

一般社団法人 SCM共同ネット研究会 代表理事 滝沢保男

〒105-0023 東京都港区芝浦1-13-10 第三東運ビル8F  
TEL : 03-5419-8239 FAX : 03-3455-7023 URL : http://www.scm-net.jp

一般社団法人SCM共同ネット研究会（滝沢保男理事長）は、第10期の異業種共同ネットの組織活動を開始し、12か月が経過した。

「人と人、企業と企業の架け橋に」「共同・三方良」をコンセプトに掲げ、物流をベースに、企業間及び人の関係性の構築を支援、提案を行っている。現在では業界の枠を越え異業種との連携で独自のヒューマンネットワークを構築し、62企業に加盟いただいている。

次世代共同物流事業、ICLT事業、物販サービス事業、相談サービス事業、イベント広報事業サービスの5つの事業を通じ、会員企業支援活動（ビジネスマッチング、販路拡大等）や企業間同士での共同での営業の形を形成している。

（本部事務局）

#### 〈6月の本部活動〉

・9日 理事会・事業戦略会議開催

#### 〈7月の本部活動予定〉

・緊急事態宣言解除と共に随時会議やイベントを再開する予定

### 一問一答～リーダーの羅針盤～ ゲスト：橋場 代表取締役 副社長 橋場基則氏

第4回目は橋場株式会社 代表取締役副社長 橋場基則氏にお話を伺った。

#### ——事業内容

納品代行を行っている物流企業です。本来アパレルが主流ですが、弊社では食品の納品代行がメインで顧客は百貨店になります。この仕事の強みは大げさに言うと「営業がいらぬこと」にあります。その理由は、百貨店さんから店舗さんに対して弊社を使って下さいという指令を出しますので、他社の参入ができないビジネスモデルのためです。

#### ——経営理念

会社というより自分自身の理念ですが、「隣の人を気遣え」です。サービスの本質は気遣いや思いやりだと思っています。これができないといいサー

ビスに繋がらないと考えており、そのことは日頃から従業員にも伝えていきます。伝えるという点では、SNSを通じて社外にも自分自身の言葉で業界の変革のきっかけ作りのために、考えや思ったことなどを発信しています。

#### ——ビジョンと今後の展開

ビジョンという点では、2つ掲げています。「合コンでモテる会社を作りたい」「人に自慢できる会社を作りたい」です。1つ目は企業イメージの向上です。2つ目は理念に繋がる部分でもあります。基本、自分は従業員最上です。もちろんお客様も大事ですが、働く人が満足しないといいサービスはできないと思いますし、従業員がいかに楽しく働けるかを常に考えています。

#### ——今の仕事に就くまでの背景

アパレルを2か所経験しました。まずギャルにモテたいという理由で、渋谷109-2で働き始めました。ステップアップのため、ハイブランドを扱う店舗に移りました。そこからアパレルを辞めた後、きっかけがあり、現職に就きました。

#### ——座右の銘

3つあります。「思い立ったが吉日」「自分らしく生きる」「他力本願」です。1つ目は文字通りで、思いついたことを

すぐ行動に移すことを心掛けています。

2つ目は8割方の人がそうですが、自分の本音を隠したりマジョリティに染まりがちだと思います。人間は本来動物なので本能のままに獣のように生きていくのが正しいと考えています。もちろん反発もありますが、あきらめずにできる環境にすればいいだけなので、自分らしさを貫くことで後悔ない人生を歩んでいます。

3つ目は一般的な人任せという意味とは異なります。もともと仏教用語で、阿弥陀如来の言葉です。物事を成しえるには自分の行動と環境だけでなく阿弥陀様の力も必要という意味です。今も周りの多くの方に協力、手助けをいただいています。ただ人任せにするのではなく、協力を得るためにまず自分がどう行動するかが、大事だと考えています。

#### ——理想の女性像

簡単に言うと、「私金持ちが好きです」とはっきり言える人がいいです。年収1,000万がいいのではなく、金持ちとは何ぞやという点がわかっている人、いわゆる「本質がわかる人」がいいです。物事の本質がわかる人は地頭がいい人が多いので評価が高いです。

