

2026

VOL.01

Bizrea

BUSINESS MAGAZINE

FEATURED

稲垣 祥

**TURN WORDS
INTO ACTION.**



©N.G.E.

Turn Words Into Action.

読むためではなく、使うための一冊。

この一冊は、単なる会社紹介ではありません。
言葉・価値観・意思決定の背景を可視化し、
「この会社は何を大切にしているのか」を具体的に伝えるためのツールです。
求職者にとっては、入社後のミスマッチを防ぐための判断材料に。取引先にと
っては、信頼できる企業かどうかを見極めるための材料に。そして社員にとっ
ては、働く意味や、会社の進む方向を再確認するための指針に。言葉が曖昧な
会社は、選ばれない。言葉が具体的な会社は、信頼される。
この一冊には、“語れる会社”になるためのすべてが詰まっています。

Table Of Contents

01 名古屋グランパス所属 プロサッカー選手（MF） 稲垣 祥

名古屋グランパスで戦い続ける稲垣選手が語る、結果を生む準備と、苦境を力に変える思考法とは？

02 株式会社尾北 代表取締役 河村 和幸

一本のボルトに込める責任と誇り。75年の技術を受け継ぎ、変化の時代に挑むものづくりとは？

03 株式会社愛正 代表取締役 柳 賢一

一頭買いで命を余すことなく届ける。生産者を守り、和牛の価値を未来へつなぐ挑戦とは？

04 Sing.nexT株式会社 代表取締役 渡邊 大輝

人生の多くを占める仕事を、もっと前向きなものへ。Sing.nexTが描く、人と企業の“次”とは？

05 フライトップ株式会社 代表取締役 屋宜 勝正

企業と求職者を最速でつなぐ。その先にある、一人ひとりの幸せを実現する人材支援とは？

06 株式会社ゆめスタ 代表取締役 飯田 思遠

教育を変え、若者が未来を選び続けられる社会へ。企業・学校・地域をつなぐ若者支援の形とは？

Featured Guest

プロサッカー選手（MF）／ 名古屋グランパス所属

稲垣 祥

プロのピッチで結果を出し続ける、その思考に迫る。



東京都練馬区出身。プロサッカー選手（ミッドフィルダー）。名古屋グランパス所属。2020年に名古屋グランパスへ完全移籍。加入初年度から全試合に出場し、チームの最小失点に貢献。さらにクラブの9年ぶりのAFCアジアチャンピオンズリーグ出場に攻守両面で大きく貢献した。その後も安定したパフォーマンスを継続し、100試合連続出場を達成、クラブ記録を更新する139試合連続出場を記録するなど、高い継続力と信頼性を証明している。2021年には日本代表に初選出され、デビュー戦でゴールを記録。結果を残し続けるミッドフィルダーとして、第一線で活躍を続けている。

問い続け、やり続ける—— その積み重ねが、成長と結果をつくっていく。



一本日はよろしくお願いします。まずは、サッカーを始めたきっかけと、これまでの歩みから教えてください。よろしくお願いします。サッカーを始めたのは年中くらいの頃ですね。もともと外で遊ぶのが好きで、当時はサッカーも野球もどちらもやっていました。父親は野球が好きだったので、たぶん気持ちとしては野球をやってほしかった部分もあったと思うんですけど、自分の中では自然とサッカーのほうがしっくりきたんです。実際にやってみても、感覚的には野球よりサッカーのほうがうまくできるなと思っていましたし、ボールを追いかけている時間のほうが楽しかった。最初は本当に遊びの延長みたいな感覚でしたけど、続けていくうちにどんどんサッカーにのめり込んでいったという感じです。チームに入ってから、ただ身体を動かすのが楽しいというところから、少しずつ勝つことやうまくなることの面白さを感じるようになっていって、気づいたらずっとサッカー中心の生活になっていました。振り返ると、最初から大きな夢をはっきり持っていたというよりは、楽しいから続けて、続けるほどもっと知りたくなって、うまくなりたくなっていった。その積み重ねが今につながっているんだと思います。

一小学生時代には、さらにステップアップする転機もあったそうですね。

そうですね。小学生の頃もずっとサッカーを続けていて、もっと練習したいという気持ちはずっとありました。特に5年生くらいのときに、もう少し練習日数を増やしたいなとか、もっと強い環境でやってみたいな、

