

① 目的・目標

● 目標

➤ 私は、2025 年までに「中小製造業/工事業の経営力・売上高・収益性を向上させる DX 経営コンサルタント」業務にて約 25 社のクライアントが元気で豊かに商売繁盛させ地域のお客様に喜んでもらうサポートを行う。

● 目的

➤ この目標を達成して、弱い立場の下請け業者から、持続可能な会社経営を支援する。

② コンセプト・ポジショニングの設定

コンセプト

➤ 誰に

◇ ターゲット属性

- 従業員が 30 名程度のオーナー社長（製造業）
- または上記会社の後継者または経営幹部

◇ 小人（ターゲットの中でも、具体的な 1 人を具体的に描く）：マック常見さん

- 60 歳 年商約 8 億円の製造業を営む代表取締役社長
- 住居は茨城県で会社は多摩市にあり、平日はセカンドハウスから出勤

➤ 何を

◇ 現状の悩み：

- 人材の不足（特にできる営業人員）
- 人材育成（特に営業担当のスキル向上）

◇ 理想の結果：

- 現状社長がトップセールスを行っているが、他の営業担当者に任せたい
- 毎年新入社員を採用し、組織体制を確立させたい。
- 

➤ どのように

◇ 会社の強みや労働環境の充実した内容を可視化して採用サイトコンテンツを作成／提案し、新規採用率を向上させるとともに、離職率を低下させる。

◇

### ポジショニング（相対価値）

- ▶ 競合ライバル（少なくとも5社以上、固有名詞で挙げる）
  - ◇ ビズリーチ
  - ◇ Air ワーク
  - ◇ 株式会社 ONE
  - ◇ マンパワーグループ株式会社
  - ◇ リブ・コンサルティング
- ▶ ポジショニング（上記の競合ライバルとの違いが明確になるように）
  - ◇ 1軸：高額 ↔ 適正
  - ◇ 2軸：フォーマットに準じる ↔ オーダーメイド
  - ◇ ポジショニング：オーダーメイド × 適正

### ③ 肩書

- （経営者の潜在意識を引出し持続可能な組織を作り出す）組織活性化プロデューサー

### ④ 本当の自分を見つける 25 の質問（エピソードを生々しく書ければ Better）

※各質問に1文字でも多く回答しようとすることで、気付きが増える。

#### 1. あなたが好きなこと、好きだったことは何ですか？それはなぜですか？

##### <走ること>

子供の頃から足が早かったのが理由です。若い頃は足が速いだけで得をした記憶がありません。部活は高校・大学とラグビー部で俊足を活かしてバックスを務めました。10年前まではハーフマラソンを走ったりしていました。現在は、犬の散歩で軽くジョギングをする程度です。

##### <歌うこと>

カラオケですが好きでした。もう10年前になりますが、「カラオケアスリートクラブ」なる20人ぐらいのサークルを立ち上げ、カラオケの点数を競っていた時期もありました。ここ数年は診断士の受験やコロナで全く歌っていません。

##### <麻雀>

大学時代のことですが好きでした。本気で麻雀で食っていこうと考えた時期もありました。麻雀の役に「九連宝燈」というのがあって、九連宝燈をあがると死ぬという映画を観て（『麻雀放浪記』）ビビってあがらずに降りた経験があります。大学時代に麻雀をやりすぎて社会人になってからは一切していません。タイムマシーンがあれば大学時代の自分に、もっと勉強しろと殴りに戻りたいです。

### <ゴルフ>

若い頃からお付き合いでプレーしていました。仕事が忙しい時などは付合うのも嫌でしたが40歳を過ぎてから大好きになりました。理由はゴルフが他のスポーツと違い補欠がないことです。30代半ばをすぎると、ラグビーやサッカーなどは試合に出られなくなってしまうことが多くなり、また怪我也も怖いので一生続けられるスポーツではないと私は思います。ただ、ゴルフは補欠がないどころか、高齢になっても、男女問わず、若者とも競える素晴らしいスポーツであることに気が付きました。また、ゴルフの縁で、昔からの悪友とも疎遠にならず、いい関係を継続できるのも魅力の一つでしょう。

