

お客様インタビュー

みえとるき

三重執鬼 株式会社

私たち古田土会計グループをご利用いただいているお客様のリアルな声をご紹介します。
課題と向き合い、変化を起こし、未来に向かって歩みを進める企業のストーリーをぜひご覧ください。

地域と未来を『運ぶ』

信頼で 広がる 物流革新

代表取締役 寺田 忍 様

三重執鬼 株式会社

所在地:三重県
従業員数:231名(パート含む)
昭和45年3月設立。
貨物輸送事業(軽自動車~大型トラック輸送まで)
物流センター・倉庫事業
各種物流システムの企画・運用・管理
工場内生産物流の請負・フィットネス
事業他

担当者より



三重執鬼様は、経営計画書の作成と浸透を通じて着実に売上を伸ばされ、強固な財務体質を築かれてきました。運送業の枠を超え、新たな事業にも積極的に挑戦されて成果を上げられています。各部署では毎月の数字管理を徹底し、数字を経営に正しく活かしていることが印象的です。

また、業績のみを追うのではなく、経営理念の実現を第一に考え、全従業員の物心両面の幸福を追求されています。社員が仕事と人生に夢と希望を持てることを目指し、経営陣がそれを実現できる職場づくりに力を注がれています。取引先への早期支払いや社員の給与アップを最優先に考えるなど、人を大切にされる経営姿勢に、経営者としての誠実さと温かさを感じます。



TORUKI

月次決算と 経営計画で

地域社会の
インフラ企業へ



お客様の役に立ち、必要とされる存在となり、 私たちの住む地域を元気にする

事業内容を教えてください。

三重執鬼株式会社は、1978年創業の総合物流企業です。三重県全域および関西・中部エリアを中心に、自動車部品や家電製品など多様な貨物の輸送を行っています。さらに、倉庫運営、パレットの製造・修理、流通加工、そして近年はフィットネス事業にも取り組むなど、幅広いサービスを提供しています。

社長が就任した当時の 会社の状況を教えてください。

会社を承継した当初は借入金が多く、決算書の読み方すらわからず、ただただ不安な毎日を過ごしていました。さらに不況の影響も重なり、「心のよりどころがない」と感じていたのです。そんな中、信頼していたエース社員の退職という出来事もありました。私自身だけでなく、社員たちも少なからず不安を感じていたのかもしれない。そうした経験から、「社員が安心して働ける、絶対につぶれない会社をつくりたい」という強い想いが芽生え、さまざまなセミナーや勉強会に積極的に参加するようになりました。その中で、盛和塾とも出会い、稲盛塾長のお考えである「全従業員の物心両面の幸福を追求する」は、今でも弊社の経営理念として、一部使用しています。

「全従業員の物心両面の幸福を追求する」という、稲盛哲学を経営に取り入れたことで、経営に変化はありましたか。

「働いてくれる従業員を大切にしよう」と経営理念が決まったことで、経営判断に迷いはなくなりました。ただ、会社の方向性がクリアになっただけでは、売上や利益は上がっていきませんでした。「会社をより良くしたい」と思いながらも、なかなか業績が改善せず、もどかしさを感じていたんです。税理士さんからいただく数字の分析にも、どこか違和感を覚えていました。そうして気づけば、業績が上がらない原因を税理士さんのせいにしていました。





そのような状況の中、 古田土と出会ったということですね。

はい。古田土のHPから個別相談を申込み、稲盛塾長のフィロソフィーのお話や、月次決算書について説明を受けました。経営計画（経営理念）と月次決算の両輪を回すことで経営を改善することを伺い、数字の苦手な私にとって「今の自分に足りないことはまさに月次決算だ！」と感じ、その日のうちに契約したいと申し出ました。気づいたら半日くらい話し込んでいましたね。

話は変わりますが、 寺田社長は自己資本比率の目標を たてていらっしゃるそうですね。

私は本当に数字が苦手なんです。当時は貸借対照表や、キャッシュフロー計算書なんて見たこともありませんでした。しかし、信頼できる担当者さんと出会って、経営理念や、自分の作りたい会社の未来像をしっかりと理解してもらった結果「自己資本比率を40%にする」という目標を立てました。

経営理念と、数字目標がマッチングした結果、自分でもよくわかりやすい指標になったと思います。毎月の月次決算の中で、「自己資本比率を40%以上にするために何をしたらよいか」を聞いて、数年かけてコツコツ続けました。「これをしたら会社がきっとよくなるんだ!」という風に信じてやり続けました。

自己資本比率の改善に取り組まれる中で、 直面した壁はありますか？

古田土の会計担当者コロナ融資を受けることを決めた際、自社の経理担当者からは「自己資本があるのに、なぜ借入をするのか」という疑問の声が上がりました。しかし、社内で数字をオープンにすることで、「数字に基づいて経営判断を行う」という姿勢が浸透しはじめました。必要に応じて、古田土の会計担当者の方にもご協力いただきながら、コロナ融資を受ける背景を丁寧に説明したことで、社員の理解も得られました。