という思いが強くなって、チームを変えました。地区の中でも強いチームに入って、上手な選手たちと一緒にプレーするようになってから、サッカーの楽しさがさらに大きくなった感覚があります。自分よりうまい選手が周りにいると、単純に刺激を受けますし、自分に足りないものもよく見えるんですよ。今まではできていたことが通用しなかったり、逆に工夫しないと前に進めなかったりして、毎回の練習に発見がありました。そういう環境に身を置いたことで、もっとうまくなりたいという気持ちが強くなりましたし、あの時期に一段高いレベルに挑戦したことは、その後の自分にとってすごく大きかったと思います。環境が変わると最初は戸惑うこともありますけど、その中で自分なりに食らいついていく経験が、成長するためには必要だったんだろうなと思います。

一かなり早い時期からサッカー一筋だったんですね。

そうですね、本当にずっとサッカーです。今振り返ると、始めた時期としては早いほうだったのかなと思います。ただ、いろんな選手を見てきた中では、本当にそこは人それぞれだなとも思います。大学の先輩には、高校から本格的に始めてプロになった方もいました。その人は身体能力が本当にずば抜けていて、そういう強みが大きかったとは思いますが、それでもやっぱり選手になる道って一つじゃないんだなと感じました。早く始めたから絶対に有利とか、遅いから難しいとか、そういう単純なものではなくて、その人がどれだけ本気で向き合えるか、どれだけ自分に



必要なものを考えて取り組めるかのほうが大きいんじゃないかなと思います。自分は早くからサッカーに触れてきた分、長い時間をかけてサッカーの面白さも厳しさも知ることができたとし、それが今につながっているのかなと思います。早く始めたからこそ得られた経験もありますし、長く続けてきたからこそ見える景色もある。そのすべてが今の自分の土台になっている気がします。

ー現在、名古屋グランパスでプレーする思いについてはいかがでしょうか。

名古屋に来て、グランパスでプレーして7年目になります。ここまで長く在籍すると、この街のこともクラブのことも、いろいろと分かるようになってきます。愛知の中でどこに何があるとか、普段の生活の中でどこに行くとか、そういう日常のこともそうですし、クラブが持っている良さや、もっと良くできる部分みたいなものも、自分の感覚として少しずつ見えてきました。今いる選手の中でも在籍年数は長いほうになってきているので、自分の立場としても、このクラブをもう一段階引き上げていかなければいけないという責任を強く感じています。もちろん責任だけではなくて、それだけ長く関わってきたからこそ見える景色もありますし、やりがいも大きいです。チームをどう成長させていくか、クラブをどう前に進めていくかということを、日々いろいろな角度から意識しながら過ごしています。自分がピッチでどう示すかだけでなく、普段の振る舞いも含めて、このクラブにとってプラスになる存在でありたいと思っています。長くいるからこそ言えること、伝えられることもあると思うので、その責任から逃げずに向き合いたいですし、若い選手たちにもいい影響を与えられるような存在でいたいと思っています。名古屋グランパスというクラブに対して、自分が何を残せるのか。そのことを以前よりも強く考えるようになりました。

ー試合に向けた準備は、日々どのように行っているのでしょうか。

まず大前提として、試合に向けた準備はチームの練習の中にあります。チームとしてやるべきことをしっかり、

整理して、練習の中で積み上げていくことがベースになります。その上で、個人として意識していることもあります。例えば試合の2日前か3日前くらいにパーソナルトレーニングを入れたり、食事の内容に気をつけたり、試合後のリカバリーを丁寧にやったり。そういう一つ一つは特別派手なことではないんですけど、最終的にはそういう小さな積み重ねがコンディションに出ると思っています。試合当日に何か特別なことをするというよりは、その試合に向かう数日間、もっと言えば毎日の過ごし方の中で勝負は始まっている感覚があります。良い準備ができていると、試合の中でも迷いが少なくなりますし、身体も気持ちも自然と戦える状態に持っていきやすい。だからこそ、当日だけを見るのではなくて、その前の時間の使い方を大事にしています。食事やトレーニング、休養といった当たり前のことをどれだけ丁寧に積み重ねられるかで、プレーの質は変わってくると思いますし、その差はシーズンを通すと大きくなると感じています。コンディションを整えることは、自分のためでもあり、チームのためでもある。



