穿 すいてきせきせん

—水したたりて、石をうがつ—

緊張感の続く日々ですが、小さなことからコツコツと  
持続発展への道筋を太く強固にしていきましょう！



今回のコロナ禍で環境は変化し続けている、ということを実感したこの1年において、改めて自社の存続に向けて、経営の変更や見直しをされたことと存じます。

あるリサーチ会社のアンケート結果ですが、コロナ禍で経営をどのように変えたかと質問したところ、『経営戦略・事業計画の見直し (42.6%)』と回答した方が最も多く、次いで『固定費の削減 (42.2%)』『収益構造の分析と見直し (32.4%)』『人件費の削減 (29.9%)』と続きました。特に固定費削減ではテレワークなどを利用し、中小企業においても IoT、AI、RPA といった第4次産業革命も一気に進みそうな勢いです。

- ・IoT (Internet of Things): 「モノのインターネット」と訳される。身近な事例ではスマホで家のエアコンや照明を管理する、など。
- ・AI (Artificial Intelligence): 人工知能
- ・RPA (Robotic Process Automation): 人間の代わりに業務をこなしてくれる自動化ツール

トライプランニングでは、昨年より「キャッシュフローの見える化」「新規事業創出」「健康経営、SDGs の取り組みによる事業体制の変革」等を行ってまいりました。特に SDGs は事業継続、発展の一つの指標ととらえ、各テーマにおける現状を見直し、今後は経営計画にも取り入れていきたいと思っております。

新規事業に関してはお客様の経営課題を IT で解決するべく、写真付き報告クラウドサービス「Raccoon( ラクーン )」をリリースいたしました。

『トライプランニングメンバーシップ』では、メンバーの皆様のさらなる発展のヒントとなるよう「自社の持続発展の取り組み」をテーマに、メンバーの皆さまにインタビューを行い、メンバーシップ会報誌で共有してまいりたいと思います。

メンバーシップにご加入いただいている経営者の皆さまは全員、昭和世代。  
次世代にバトンを渡すために、経営戦略ももちろんですが、SDGsなどの取り組みについても伺いたしたいと思います。



業種を越え参考になることも多いと存じます。  
どうぞ皆さまの「発展」の取り組みをお聞かせください。  
よろしくお願いいたします。



と、ということで、第一回目の紙面インタビューは、10年を超えるお付き合いをさせていただいている株式会社チキリの服部様にお話を伺いました！  
次頁をご覧ください！

## メンバーシップイベント

長らくコロナ禍で注目されている「マインドフルネス」。  
生産性向上にもつながることから研修を設定する企業も増えています。  
そこで、マインドフルネスのオンラインセミナーを開催予定です！オンラインなのでお気軽にご参加ください！詳細はメンバーシップメルマガでお知らせいたします！お楽しみに！

メルマガでのお知らせ  
をお見逃しなく！



MINDFULNESS



教えて社長!



## TP Membership 会員様 誌面インタビュー

第1回

# 自社の持続発展の取組み

メンバーシップ会報誌 初の誌面インタビューは、当社の創業時からお付き合いをいただいている「株式会社チキリ」の服部社長にお願いいたしました。

まもなく100周年を迎えられる株式会社チキリ様に、その持続発展の取組みをズバリお伺い致します!

※このインタビューは、2021年4月6日に Zoom にてお伺いいたしました

## INTERVIEW

### 株式会社チキリ

株式会社チキリ 代表取締役 服部 徹一郎様

設立	大正13年5月1日
従業員数	31名
所在地	静岡県駿東郡清水町卸団地 73
tel / fax	055-971-9610 (代表) FAX:055-973-1534
事業内容	建設 / 産業資材販売 建築工事 リフォーム工事

#### 経営理念

- 1 顧客と仕入先と共に繁栄する経営
- 2 楽しくリズムに乗り創意を発揮、  
時流を勝ち取ることの出来る企業
- 3 自主性を基本に皆の力を結集、  
物資共に豊かな生活の場を築く会社



### 服部社長、よろしくお願いいたします! まずは、現在の状況はいかがでしょう?

お手柔らかに…。

昨年からのコロナ禍、工作機械の業界、既存のお客様の分野は非常に厳しかった。半減したところもありましたが、おかげさまで御社にサポートいただいているネット販売(道具屋.com)が好調だったので、助かった。すでに7年になりますが、当時はこんな日がくるとは思ってもみなかった。ただ、たまたま他社さんより(ネットショップを)始めたのが早かったおかげで今があると思っています。