その結果、現在では「**経営理念に基づいた考え方**」が社員の間に自然と定着しています。「人を大切にする経営」という方針のもと、全社員が経営理念に基づいて行動できるようになったことで、自己資本比率を改善するために何をすべきかが明確となり、目標としていた自己資本比率40%を7年かけて達成することができました。

寺田社長の実行力の源は何ですか？

毎月の月次決算では、「より寄り添っている」というよりは、しっかり「伴走」をしていただいているイメージです。担当者さんは「こうや

したらいいですよ」と教えるのではなく、「**しっかりと自分で考えさせてもらえる**」ので、**全部自分の責任で決められる**と感じています。何か困った時はすぐ相談に乗ってもらえますし、非常に心強いと感じています。考えようよ!」と言えるので。

数字目標や経営計画は お一人で作成されているのですか？

最初は月次決算も1人で聞いていましたが、1年経つころには、幹部と一緒に月次を受けるようになりました。コロナの時は4名で月次を聞くようになり、数字も社員にオープンにしています。

経営計画も最初は1人で作っていましたが、今では幹部と一緒に経営計画作成合宿に参加して、経営計画を作成しています。「一人で経営計画を立てると、納得したものが完成しても、会社に帰ると社員が全然納得してくれない。」ということがあるんです。なので、経営計画作成合宿に幹部と一緒に行くようにしたところ「自分がどう考えているのか」という背景が伝わりやすくなりました。

7年かけて自己資本比率40%を達成された とのことですが、次に目指されている 経営目標についてお聞かせください。

2016年から取り組みを始めました。2023年からの7年の間に、自己資本比率40%という目標以外にも、総資産を1.6倍に増やしました。長年悩まされていた借入金も1/4まで減り、実質無借金という目標が見えてきたので、次は積極的に投資していこうと思っています。数字だけを目標としていると、つらく大変なこともあります。「従業員が安心して働ける場所をつくる」という理念があったからこそ、**ただの数字目標ではなく、「生きがい」や「モチベーション」に変わっていききました。**

今後の展望としては、現時点で売上が23億、従業員が200人なので、売上は30億、従業員数は300人を目指しています。ただ、30億円は通過点として、50億、100億円規模の売り上げ、目指していきます。今の自分の代で達成しなくてもその土台をしっかりと築いていきます。

事業承継については どのようにお考えですか？

今後は、企業価値をさらに高めるために、財務の健全化を図りながら、社員の「経営力」を教育する場としてグループ会社を育てていきたいと考えています。社員の中から経営者マインドを持った人財を発掘し、意欲ある人には、グループ会社の経営をどんどんチャレンジして欲しいです。

古田土会計を勧めるなら どんな会社ですか？

「本当に会社よくしたい」とか、「従業員を大切にしたい・幸せにしたい」という思いを持たれた経営者の方ですね。さらに、数字が苦手だということをしっかりと自覚して、素直に勉強できる方は、すぐに経営状態が良くなってくるんじゃないかなと思います。苦しいとか、困っているなら、1人で悩んでいるよりは、古田土会計に相談してみた方がずっといいですよ。

三重執鬼 株式会社の歩み

- 1978 ○ 三重執鬼株式会社 設立
自動車部品輸送業務開始
- 2004 ○ グリーン経営取得
鈴鹿市学校給食配送業務開
- 2011 ○ 東日本大震災支援活動実施
安全優良事業所(Gマーク)認定取得
- 2018 ○ 古田土会計と契約
- 2019 ○ 健康経営優良法人2020企業登録
- 2020 ○ 働きやすい職場認証制度 企業登録
- 2023 ○ 金融機関による格付け「A評価」取得
本田技術工業株式会社様と環境取り組みの実施
- 2024 ○ こどもミュージアムトラックの導入
上位運転免許取得費用の全額支援化



■ 三重執鬼株式会社様に関するお問い合わせはこちら!

☎ 059-384-0003 WEB <https://www.toruki.co.jp/inquiry/>

契約前

- 借入が多く、会社の資金繰りに対する「恐怖心」や「危機感」があり、「潰れたら困る」という利己心が動機の一部となっていた。また、決算時の節税を重視していた。
- 自己資本比率が37.4%だった。40%以上にするという目標があったが、達成できていなかった。
- 数字が全く分からず、不安で心のよりどころがないと感じていた。

契約後

- 借り入れが3/4減少し、無借金も見えてきた。経営理念(従業員の幸福)を達成するための意義や目的が明確になり、「生きがいや使命感」が高まった。
- 7年かけ、自己資本比率46%を達成。総資産も1.6倍に成長した。
- 幹部社員も月次報告会に参加し、同じ温度感で経営の思考プロセスを辿るようになった。