その意識は常に持っています。

ー朝のルーティンのようなものもありますか。

ルーティンと呼ぶほど強く意識しているわけではないんですけど、朝の流れはありますね。起きたらまず口をゆすぐようにしています。朝一番の口の中はあまり良くない状態だと聞くので、まずそこを整える。それから少し温かいお湯を飲んで、朝ごはんを食べて、コーヒーを入れる。コーヒーは好きなので、毎朝のちょっとした楽しみでもあります。そういう流れをやっていると、自然と身体も起きてくるし、頭も動き始める感覚があります。ものすごく特別なことをしているわけではないんですけど、結局は毎日のコンディションって、こういう小さな習慣の積み重ねで整っていく部分があると思うんです。激しく何かを変えるよりも、自分に合った流れを持っておくことで、余計なブレが少なくなる。朝を落ち着いてスタートできることは、



その日一日の質にもつながっていると思います。派手なルーティンよりも、自分にとって無理なく続けられることを大切にしているという感じです。

―キャプテンとして大切にしていることは何ですか。

一番大事なのは、チームを一つの方向に向かせることだと思っています。特に勝てない時期や苦しい時期になると、それぞれの中にいろいろな考えが出てきます。「こうしたほうがいい」「もっとこう変えたほうがいい」「ここが課題なんじゃないか」といった声が出るのは自然なことですし、決して悪いことではないと思います。ただ、最終的には監督が示している方向に全員の視線をそろえていかないと、チームとして前に進めない。そこが一番大事だと思っています。監督がやりたいこと、求めていることをしっかり浸透させて、全員のベクトルを合わせる。苦しい時ほど、その役割は大きくなると思います。結果が出ないと、それぞれが不安になったり、自分なりの正解を強く持ったりもしますが、そういう時にばらばらにならず、一つになることが必要です。キャプテンとしては、自分が前に立って引っ張るだけでなく、みんなの考えを受け止めながら、それでも最後は同じ方向を向けるように働きかけることを大事にしています。強く言う場面もあれば、あえて一人一人の話を聞く場面もあると思うんですけど、どちらにしても目的は同じで、チームが同じ方向を向いて進んでいくこと。その土台をつくることが自分の役割だと思っています。キャプテンという立場は、ただ目立つ役割ではなく、チームの空気を整える役割でもある。その意識は常に持っています。

―ご自身は、苦しい時期をどのように乗り越えてきましたか。

最近は特に思うんですけど、学生時代も含めて、苦しい時期って誰にでも平等に来るんですよ。個人的にうまくいかない時期もあるし、結果が出ない時期もある。そういう時に、どういうマインドで向き合えるか、どんな行動や態度を取れるかが、その先の成長とか成功につながっていくんだと思っています。自分の中では、

そういう時こそ「ここで差がつく」と言い聞かせてきました。調子がいい時に頑張れるのはある意味で当然で、本当に問われるのは、うまくいかない時に何を続けられるかだと思うんです。実際、周りを見ていると、苦しい時期にもうダメだとなって、やるべきことをやらなくなったり、成長するための努力を止めてしまったりすると、そのまま落ちていってしまう選手もいます。逆に、しんどい時でも淡々と積み上げられる選手は、その先で大きく伸びる。だから自分も、気持ちよくプレーできない時期こそ、自分がどういう姿勢でサッカーに向き合うのかが問われていると思ってやってきました。苦しい時間をただ耐えるだけでなく、その期間をどう意味のあるものに変えられるか。そこが大事なんじゃないかなと思います。結果が出ない時間を無駄な時間にするのか、次につながる時間にするのかは、自分自身の向き合い方で変わらと思うので、そこはこれからも大切にしていきたいです。苦しい時期は決してうれしいものではないですけど、あとから振り返った時に、あの時間があったから今があると思えるような過ごし方をしたいですね。



―子どもたちから「どうしたらうまくなれますか」「どうしたらプロになれるか」と聞かれることも多いのでは。

多いですね。そういう時に僕がよく伝えるのは、「その問いを考え続けること自体が、プロになるための近道だ」ということです。どうやったらうまくなれるのか、どうやったらプロになれるのか、その答えは誰かが一つ持っているものではないと思っています。だからこそ、自分で考える時間を増やすことが大事なんです。人より多く考えて、その分だけ行動に移していく。そうすると、必要な練習は何か、どういう練習を増やすべきか、どんな食事を取ったほうがいいのか、どういう生活をしたほうがいいのか、いろいろなことが少しずつ見えてきます。逆に、その問いをやめしまうと、何となく時間だけが過ぎていってしまう。自問自答を続けることが、