今ではゴルフと出会って本当に感謝しています。

診断士の受験期間の約4年はやめておりましたが、これから更に楽しんでいきたいです。

### <どこに住むかを決めること>

二年前、茨城県守谷市から流山市おおたかの森に住居を移しました。

インターネット時代において、「どこに住むか」はそれほど重要ではないという方もいるが、私は「住む場所を決める」ということと、「自分のライフスタイルを決める」ことは、ほぼ同義であると考えています。

流山おおたかの森は、都心に近く、駅前には大型ショッピングモールがあり、買い物や映画、外食も楽しめます。秋葉原駅まで27分と、交通面の利便性も魅力。駅周辺の開発が進められ、大型のマンションが次々と建設されています。

少子化の昨今ですが、おおたかの森には信じられないくらい多くの子供が伸び伸びと育っていて、私も妻も流山おおたかの森の子供達からパワーをもらっています。

もう一回、引っ越しが出来ればと妄想しています。

## 2. これまでの仕事の中で、ワクワクして心が躍ったことは何ですか？それはなぜですか？

### <下請けからの脱却>

大学卒業後大手メーカーに就職するもバブル崩壊で家業（製造業）の業績悪化に伴いアトツギを決意した約30年前の苦い経験を思い出しながらワクワクを探していきます。

当時の家業の状況は完全な下請け仕事で、利益率が非常に低い状況で、例えば小規模な機械メーカーからの発注も、まず値段が叩かれた後に、小規模な商社を経由し中間マージンをガッツリ取られた後によりやく受注するという劣悪な条件でした。

更にバブル崩壊間近に、先代がメイン銀行の支店長に唆されて当時の売上高の約 2 倍の建設費用をかけて新工場を竣工させました。大学卒業したての私は素直に、「親父はすごいな！」と感動したことを覚えています。しかし竣工する前後から経理担当の母と社長の父との間で怒鳴り合いの喧嘩が絶えず勃発し話を聞いてみると、工場の建設費は全額借入で、今の若い人では想像できないと思いますが当時の借入金利は 6.5%と金利だけでも 2~3 人分の人件費に相当する返済金額になるが、主要取引先の小規模機械メーカーからはバブル崩壊による景気減速による受注減少とさらなる値引き交渉で工場建設以前の状況でも厳しい経営状態の中、新工場建設の返済に関しては目処が全く立っていないとのことでした。また、信じられないことにメイン銀行の支店長と社長との間に私が保証人として経営に携わって行くとの契約事項もあり、非常識とは思ったが、ゆくゆく跡継ぎとなることは覚悟していたので「俺がなんとかしてやる」と若気の至りで大手メーカーを二年弱で退職しアトツギとなりました。

本来アトツギの入社は計画的に行うのがセオリーだが、なし崩し的な入社に生え抜きの職人たちの嫉妬や反発が激しく、家では威勢のいい、しかし会社では優柔不断でリーダーシップがない父は、折からの景気減速も手伝って全くもって頼りなく、私の入社早々に多くの職人が退職していった。会社を助けるためにと入社したのに非常にショックだったことを覚えています。

一刻も早く稼げるようになるためにどんな仕事もこなしていきましたが、悪化の一途をたどる財政状況に私含め社員全員が浮足立ち、社長である父に対して社員一同「こんな時にこんな工場を立てて、昇給もボーナスもカットされ、これからどうするんですか！指し手が悪い！」との大合唱で、私にも非協力的で全社一丸となれず「あいつが来てからおかしくなった！」などと言われ、私は次第に孤立していくこととなった。（書きながら今思えば社員としてはたまらないので正常な反応）

そんな矢先、出張中に事件が起こった。

当時の売上高の 80%を占めていた、主要取引先の小規模機械メーカーが倒産してしまったのです。多額の不渡りももらい且つ、次の月からほとんど仕事が無くなってしまいう大ピンチを迎えてしまったのです。

アトツギとして入社早々に、返済見通しが無いガラガラの工場と億に近い手形不渡りももらうことになりました。倒産してまもなく電機設計業務をまとめていた主力社員含めて主要幹部が会社に見切りをつけて退職していきました。

当時ダイエーやヤオハンが売上高の 2 倍の借入金返済で経営が苦境に陥るニュースが連日流れる中、私は売上高の 3 倍以上の不良債権を背負って、さらに顧客も主力社員もいない