今、自社サイト含め、楽天、Amazon、ヤフーにも出店しています。

### なるほど、現在はネットも柱の一つになっていると。100年の中では業態の変遷もありましたか?

ええ、当社というか私の祖父は創業前沼津港で魚の卸を営んでいました。「チキリ」という変な名前は屋号です。

そこから、伊豆半島の漁師さんや造船所、船を持っているお客様へ船具や船関係の資材販売を始めたのが当社の起こりです。その後だんだん陸上に上がり(笑)商材はそのまま塗料やワイヤー等を販売しました。そこからお客様も製造業に広がっていきます。

ところが、戦争ですべて焼け、再出発を余儀なくされました。戦後、芝浦機械(旧東芝機械)様、矢崎様、ヤマハ様など静岡県東部の大手企業様もお客様となり業容を広めてまいりました。

すると、ワイヤーロープのトップメーカーである東京製綱から、山の落石防止商品の静岡県での販売を任されました。そのタイミングで、モノを売るだけでなく土木事業へ参入しました。

### メーカーさんから信頼され、事業を拡大された形なんですね。

タイミングですかね(笑)その後、塗料を扱っていたので建築事業にも参入しましたが、当初は資格もなければ許可の取り方も知らず、、、走りながら事業にしていきました。

タイミングと言えば、ハーネス（車の電線）を組む仕事もお客様から言われたことがあり、「服部製作所」という工場を作ったこともありました。この事業は出向者が長期入院する等色々なことがあって始めて数年で撤退しました。

振り返ると、創業時の漁船を相手にしている商売をしていたら、今はなかったと思います。

時流に乗り、色々なことに挑戦し、もちろんダメだったものもある、成功したものもある、成功したけどやめたものもある。その積み重ねで今があるんだと思います。

チキリは10億程度の会社ですが、いろんなことにチャレンジし、今があります。

私は「選択と集中」という言葉は昔から否定しています。商品にはライフサイクルがあるので、一つのことだけやっていたら、どこかで行き詰ると思います。

もうひとつ、養殖関係の事業をしていましたが、こちらをやがて撤退します。代わりになる利益がほしいと思っていたときにネット販売が軌道に乗り、とてもラッキーでした。

会社を継続していくには、何か救ってくれる事業がでてこないといけないのではないのでしょうか。

**毎月お客様に出されている「チキリ通信」も、今月183号になりましたね！毎月ですから大変ですよね・・・**

丸山さんに騙されて・・・苦労してます（笑）ただ、ネタを探すことが前述のアンテナを張ることにもつながっていると思います。また、社員にも持ち回りでブログ記事を書いてもらい、それを転載しています。彼らも苦労していますが、こうして積み重なると会社として、良い記録になっていますね。



2006年にスタートした「チキリ通信」。チキリ様の歴史が詰まっています！

**最近ではどんなネタが気になりますか？**

SDGsについて、本を読んでいるところです。当社は塗料（化学薬品）を扱っているのでISO14000を取得しています。

遮熱塗料で電気エネルギー削減からCO2削減など、SDGsにも繋がっているなどと思いますし、こうした取り組みは大企業だけでなく、当社含め当たり前になっていくように思います。

**持続可能…ということで、チキリさんの次の100年に向けて、社長のお考えは**

そうですね、今ちょっと年齢の偏りがあるので、すべての年代が平均的にいて、毎年新入社員が入る、売上については社員に利益を最大に還元できる丁度いいところを目指したいですね。

このコロナ禍で厳しい中、景気が戻った時の為の種蒔き（新規開拓）なども、社員がすごく頑張ってくれています。コロナ後の飛躍を期待しています。

**ぜひ、これまでの歩みを記録されては？100年誌とか（笑）**

そうなんですよ、写真とか探しているんですがね。でも、編纂…大変そうですね。

もう、トライランニングさんには騙されません（笑）



服部社長、お忙しいところありがとうございました！



## —— インタビューを終えて

*After the interview*

チキリ様の経営理念にある「楽しくリズムに乗り創意を発揮、時流を勝ち取ることのできる企業」という言葉は、そのまま100年企業の秘訣につながっていると感じました。

世界中で創業100年を超えている企業のうち、半数近くが日本の企業です。「伝統」や「慣習」を重んじる日本文化が産み出した結果かもしれません。しかし現代の時流は早く、企業には「変化」が求められています。