結局は成長につながるんだと思います。問い続けることが、自分を前に進める力になるし、そこから行動が変われば、毎日の質も変わっていく。子どもたちには、答えをすぐ外に求めるのではなく、まず自分の中で問いを持続してほしいと思っています。そこに向き合い続けることが、一番大事なんじゃないかなと思います。うまくいかない時にすぐ答えを求めるのではなく、自分で考え、試して、また考える。その繰り返しが、自分だけの成長の形をつくっていくはずです。誰かと比べることも大事かもしれませんが、それ以上に昨日の自分より前に進んでいるかを見つめることが大切だと思います。

一愛知の子どもたち、そして地域の皆さんへメッセージをお願いします。

せっかく縁があって愛知に来て、こうしてグランパスでプレーさせてもらっているの、自分もこの地域をもっと盛り上げていける存在でありたいと思っています。グランパスの人氣ももっと高まって、たくさんの人に応援されるクラブになっていくように、自分も頑張っていきたいです。まずはぜひグランパスの試合を見に来てほしいですね。スタジアムで実際に見て、感じ取ったものを、それぞれの場所で還元してもらえたらうれしいですし、僕たちもまたその期待に応えられるように頑張る。その積み重ねで、街もクラブももっと魅力的になっていくと思っています。自分たちがプレーすることで何かを感じてもらえたり、子どもたちが夢を持つきっかけになったりするなら、それはすごくうれしいことです。



サッカーを通して地域に元気を届けられる存在でありたいですし、愛知をもっと盛り上げていけるように、これからも全力で取り組んでいきたいと思っています。スタジアムで感じる熱や一体感は、実際に来てもらうことでしか伝わらないものもあると思うので、ぜひ多くの人に足を運んでもらえたらうれしいです。一最後に、今後の目標とビジョンを教えてください。まずは、グランパスでリーグ優勝すること、タイトルを取ることです。それは自分にとって成し遂げなければいけない目標だと思っています。



クラブの一員として長くプレーしてきたからこそ、そこへの思いは強いですし、結果として形に残すことに大きな意味があると思っています。そして個人としては、第一線でプレーできる時間を1年でも長くしていきたい。高いレベルで長く戦い続けることは簡単ではないですけど、そのために日々の準備があるし、自分を律していく意味もあります。目の前の試合を大事にしながら、毎日の積み重ねを続けていく。その先に優勝やタイトルがあると思っています。クラブのために、チームのために、自分にできることを一つずつ積み上げていって、その先で大きな目標をつかみ取りたい。個人としても、チームとしても、まだまだ成長できているので、そこを目指してこれからもやっていきたいです。簡単に届く目標ではないからこそ価値があると思っていますし、その目標に本気で向き合い続けることが、自分自身をさらに成長させてくれるはずです。応援してくれる人たちと一緒に、いい景色を見られるように頑張っていきたいです。

一ありがとうございました。

～問い続ける力が、未来をつくる～

Editors Note

稲垣選手の言葉から強く感じたのは、特別な才能だけではなく、日々の小さな積み重ねが結果をつくるということでした。苦しい時期も自分への問いを止めず、行動し続ける姿勢は、スポーツだけでなく仕事や人生にも通じるものです。挑戦するすべての人の背中を押す取材となりました。

Team Profile

「地域とともに歩み続ける」 プロサッカークラブ名古屋グランパスとは？

名古屋グランパスは、愛知県をホームタウンとする日本のプロサッカーリーグ（Jリーグ）に加盟するプロサッカークラブ。Jリーグ創設時から参加する「オリジナル10」の一つであり、日本サッカー界を代表するクラブの一つとして知られている。母体は1939年創部のトヨタ自動車工業サッカー部。現在は豊田スタジアムを中心に、パロマ瑞穂スタジアムでもホームゲームを開催し、トヨタスポーツセンターを拠点に活動している。チーム名の「グランパス（Grampus）」は、名古屋城の金鯱（しゃちほこ）に由来。長い歴史と地域との強い結びつきを背景に、クラブは現在も進化を続けている。



チーム名	名古屋グランパス
会社名	株式会社名古屋グランパスエイト
代表者	代表取締役社長 清水克洋
本社	〒461-0001 名古屋市東区泉1丁目23番22号
連絡先	webmaster@nagoya-grampus-eight.co.jp
創立	1991年7月17日