状態からのアトツギスタートとなりました。

正直、両親を恨み、喧嘩もしましたが、その時ふと、『どうせ儲からない客と言うことを聞かない従業員がいなくなりこれからゼロから始められる！！下請け仕事から元請業者へと脱却してやる！！』とワクワクしたのを覚えています。

サラッと書きましたが、その後約 20 年に渡って死ぬの生きるのを繰り返す、苦難の道を歩むことになりました。

#### <新規顧客獲得したとき>

後に兄貴と呼んでいた、鹿島アントラーズのスポンサー企業にも名を連ねたばかりの T 社担当者との出会いは、強烈に覚えています。

たまたま私が取った電話で「工事の電材が足りなくなりタウンページで御社を見つけました。\*\*\*ケーブルの在庫があれば売ってください。」との問い合わせに、将来のビッグビジネスの予感が“ピン”ときて「郵送ではなく今すぐお持ちします！！」と駆け出して直接手渡すと同時に、これから行われる予定のプロジェクトについてヒアリングすると、全く訳が分からない内容でしたが「それは当社で十分対応できますので是非見積もりさせて下さい！！」とタンカをきって帰社後その内容を調べながら見積書を作成した時、『間違いなく将来にわたり、いい取引が出来る！！』とワクワクしたのを覚えています。

その 25000 円の電線を持参した後、約 15 年に渡り一部上場企業 T 社（のちに社名変更になり L 社）との直接取引を重ねる事に成功し、トータル約 25 億円以上の売上高を発注いただくこととなった。この出会いがなければ、今、志師塾で学んでいることはなかったと思います。

更に、この長い取引の中、金額で揉めたことはあったが、納期や品質でのクレームは皆無であったことは私の自慢の一つです。

このように、私は当時の最新技術を習得・導入し（機械を制御する専用の CPU：シーケンサー PLC）、第二創業を試み、商社経由の仕事を徐々に減少させ、新規顧客として複数の一部上場企業と直接取引に結びつけ、劇的に収益を改善させることに成功しました。

#### <中小企業診断士>

役員・代表取締役として生産現場にて陣頭指揮を約 25 年に渡り執ってきたある日、50 才目前に長年懇意にしてきた前述の担当者が、派閥抗争に破れ事業部ごとリストラされる不運に見舞われる。結果、長年苦勞を共にした兄貴分と年間売上の半分を失うことになりました。

懸命に営業活動を行いましたが高優良顧客の大きな穴を埋める顧客がなかなか見つかりま

せんでした。

そこで一度今までのことを振り返って考えてみた。負債返済のため、脱ダム宣言前の大型ダム管理システムの公共事業から自動車のエンジンブロックの制御システムまで、分不相応でタフな大型案件を多数こなし続け、自分なりにやりきった感が大きく、バーンアウトしている自分に気が付きました。

この超優良顧客を失った不運をチャンスに変える、思い切った違う何かを求めないと行けない！という思いに切り替わり、別の切口からリサーチしていた所、たまたま本屋さんで『中小企業診断士問題集』を見つけました。

『これは面白い！』と“ピン”ときてワクワクしたのを覚えています。

その後無事試験に合格。会社を弟に事業承継し、人生 100 年時代も見据えてコンサルタントを志すことに決めました。

現在はイケてる街、流山おおたかの森にて個人事業主として新たな人生のスタートを始めています。

#### <不動産投資>

先代社長はバブル崩壊による急激な経営環境の変化や、新技術の台頭についていけず、仕事が全く手につかない状態でしたが、不渡手形をもらった穴を埋めるために一発逆転を狙って製品開発に飲み込みました。私や従業員全員が大反対していたにも関わらず皆で稼いだお金を開発につぎ込む悪循環が長く続きました。

この開発はギャンブルどころかドブに金を捨てるようなもので、『そんな事をするなら株にでも投資したほうがまだましだ！』『女にマンションでも買ってやれ！まだ資産として残る！』などといつも口論になっていました。

そのくせ、私が切望していた、多角化経営や株式投資などの財テクに関しては絶対に許さない方針でした。弟も似たようなところがあり、長い間我慢を重ねて地道に家業に邁進し、約 20 年かけて不良債権を返済し終わり実質無借金経営となったときによく次のステージに進めるとワクワクしたのを覚えています。

