

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11期の異業種共同ネットの組織活動を開始し、2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、66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）

#### 〈本部活動予定〉

緊急事態宣言解除後に随時  
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：ルート 代表取締役 金井峻亮氏

第6回目は株式会社ルート 代表取締役の金井峻亮氏にお話を伺った。

#### ——事業紹介

野菜のパッケージ・保管・流通・貿易を卸業者として行っています。

#### ——経営理念

「感謝と健康」です。感謝というのはすべてに起こり得ること、人や物事に対して感謝ができる人になりましょうということです。健康は食を提供している側として、体に良いものを提供したいと考えています。あと従業員の健康ということも意識しています。

#### ——会社名「ルート」の由来

起業する前から野菜の事業に携わってきました。いろいろな野菜を経験した中で根菜に力を入れたいと思いました。日持ちがする等の理由もあります

が、拠点を構える八街市が根菜に強い町ということもあり、根菜の英語表記（Root vegetables）からとりました。それからつづりは異なりますが、道（route）にも掛けています。

#### ——会社のビジョン

生産者と絡むビジネスをやらせてもらっている以上、生産者の方と共存できる、役に立つような事業をやりたいと思っています。ただ単に売るだけでなく、作業の部分でもサポートできる会社になりたいです。

#### ——なぜこの仕事を始めたのか

気付いたらこの仕事をしていたというのが答えです。ずっと野球をしていたので、夢はプロ野球選手になることでしたが、途中で怪我をしてしまい、夢を断念しました。ただ野球しかやってこなかったもので、他にこれといった夢もなく、ただ漠然と「社長になりたい」と考えるようになりました。ただ、いきなり社長は難しいので、まずはお金の流れを学ぶという点で、証券会社に入社しました。当時営業マンの時代に、野菜

の事業を行っている社長と出会い転職したのですが、3年前くらいにその会社が急遽解散してしまいました。お客様から辞めないで欲しいというご意見をいただき、従業員共々新たに会社を作り、現在に至ります。

#### ——今後の課題

野菜の業界は若い人が少ないです。食の業界は生きるために不可欠な分野なので、決してなくなることはない産業にも関わらず、どんどん衰退していることに疑問を感じています。自分はもともと体育会系なので、体力と勢いが自慢です。若い人がいないこの業界では、むしろその部分にチャンスがあると思っています。生産者の生活を守るべく、この会社を通じてどういった形で流通の出口を導けるか。数か月かけて作ったものが二束三文で売られるというのはとても酷なことです。そういったことにならないよう、しっかりと出口戦略を立て、安定した供給ができるようにすることが大事だと考えています。

#### ——初告白の話

高校生の時です。初対面でいきなり告白して振られました。一目惚れだったのですが、恋愛経験のなさゆえに、暴走してしまいました。当時変な自信があり、振られることはないだろうと思っていましたが、今考えれば振られて当然だと思います。（笑）

#### ——奥さんの好きなどころ

「全部」です。結婚を決めた理由が



※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。

一緒にいて楽というところ。普段女性の前では恰好つけるタイプなのですが、妻の前では自然体でいられます。

——似ているといわれる人  
じゅんいちダビットソンですかね。本家は失礼なので。(笑)

他にもいろいろと言われます。例えば、ウィル・スミスです。もう国境を越えていますね(笑)。

## SCM 会員紹介(その102) 税理士法人 アイユーコンサルティング



弊社は「中堅・中小・ベンチャー企業の成長支援を通して日本のミライを創る」をビジョンに掲げる税理士法人です。企業の“成長”と“承継”のサイクルを一気通貫でご支援しています。

### 弊社の特色①企業の命題！事業承継が得意

“大廃業時代”，2025年までに経営者の年齢が70歳を超え、後継者未定の企業が127万社あると言われていす。このまま事業承継がなされないと、650万人の雇用喪失，GDP22兆円の損失を被るとの見立てです。なぜ、ここまで事業承継が進まないのでしょうか？その要因の1つに、税理士が事業承継支援を出来ていない点が挙げられると考えます。税理士の多くは顧問業務を得意とし、事業承継を得意としません。企業に必ず訪れる事業承継ですが、この分野は税理士業界の中でも最難関業務に位置し、プレーヤーが少ないのが実情なのです。弊社では、年間500件超の事業承継案件を手掛け、累計では2,000件を超えるご支援をさせていただいております。事業承継は一代に一度のイベントです。円滑な事業



承継遂行の有無で、会社からの資金流出も数千円、数億円変わる場合もなくありません。企業の存続を志す経営者の皆様、いつでもご相談下さい。

### 弊社の特色②企業の血液！カネに悩まない経営を支援

コロナ禍の影響を受けて中小企業の経営環境は一変しました。一方、このような状況下でも生き残る企業もあります。強い企業には2つの共通点があるのです。

- ①「カネを残す経営をしている」  
“cash is king”と言われるように強い経営をするにはカネが必要です。しかしながら、経営者の多くはカネのプロではありません。カネを残す経営にはコツが必要です。“利益とカネの関係・構造を知ること”，そして“銀行と正しい付き合い方をする”こと。このコツを理解しているだけで、日々の経営は相当に変わります。
- ②「戦略経営をしている」  
失礼を承知で申し上げますが、中小

企業の多くは戦略経営が出来ていません。ここで申し上げる戦略経営とは、{会社のビジョンになぞった事業計画を策定} {それらを単年度、月次単位の数字目標に落とし込む} {数字目標を達成するためにチーム・個人単位の成果指標やタスク設定をする} {毎月のモニタリング会議をすることで、PDCAをフル回転し、目標達成をする}を指します。

経営環境は加速度的に変化しています。強い企業とは、時代の流れに即したビジネスモデルの構築を戦略的に行う企業です。弊社はこれらのノウハウを日本に広め、経済を支える中小企業を支援することをミッションとしています。共に、強い企業を目指しましょう！

### 税理士法人アイユーコンサルティング

〒171-0022 東京都豊島区南池袋  
2-28-14 大和証券池袋ビル3F  
TEL：03-3982-7520  
FAX：03-3982-7521  
URL：https://www.taxlawyer328.jp/

### 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
自分の好きな原点に立ち返るタイミング。	決断のタイミング、ブレない軸を大切に。	メリハリを大切に、休むときはしっかり休む月。	新しい自分に出会う月、恐れずチャレンジを。
5月生まれ	6月生まれ	7月生まれ	8月生まれ
物事を俯瞰して、客観的になるタイミング。	仲間との協業でより大きな成果を作る月。	このくらいでいいや、からあと一步を目指す月。	新しい人間関係ができやすい月。
9月生まれ	10月生まれ	11月生まれ	12月生まれ
悪戦苦闘すらも、楽しむことができる月。	周りとの協力プレーが大切な月。	バタバタと忙しい月。自分を見失わないように。	良い意味で人を当てにせず自分を信じる月。