Featured Guest

株式会社尾北／代表取締役

河村 和幸

75年の技術を受け継ぎ、変化の時代に挑む



1951年創業の老舗ねじメーカー「株式会社尾北」へ27歳で入社し、38歳で代表取締役に就任。自動車用ねじ・小物部品の製造に長年携わり、現場と経営の両面に向き合いながら歩みを重ねてきた。協力会社とともにさまざまな加工に対応できる体制を築き、多品種少量から大量生産まで柔軟に対応できる一貫生産体制を整えている。安定した取引関係を維持しながらも、品質へのこだわりと継続的な改善を重ね、時代に合った生産体制へと進化を続けている。これからもグローバル化や多様な変化に対応しながら、お客様に喜ばれる製品づくりを通じて、社員が誇りを持って働ける企業づくりと、地域社会への貢献を目指している。

思いを込めた一本が、未来をつなぐ。 75年の技術を受け継ぎ、変化の時代に挑むものづくり



Q. この事業を始めたきっかけは何だったのでしょうか。

きっかけは、結婚です。妻の父がこの仕事をしていた関係で、この業界に携わることになりました。

それまでは、まったく違う仕事をしていました。システムエンジニアとしてプログラムを組んだり、その後はネットワークエンジニアとして働いたりしていたんです。ものづくりの業界とは縁がなかったので、自分でも想定していなかった方向へ人生が進み始めた感覚がありました。それに当時一緒に仕事をしていた先輩の存在が、自分の中では大きかったと思います。その方はとても前向きで、大手IT企業へ出向しながらも、自社の受注もどんどん取っていくような、非常に意欲的な方でした。しばらく一緒に仕事をする中で、私自身も大きな刺激を受けました。そうした時期に、結婚を機に「この仕事をやらないか」という話をいただいたんです。まったく経験のない業界でしたが、断るという選択は、自分の中にはありませんでした。知らない世界に飛び込んでチャレンジするには、まだ自分も若かったですし、これから意欲的に取り組めると感じたんです。

Q. 未経験でこの業界に飛び込むことは、本当に大きなチャレンジだったと思います。不安や迷いはありませんでしたか。

それ以上に、会長の言葉が強く印象に残っています。結婚を機にこの仕事をやるかどうか、という話になったときです。極端な話、私がやらなければ事業を続けるかど

うかも判断しなければならないような状況でした。そんな中で、私が「やります」と決めたとき、会長は心よく受け入れてくださいました。それだけでも大きなことだったのですが、当時は、私が入ることで会社の規模が倍近くになるような仕事を受注するかどうか、という大きな判断も同時にあったんです。そんな中、まったく知らない私に賭けてくださった。信じて託してくださった。そのことは、今でも非常に大きな印象として残っています。

Q. そんな大きな決断の後、実際に業務を進める中で感じたことはありましたか。

業務を進める中で感じたのは、初めて携わる業界であっても、前職での経験が決して無駄ではなかったということです。私はもともとシステムエンジニアとしてプログラムを組んだり、ネットワークエンジニアとして働いたりしていました。そんな経験がこの業界では別の意味で役に立っていると思っています。例えばこの業界にはそうした分野にあまり強くない人が多かったんです。だからこそ、自分の力を発揮できる場面が多くありました。それは、自分にとっても会社にとっても、よかったことだと感じています。まったく違う業界から飛び込んだからこそ見えることもありましたし、前職での経験が無駄になったとは思っていません。むしろ、違う経験をしてきたからこそ、この業界の中で自分なりの役割を見つけることができたのだと思います。

Q. 一方で、一番苦しかったことや、大変だったことは



ありましたか。

正直に言うと、「苦しかった」という強い記憶はありません。もちろん、経験のない業界に飛び込んで事業をしていくわけですから、大変なことはたくさんありました。ただ、苦しいというよりは、がむしゃらにやってきたという感覚のほうが強いですね。とにかく前へ進もうという思いでやってきました。だから、「一番苦しかった出来事」として何か一つを挙げるのは、少し答えにくいです。

Q. 「がむしゃらにやってきた」というのは、具体的にはどのような日々だったのでしょうか。

本当にやったことのない仕事だったので、とにかくいろいろな人に聞きました。お客様にも聞きましたし、何とか真似でもいいから自分の力でやろうと、一生懸命取り組みました。休みもなく頑張った記憶があります。知らないからこそ、人に聞くしかない。やってみるしかない。そうやって少しずつ覚えていったのだと思います。