去年、賃貸用区分マンションを購入し内装をオシャレに改修して BtoB を意識した集客を行い今年、無事に成約できました。家賃は相場の MAX で公募していましたが、不動産屋さんは「この家賃では二年はムリですよ。」と言っていました。自分の周辺相場などのマーケティングでは「あと 2 万高くても来る」と予想して不動産屋さんは呆れていました。結果は相場の MAX でしたが不動産屋さんの長年のカンよりも私のマーケティングの方が正しいと自信を深めた瞬間でした。下見客が内覧をすると連絡があったときには、どんなご家族が入居してくれるのかとワクワクしたのを覚えています。

今後はインフレ・円安に対応するため色々とチャレンジして行きたいと思っています。

<プードル：チャー助（♂）13歳 柴犬：ヤマト（♂）11歳>

この二匹との出会いは私の心に安らぎを与えてくれました。特にヤマトとペットショップで出会ったときには忠犬として私を支えてくれると直感が働きワクワクしたことを覚えています。

年上のアニキ、チャー助は、たまに人間が中にいるのではないかと思うぐらい非常に利口です。また凄く活発で愛くるしく、私達に元気を与えてくれます。

夫婦の大事な子供たちです。



### 3. あなたが心から感謝した出来事は何ですか？

<両親>

日本経済が右肩上がり成長していくのが当たり前の時代から、初めてバブル崩壊という経営環境変化に、両親は経営者として翻弄されて苦勞をしましたが、決して逃げることなく最後まで戦ってくれました。この両親と一緒に仕事をしたから・息子に生まれたからこそ色々な経験ができたと感謝しています。

現在は老夫婦仲良く喧嘩しながら悠々自適に過ごしています。

<妻>

一度結婚に失敗し、一人息子のために有り金を全部渡したため、ほぼ無一文状態の時、偶然の出会いから再婚してくれた妻に感謝したい。

一族経営の商売は時に親兄弟の仲が悪くなる時もある。そんな時でも妻の明るい笑顔が北島家の扇の要となり、今の一族のまとめ役となってきている。

また、先日も私の持病である痛風発作が発症した時は寝ずに看病をしてもらったり、犬の散歩を代わってもらったりと大変お世話になりました。

#### 4. あなたが自信や誇りを持てたことは何ですか？

<倒産寸前の家業を立て直した>

前述の通り

<名だたる上場企業の主力製品製造ラインの構築に携わった>

数えればきりが無いが、上げるとすれば日産ディーゼル工業のエンジンプロック生産ラインを担当したことか。旧式の位置決め制御から当時の最先端を走るファナック製の NC サーボ搭載位置決めシステムに CPU 部分を乗せ換える工事でした。この工事は難易度が高いうえに失敗が許されないので色々な業者が怖気づき敬遠した案件で、当社の先輩技術者も無理だ、無理だと逃げていた案件を、私が率先してリスクを取り成功に導きました。

後に日デがルノーに買収されたとき、ルノーが「あのエンジンプロック生産ラインは魅力的だ」とのコメントを新聞で見て、「俺のやったところだ。見る目はあるね」と思った。当時よく、「外国からの来た後に犯罪者となる人は、何かといえば“コストカット”だと、会社から人から技術から切売りされてもっとやりようがないのか！」と若い北島君は叫んでいたが、力のない外注業者の言うことは風にかき消されていった。

あの外国からの来た人は、一時期、名経営者と持て囃されていたが、私は「会社の資産や人から技術を切売りするのが名経営者かよ」と世間の評判を軽蔑していた。

近年、あの人がやっていたことが発覚したが、「何千人も優秀な人がいるのに今頃気が付いてんのかよ」との空しい思いだった。

今、あの人は日本の法治から逃れてレバノンに逃げているようだが、彼の地は激しい内戦で、パスポートも取り上げら身動きが取れず多分立ち上げれない苦境にいると考えている。天網恢恢疎にして漏らさず、であろう。

<ラグビーで国体選手になれた>

若かりし頃の思い出です。もうほとんど忘れえました。

#### 5. 親からよく言われていたことは何ですか？

私の両親は学歴がなく（共に中学卒業してから直ぐに働き始めた）厳しい経済状況の中での子育てのせいかな、私にことさら勉強を強要し過度な期待をかけられていると子供心に感じていました。