#### ——理想のデートコース

あくまで自分の価値観ですが、女の子はお姫様だと思ってもてなします。デートでは自分をどうプレゼンするかに尽きるので表面的な話ですが、シンプルにデートは食事です。そこで自分をアピールします。どことなく面接に



※本インタビューはYoutubeのSCMチャンネルにて動画配信しております。

似ていると思います。そこで意識するのは相手に嫌われないことと気遣いをすること。これは仕事にも影響します。こういう場で細やかな気遣いがで

きない人は人としてモテないと考えています。持論ですが、「女性のもてなしと会社経営は似ている」と考えているので、突き詰めると相手の気持ちを

しっかり考えることができるという部分は、恋愛にも仕事にも、どんな場面でも非常に大切だと思います。

## SCM 会員紹介(その 100) 株式会社フェイスフル

弊社は、クライアント企業の成長支援を目的に、通信サービスとエネルギー商材による業務支援を行っています。2011年10月仙台市にて設立後、2018年にグループ参画と事業再構築を経て、一都三県、宮城県を中心に事業展開。現在は、スタートアップベンチャーから上場企業まで合計1,000社を超える企業様の携帯電話、スマートフォン、タブレット、ポケットWi-Fi等の通信機器導入、業務効率化を提供しています。

### 【スマートデバイス(通信機器)事業】

再編後以降、グループ会社の通信業界向けのノウハウ、ネットワークを活かして、BtoB向けに事業展開しています。グループ会社では、携帯ショップ70店舗を運営、毎年10万台超を販売しており、通信会社と強力なパートナーシップを確立しました。また、他のグループ会社も、携帯ショップを運営する同業他社向けに全国1,000名以上を派遣して、スタッフ習熟度、接客向上に向けたノウハウを構築しています。そのようなグループ十数社の経営リソースを活かして、弊社ならではの強みを提供しています。

### 【弊社の強み】

①公平中立なご提案、②グループ実

績を活かした特別料金のご提案、③クオリティの高いスタッフによる導入支援、アフターフォローがございます。例えば、法人設立したばかりのスタートアップ企業は、与信審査の関係で携帯電話を契約できないことがよくあります。その場合は、契約可能な通信会

社を数社ご提示し、さらに利用用途(営業会社の通話中心、データプラン中心等)を伺い、最適な選択肢をご提供します。一方、大企業の場合はスマホと他の機器がシステム連携をしており、同じ環境構築と利便性向上ができるのかといった相談を受けることがあります。導入目標の1年位前から情報システム部や関係各所、通信会社と連携して導入に向けて一緒に検討することでスムーズな移行を支援しています。そして、料金のご提案は、一般に公開されていない特別な月額料金プランのご案内を行っています。企業規模に応じて提案は異なりますが、量販店や携帯ショップでご購入されている企業様は50%以上の削減が期待されます。さ



らに、初期費用(乗り換え違約金、割賦残債)も負担を軽減し、初年度から大きなコストメリットを享受することも可能です。

最後に、弊社は地域、業種、規模による情報格差を解消し、人と企業が成長加速するサービスの提供を目指しています。会員企業の皆様から通信機器の課題等のご用命いただき、成長支援の一助となるべく貢献して参ります。

### 株式会社フェイスフル

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-15-1  
渋谷クロスタワー 30F  
TEL : 03-4533-0866  
URL : <https://f-ful.com/>

### 誕生月別、今月のビジネス運勢

1月生まれ	2月生まれ	3月生まれ	4月生まれ
睡眠を大切に、自分を充電させる月。	自分自身と周りとのバランスを大切にす月。	自分の軸を明確に、ストイックに前進する月。	直観を信じて、ワクワクするものに挑む月。
5月生まれ	6月生まれ	7月生まれ	8月生まれ
難しい出来事にも、楽しみつつ挑む月。	締めるところは締める。シビアさを意識する月。	プライドを脇に置き、掴むべき選択肢を掴む月。	自信を大切に、不完全でも進む月。
9月生まれ	10月生まれ	11月生まれ	12月生まれ
收拾がつかなくなる前に休養を大切にす月。	執念で粘り勝つ、諦めない気持ちを持つ月。	良い意味で自分を疑う柔軟性を持つ月。	正しく反省し、次に活かすことが出来る月。