Q. そうした前向きな姿勢や経営者としての考え方には、影響を受けた方の存在もあったのでしょうか。

そうですね。一人は、さきほどもお話しした前職で一緒に仕事をしていた先輩です。先輩からは、サラリーマンという感覚だけではなく、経営者的な発想を学びました。当時、私は大手のIT会社に出向していたのですが、その先輩も出向中にもかかわらず、自社でできる仕事の受注をどんどん進めていました。そういう方に出会ったことは、それまであまりありませんでした。会社員として働きながらも、自分たちの会社をどう伸ばしていくかを考えて行動している。その姿に触れたことが、自分にとっての第一歩になったと思っています。

もう一人は、当社の会長です。先ほどもお話ししたように、私がこの仕事に飛び込むと決めたとき、会長も会社として大きな判断をしてくださいました。後から会長に、「そんな無謀なチャレンジを、なぜやれたんですか」と聞いたことがあります。そのとき会長は、い

ろいろ考えた上でだと思いますが、「何とかなる」と一言おっしゃったんです。その言葉が、すごく印象に残っています。ただ、その「何とかなる」というのは、単なる楽観ではありません。会長はよく、「運がいいのではなく、運をつかむ準備をしておくことが大事だ」と話していました。チャンスが来たときに、それをつかみに行く準備をしていたからこそ、あの判断ができたのだと思います。私自身もそれ以来、いつ何時チャンスが来てもつかみ取れるように、意識するようになりました。

Q. 子どものころは、どのような性格でしたか。

基本的には真面目な性格でした。あまり目立つことはしたくない、着実にやるタイプだったと思います。どちらかというと気が弱くて、怒られるのが嫌だから真面目に取り組むようなところがありました。勉強は比較的できたので、学級委員などに推薦されることもありましたが、当時は気が強くなかったので、指名されると泣いてしまうこともありました。そんな学生生活だったのを覚えています。一方で、図工や技術のよう



な、いろいろなものづくりに関わることはとても得意でした。小さいころから、何かを作ることには自然と興味があったのだと思います。そうした経験が、今、自分がものづくりの世界に飛び込めた理由の一つになっていると感じています。

Q. そうしたご自身の歩みや、ものづくりへの想いを踏まえて、御社が最も大切にしている理念を教えてください。

いくつか掲げているものはありますが、その中でもミッション、つまり我々の使命として大切にしている言葉があります。それは、「思いを込めたその一本が、みんなの喜びと幸せを作り出し、未来をつなぐ会社になる」というものです。我々が作るボルトは、年間で約7億本あります。その一本一本が、最終的にはお客様の手元に届き、使われていきます。ボルトというと、一



一般的には小さな部品と思われるかもしれませんが。しかし、その一本が人の人生を大きく動かすこともあります。人命に関わることもありますし、誰かの喜びにつながることもあります。だからこそ、一本一本を大切にし、思いを込めて世の中に送り出したい。常にそう考えて事業をしています。数が多いからこそ、ただ作業として流してしまうのではなく、その一本の先にあるものを考えることが大切だと思っています。私たちの仕事は、目立つ仕事ではないかもしれませんが。それでも、その一本一本が社会の中で使われ、誰かの暮らしや安全につながっている。その意識を大切にしています。

Q. そんな理念のもと、社員と接するうえで、大切にしていることは何ですか。

会社が成長する中で、最初は自分一人でも結構やれると思っていました。ですが、規模が大きくなるにつれて、自分の手だけではできないことが増えてきました。その中で、社員の力というのは本当に大きいと感じています。社員は、私が持っていない力をたくさん持っていますし、私より優れた点を持っている人もたくさんいます。だからこそ、社員一人ひとりの長所をきちんと見られるような形で接したいと心がけています。会社は、一人の力だけで成り立つものではありません。自分ができることには限界がありますし、会社が大きくなればなるほど、社員の力が必要になります。それぞれが持っている良さを見て、その力を発揮できるようにしていくことが、会社にとっても大切だと思っています。

Q. 主力商品やサービスについて教えてください。

主力商品はボルト全般です。主なお客様は自動車業界で、自動車を組み立てるうえで必要なボルトを扱っています。多く扱っているのは、溶接用のボルトや六角ボルト、フランジボルトなどです。サイズも幅広く、多岐にわたる品揃えが特徴です。