私は勉強が非常に苦手でしたが、自分なりに勉強して、高校は、（当時の田舎では）一番

の進学校（笑）に進学し、附属の大学にも無事進学できました。

<父からよく言われていたこと：勉強しろ>

父の口癖は、「勉強しないとラーメン屋にしかねないぞ」「大学ぐらい出てないと誰も言うことを聞いてくれないぞ！」とよく愚痴のような脅しを受けていました。

後に両親が経営する会社に跡継ぎとして入社しましたが、あまりにも非効率的な経営をしており、儲かっているラーメン屋さんの方が、稼ぎが良かったというオチが付きまして。

<母からよく言われていたこと：あなたは電気屋が転職>

母からは、長男に期待する言葉をたくさんかけられていました。

「あなたは電気屋さんになるのよ（なれるのよ?）」「勉強しないと出世できないよ！給料上がらないよ！」「兄ちゃんが一番！」

今から考えればほとんど洗脳です。

ただ、自分のために頑張るよりも、人のために頑張る方が結果が出るものです。

大概の男性は母親孝行をするのがモチベーションになるのではないかと思います。私は会社経営がピンチで経理のお袋様が悲しんでいるのを見るのが嫌で頑張り、何とか苦難の道を乗り越えられました。

そんなときは、「兄弟船」をよくカラオケで歌っていました。

『たったひとりのおふくろさんに 楽ならしをさせたくて・・・』

「兄弟船」は調子が良ければカラオケで 90 点台を出せます。

## 6. 小さな頃に思い描いていた夢は何ですか？

<スペースパイロット>

アニメの影響で宇宙にあこがれていた時期がありました。

<サッカー選手>

追い風参考ですが、後に 100m 走で 10 秒台を出したこともある快速を活かしてサッカーがしたかったのですが、親父にあまり好きでない野球部へ強制的に入部させられました。坊主頭になることが嫌だったので抵抗しましたが、最後は、『サッカーにプロはねえんだよ！』と無理やり坊主頭にされました。今思い出しても最低の親父だなと思います（笑）野球には結局それほど身が入らなかったです。

<歌手>

歌を歌うのが好きだったので、よくザ・ベストテンをみて歌を歌っていました。ある時横浜銀蠅の歌を歌っていた時に、後ろからいきなり殴られて『こんな不良の歌をなんで歌ってるんだー！』と怒鳴られました。『歌を歌うぐらいいいだろう！』と喧嘩になったことを思い出します。あのまま銀蠅ファンになっていたら不良になったのかなあ??（笑）

最近はコロナでカラオケには行けませんが落ち着いたらまた仲間と行きたいです。

#### 7. 社会人になり立ての頃に描いていた未来像は何でしたか？

大学卒業後、電機メーカーに就職しました。大会社の社長となり、その力で世の中の不合理を正していく志を立てて頑張っていこうと考えていました。

ただ、学生時代の勉強不足で即戦力とはならず、大恥をかきながらの社会人スタートとなりました。その後前述の通り 2 年も経たないうちに退職しましたが、今思えば大きな会社で役職が付くまで修行する必要があったと感じています。

#### 8. あなたがこうなりたいと思う人は誰ですか？（複数名でも可）また、その理由は何ですか？

<稲盛和夫>

『人生の方程式について』という有名な考え方に共感しました。

人生の方程式とは、「人生・仕事の結果＝考え方×熱意×能力」というもので、稲盛会長が 20 歳から 30 歳までの間に考えたものです。

どうも人生は、この 3 つのファクターの積で表せるのではないかと。3 つのファクターは掛け算ではなくて足し算される、と言う人もありますが、稲盛会長は足し算ではなくて、積でかかると思っているそうです。

能力は、頭の良し悪しのみならず、肉体的な能力や健康状態も含まれます。

これは、元来生まれながらにして自然から与えられたものですから、後天的に変えられるものではありません。この能力というものは、人生にとっても仕事の面においても、非常に大きなファクターになります。

もう一つは熱意です。先ほども言ったように、偉大なこともみんな一步一步の積み上げでしかできないのだから、誰にも負けない努力をしよう、一生懸命頑張ろう、そういう考え方、熱意を持つのです。熱意を持つということは、能力と違って後天的に自分の意志でできます。今言った、能力と熱意には、ゼロからプラス 100 点まであります。