常にアンテナを張り、時流をとらえ、恐れずに挑戦すること — 私たちも見習いたいと思います。

次回インタビューもお楽しみに！



# おすすめ BOOK

## あきない世傳金と銀

高田 郁著 ハルキ文庫



「世傳」とは、代々に渡って伝えていくということ。

「みをつくし」シリーズの著者が手掛ける「商い」がテーマの小説。ご存じの方も多いのではないのでしょうか。

時は享保、奢侈禁止令が出されモノが売れない時代（1750年前後）。大阪天満の呉服商「五鈴屋」の3兄弟に嫁ぎのちに店主となり、五鈴屋を100年

続く店にするために、商いの知恵を絞り様々な困難を乗り越えていく五鈴屋七代目 幸（さち）の物語。

学者の娘として生まれ幼い頃から人一倍学ぶことに貪欲な幸でしたが、兄・父が相次いで亡くなり、母・幼い妹と別れて、9歳で五鈴屋へ奉公に出ることになります。一生鍋の底を磨いて暮らす女衆（おなごし）として働きますが、その聡明さ・商才を番頭治兵衛に認められ、14歳で4代目徳兵衛の後添えに抜擢されます。

店主の妻＝ご寮さんとなり五鈴屋の商売に直に触れ、呉服について学びを深める幸。多くの知識を蓄え、店の名を広め商いを広げるために、色々な知恵を絞ります。

放蕩三昧の4代目のおかげで傾きかけた店を立て直し、徐々に売り上げを伸ばし話題になる五鈴屋。妬んだり真似をしたりする同業者も出てきますが、幸や奉公人たちは「五鈴屋ならではの商い」を追求し、売り上げではなく【買うての幸い、売っての幸せ】という五鈴屋の信条において『この国一』を目指します。やがて舞台は、女では店主になれない「女名前禁止」の掟がある大阪から江戸に移ります。

浜羽二重、桑の実色の縮緬、五鈴帯、小紋染め、そして浴衣 — 誰も思いつかないアイデアを形にし、世に鮮やかに売り出していく様子はとても痛快。作中に登場する人形浄瑠璃や歌舞伎の世界、刈安、銀鼠、東雲など伝統色で表現される着物や帯を想像するのは、約270年後の現在にもつながって心躍ります。

5代目店主の出奔、6代目の急死、お上への上納金、身内の裏切り、後継者問題。五鈴屋の暖簾を守るため、これらの困難をどうやって乗り越えていくのかも見どころ。才気と知恵と礼儀、そして情を持ち合わせ、常に肝の据わった幸はとても魅力的です。物語はまだまだ完結せず、もうそろそろ大団円で終わってほしいと願うところでもあります。現在の私たちの企業活動にも通じる作中の言葉を、いくつかご紹介したいと思います。



現在 10 巻。  
まだまだ  
物語は続い  
ています！

### 買うての幸い、売っての幸せ

品物を買ったお客様が幸せになることが、売り手の幸せであるということ

### 縁と月日

物事が成就するのはひとの想いや働きだけで決まらない。ご神仏の手が差し伸べられるかどうか。加えて、起こってしまった難事を解決するためには、短気はあかん。決してあきらめんと歳月をかけてゆっくりと時節を待て。

『一番大事なんは、確かな品であること。その次が売り方と広め方。後先を競うより、ほんまもんをつくること。』

### どんなときにも知恵を絞り、笑って勝ちに行く

「笑う門には福来る」不安や焦りや悲しみも、すべて笑顔で乗り越えていこう

### 剛毅と細心、大気と小心

商いを確固たるものにし、暖簾を後世に伝えていくために、優れた商人は一見すると相反するものを常に持ち合わせるのが肝要。

『商いにとって最も大切なのは、商道を外さないこと。商道とは自利のみならず利他。良質の品が手ごろな値で十分に市場に回ることに、と言い換えてもよい。』

### 蟻の目と鵜（みさご）の目

時代が何を欲しているか、どこへ向かっているのか。高い位置から鵜のように全体を見回し、世の中の動きを察知する。何が好まれ、何が望まれるのか、そうした大きな流れを掴むことがとても大事だ。同時に、地を這う蟻のように、身近なものをよく観察し、小さな機会も見逃さず、決して無駄にしない。

『店主に求められる真の器とは、商才よりもむしろ、優れた奉公人を守り育てる土壌を用意できるかどうか。』

GWはこれらの言葉を探して読書に浸ってみてはいかがですか？