Q. 他社にない御社の強みはどこにありますか。

ボルト加工に関して、基本は少量多品種で対応しています。数十本といった小ロットから、多いものでは月間700万本規模まで対応できます。

サイズも、M5の小さなものからM14ほどの大きなもの、長いものまで幅広く対応できる体制を整えています。

Q. 技術やノウハウには、どのようなものがありますか。

弊社は今年で創業75年になります。ネジを作る工程にはさまざまなものがありますが、頭の工程から下の工程まで、比較的幅広く対応できる技術力を持っています。具体的には、頭部を作る圧造、熱処理、表面処理、ネジの溝を作る転造、トリム工程など、多岐にわたる工程に対応しています。長く事業を続けてきた中で、こうした工程に関する技術やノウハウを積み重ねてきました。単に一つの工程だけを担うのではなく、幅広い工程に対応できることが、今の会社の力につながっていると感じています。

Q. お客様からは、どのような点を評価されていますか。

よく言われるのは、対応力とスピードです。中小企業



ならではのフットワークの軽さを活かして、お客様の要望に応えていることが評価につながっているのだと思います。お客様からの要望に対して、できる限り柔軟に対応していく。その姿勢は、会社として大切にしている部分です。規模が大きい会社には大きい会社の強みがありますが、私たちには私たちなりの動き方があります。その一つが、対応力やスピードだと思っています。

Q. 特に得意な仕事や案件はどのようなものですか。

今、競争力があるという意味では、ウェルドボルト、つまり溶接用のボルトです。頭部の整形から熱処理、転造まで含めて、一貫生産体制が取れることが大きいですね。それに加えて、弊社は「何でもやる」というスタンスが強い会社です。そうした柔軟性も強みになっていると思います。もちろん、何でも簡単にできるという意味ではありません。ただ、お客様から相談をいただいたときに、できる方法を考える。対応できる

可能性を探る。そうした姿勢が、結果として会社の強みになっているのだと思います。

Q. 今後は、どのような企業と協力していきたいですか。

弊社の可能性を広げてくれる会社とお付き合いしていきたいです。また、弊社だけではできない部分を補っていただける会社とも、ぜひ協力したいと考えています。今、大きく二つあります。一つは、人材不足の時代の中で、人材面で支援していただける会社です。もう一つは、自動化やAIといった分野で高い技術力を持つ会社です。これからの時代を考えると、そうした企業とお付き合いしていきたいと思っています。人材不足という課題は、今後も避けて通れないものだと感じています。その中で会社を成長させていくためには、人の力を大切にしながら、技術の力も取り入れていく必要があります。

Q. これから目指している会社の姿を教えてください。

2、3年ほど前に、管理職を集めて「どんな会社になりたいか」をディスカッションしたことがありました。そのときに掲げたのが、「チームを一つに、自分の仕事と会社に誇りが持てるよう、共に成長しよう」というビジョンです。これは近い将来、実現したい会社の在り方として定義したものです。今は、それに向かって進めているところです。直近では、人材不足の中でどうやって会社を成長させていくかが大きなテーマです。そのため、今は「人が根付く会社」「人の力をもっと引き出せる会社」を目指しています。社員一人ひとりが、自

分の仕事に誇りを持てること。そして、会社に対しても誇りを持てること。そうした状態をつくっていきたいと考えています。

Q. 10年後を見据えたとき、どのような会社になりたいですか。

10年後を考えると、人材の課題はもちろん必要不可欠ですが、それに加えて海外との競争も避けられません。中小企業であっても、競争相手は各国のローカルメーカーです。その中で、どう競争力を出していくかを常に考えて成長していかなければ、10年後に生き残れる会社にはなれません。そのためには、筋肉質な会社にしていく必要があると思っています。

自動化、IoT、AIといったものを積極的に取り入れながら、成長していきたいと考えています。これまで75年にわたって培ってきた技術やノウハウがあります。その一方で、時代は大きく変わっています。人材不足、海外との競争、技術の進化。そうした変化に向き合いながら、会社としてどう成長していくかを考え続けなければなりません。