さらにそこに、考え方というファクターがかかってきます。

考え方にはネガティブなマイナスの考え方もありますから、マイナス 100 点からプラス 100 点までであるという考え方です。

どんなに、勉強ができる人でもモチベーションが下がっていたり、怠けていたりすれば私は必ず逆転できるはずだ、と決意をして経営者として頑張ってきました。

<岩崎邦彦>

岩崎先生は、静岡県立大学経営情報学部教授・大学院経営情報イノベーション研究科教授・大学院経営情報イノベーション研究科附属地域経営研究センターセンター長（初代）等他方面で御活躍している中小企業診断士でもある先生です。

中小企業診断士の二次試験の事例Ⅱ（マーケティング）の作問を担当しているという噂が絶えない先生で、その著書はほとんどすべて読んでいます。

特に、『小さな会社を強くするブランドづくりの教科書』『地域引力を生み出す観光ブランドの教科書』等は非常に参考になり、実際のブランド構築事例のトマト「アメーラトマト」は海外に出荷しているのか、なかなかお目に罹れずにいましたが、先日ようやく食べることが出来、世界で勝負できるその甘さに驚きました。

色々な刺激を頂いた先生です。

<上杉鷹山の志を受継ぎ、継承したい>

「なせば成る なさねば成らぬ 何事も 成らぬは人の なさぬなりけり」、この言葉を一度は耳にしたことがあるのではないのでしょうか。この名言は、上杉鷹山が家臣に対して詠んだ歌です。

その意味は、「やればできる。何事もやらなければ成功しない。できないのは、やろうとしていないからだ」となります。

鷹山が江戸から米沢にきて、米沢のあまりの没落ぶりに脱力していた鷹山は煙草盆にふと目をつけた。灰皿は冷たい灰でいっぱいだけど、何気なく灰皿にあった煙草で灰をかき回すと、冷たい灰の中にまだ燃えている灰があった。鷹山は家臣に説く。今の米沢はこのような冷たい灰だけど、その中に少数ではあるが燃えている灰がある。その灰は私たち自身であると。燃えている灰は小さくとも、火種となって、他の灰に火を移すことができる。それを繰り返していくことで、この国に再び火をつけていくことができる。

闘争心を呼び起こすときはこの話を思い出しました。

## 9. あなたが憎しみ・怒り・悲しみを感じたことは何ですか？

これを書いていて、なんで離婚になったかわかった気がします。

私も私の父親と同じようなことをしていました。愛情表現が下手だったことが悲しみです。（その他、約 5000 文字ほど割愛します。）

## 10. あなたが心の中で感じているコンプレックスは何ですか？

- ・子供を育て上げられなかったこと。
- ・業績がいい会社経営者の経験を積みなかったこと
- ・ラグビー選手として華やかな経歴・戦績が残せなかったこと

## 11. あなたの人生の逆境は何ですか？病気、失業、プライベートの大失敗、など。

<仕事>

アトツギとして入社早々に、返済見通しが無いガラガラの工場と億に近い手形不渡りをもたらすことになりました。倒産してまもなく電機設計業務をまとめていた主力社員含めて主要幹部が会社に見切りをつけて退職していきました。

当時ダイエーやヤオハンが売上高の2倍の借入金返済で経営が苦境に陥るニュースが連日流れる中、私は売上高の3倍以上の不良債権を背負って、さらに顧客も主力社員もいない状態からのアトツギスタートとなったこと。

## 12. どのように、その逆境から立ち直ったのですか？また、そこで何を学びましたか？

<どのように>

ただ、自分のために頑張るよりも、人のために頑張る方が結果が出るものです。

大概の男性は母親孝行をするのがモチベーションになるのではないかと思います。私は会社経営がピンチで経理のお袋様が悲しんでいるのを見るのが嫌で頑張り、何とか苦難の道を乗り越えられました。

<学んだこと>

人は自分だけのためには頑張れない。大切な人を守るためには頑張れる、奇跡を起こせる。

## 13. あなたの人生を変えた出来事は何ですか？それはあなたにどのような影響を与えましたか？

<現在の妻との再婚>

一度結婚に失敗し、一人息子のために有り金を全部渡したため、ほぼ無一文状態の時、偶然の出会いから再婚してくれた妻に感謝したい。

一族経営の商売は時に親兄弟の仲が悪くなる時もある。そんな時でも妻の明るい笑顔が北島家の扇の要となり、今の一族のまとめ役となってきている。

薬剤師でもある妻は、先日も私の持病である痛風発作が発症した時は寝ずに看病をしてもらったり、犬の散歩を代わってもらったりと大変お世話になりました。

<我以外皆師>

夢中で駆け抜けてきた中で多くの人に出会ったが、余裕がなくてその出会いを大切にしない

かったり迷惑を掛けたり、気が付かないうちに傷つけたり、響蹙を買ったりしていると思う。今改めて、出会った方に感謝申し上げたい。  
今こうしていただけるのも、皆さんのおかげです。

14. あなたが本気で助けたい、役に立ちたいと思うのは、どのような人ですか？それはなぜですか？

向上心を持った経営者、アスリートのコーチをしたい。  
自分にできなかったことを叶えるため。

15. 絶対に成功すると分かっていたら、何に挑戦しますか？それはなぜですか？

政治家。または独裁者。  
各地域での紛争をやめさせたい。それには力がいると思ったから。

16. あなたは、なぜ今のビジネスを行うのですか？（これから始める場合は、始めようとしているビジネス）

内容を変更予定です。

17. そのビジネスをしようと思うに至った原体験となる出来事・ストーリーは何ですか？

内容を変更予定です。

18. あなたがこの世からいなくなっても、他の人に引き継がれるような「志」は何ですか？

<上杉鷹山の志を受継ぎ、継承したい>

「なせば成る なさねば成らぬ 何事も 成らぬは人の なさぬなりけり」、この言葉を一度は耳にしたことがあるのではないのでしょうか。この名言は、上杉鷹山が家臣に対して詠んだ歌です。

その意味は、「やればできる。何事もやらなければ成功しない。できないのは、やろうとしていないからだ」となります。

鷹山が江戸から米沢にきて、米沢のあまりの没落ぶりに脱力していた鷹山は煙草盆にふと目をつけた。灰皿は冷たい灰でいっぱいだけど、何気なく灰皿にあった煙卓で灰をかき回すと、冷たい灰の中にまだ燃えている灰があった。鷹山は家臣に説く。今の米沢はこのような冷たい灰だけど、その中に少数ではあるが燃えている灰がある。その灰は私たち自身であると。燃えている灰は小さくとも、火種となって、他の灰に火を移すことができる。

それを繰り返していくことで、この国に再び火をつけていくことができる。

私はこの火種人材を育成する人材を「**ドリームサポーター**」と呼び、わが志を定義します。

【美しいこの国に生き生きとした笑顔があふれる社会の灯を次世代に繋げていくために、中小企業の経営者や未来志向のリーダーが火種人材になれるよう、ドリームサポーターとなり地域社会に再び火をつける人材を育成する。】

上杉鷹山の志を受継ぎ、継承した、ドリームサポーターが次世代も活躍してくれることを望みます。

#### 19. あなたの詳しい業界・知識・ノウハウは何ですか？

製造業（FA 関連）についての知識全般。

PLC（シーケンサー）の技術者・設計者として活躍

プレーイングマネージャー。

#### 20. そのバックボーンとなる体験・成果は何ですか？（具体的に数値で）

PLC（シーケンサー）の技術者・設計者として約 25 年間一部上場企業の製造ラインの構築などに携わる。

約 25 年間で担当売上高約 40 億円弱。携わった案件数は多すぎて不明。

#### 21. あなたがこれまで、多くの時間を費やしたことは何ですか？

PLC（シーケンサー）の技術者・設計者として約 25 年間一部上場企業の製造ラインの構築などに携わる。

中小企業診断士の勉強

ゴルフの練習など

#### 22. 自覚している長所は何ですか？

・ 約 25 年間で担当者売上高約 40 億円弱をたたき出した経験

・

#### 23. 自覚している短所は何ですか？

・ 儲かる仕事を優先していたため、人脈が狭い。

・ 人との出会いを大切にしない。

・

24. 他人から何と言われて褒められますか？

仕事が早く、自分の意志を持っている。(北島節と言われる)

25. 他人から何と言われて注意されますか？

食べるのが速い (テーブルマナーが悪い)

Note :

Facebook グループにも投稿 Must。相互支援のためのコメント推奨。