大切なのは、これまでのものづくりを守りながら、必要な変化を取り入れていくことだと思っています。

一本一本に思いを込めるという考え方は、これからも変わりません。その上で、社員が誇りを持ち、会社として競争力を高め、未来につながるものづくりを続けていきたいです。



Company Profile

「その1本が、未来をつなぐ。」

株式会社尾北とは？

愛知県江南市にある株式会社尾北は、主に自動車用ねじを製造・出荷する、ねじ類専門メーカーである。大切にしてきたのは、どれだけ小さな部品であっても、その先には人々の暮らしや安心、未来がつながっているという考え方。ねじは、製品の中に組み込まれると表に出ることは少ない。しかし、その1本が車を支え、誰かの移動を支え、大切な日常を動かす力となっている。だからこそ1本1本のねじに想いを込め、確かな品質と技術で製品を届け続けている。長年培ってきた技術を活かし、株式会社尾北は、ねじづくりを通じて、人と想い、そして未来をつなぐ会社として歩み続けている。



会社名	株式会社尾北
代表者	代表取締役 河村 和幸
本社	〒483-8111 愛知県江南市安良町地蔵136番地
連絡先	info@k-bihoku.co.jp
設立	平成11年4月1日（創業：1951年）

Featured Guest

株式会社愛正 代表取締役

柳 賢一

命を扱う仕事に込めた、経営者としての信念

Kenichi Yanagi



関西で生まれ育ち、漫画の影響を受けて中京大学体育学部・健康教育学科へ進学。その後、県議会議員の鈴木まさと氏との出会いをきっかけに政治の世界へ。秘書として活動する中で、民間では実現が難しい課題も、行政や議会を通じて動かせることを実感し、岡崎市議会議員選挙に挑戦。市議としては、福祉的就労や学校清掃での障がい者雇用、水道の水圧問題など、市民の声をもとに地域課題の改善に取り組んだ。現在は株式会社愛正の代表取締役として、食品業界の現場課題に対応する洗剤の企画・開発・製造・販売をはじめ、フラワーディスプレイや観葉植物の提案、さらに食肉卸事業など、幅広い分野で事業を展開している。今回のインタビューでは、その中でも食肉卸事業を中心に、事業を始めたきっかけや、生産者を守ることへの想い、命を扱う仕事として和牛を余すことなく届ける姿勢について話を伺った。

命を扱う仕事だからこそ、 生産者を守り、感謝をつなぐ。



Q. 様々な活動をされていますが中でも食肉卸事業を始めたきっかけを教えてください。

食に関する問題で、これまでいろいろなお米の相談をいただく機会がありました。その中で、今回は畜産バイヤーの方とのご縁がありまして、それがきっかけで始めることになりました。実際に畜産農家さんや生産者さんに関わる中で、104年余りにわたって3代続く精肉業を担われている方とのご縁もできました。その方々に関わる中で、私自身も「このボタンをつないでいくことには大きな意義がある」と強く感じるようになりました。今回は、お肉との出会いがきっかけです。そこから、経営や事業承継をしていく決意に至りました。

Q. これまでの人生の中で、大きな転機となった出来事は何ですか。

いろいろな仕事に関わってきましたが、人生において大きな転機だったと思うのは、行政側の立場を経験したことです。愛知県岡崎市で、一度政治の道に入り、地域会議員を務めたことがありました。それまでは民間の立場で物事を見ることが多かったのですが、その経験を通じて、民間だけではなく行政的な立場を知ることができました。そこは、自分の人生において大きなターニングポイントだったと思っています。

Q. その経験は、現在の経営にどのように影響していますか。

会社を残していくためには、民間企業として利益を追求しなければいけません。事業を続けていくためにも、それは必要なことです。ただ、その経験の中で、「誰一人

取り残さない」という考え方を学びました。一番困っている方、弱い立場にある方と共に生きるという目線です。一人勝ちを目指すのではなく、どうやってみんなで共生していくか。共に生きていくか。そういう観点で、自分の中に備わったのではないかと考えています。

Q. これまで嬉しかった出来事や、苦しかった出来事については、どのように受け止めていますか。

正直に言うと、「これが一番嬉しかった」とか「これが一番苦しかった」と言えるものは、ないと言えないのかもしれませんが。もちろん、瞬間的には嫌なことや苦しいことを感じることはあります。ただ、それをすべて「おかげさま」に変えたいと思っています。嫌なことは、おかげさまの種として、良い話にして話したい。過去は良い物語に変えるものだと思っています。だから、苦しかったことも、振り返れば「おかげさま」なのだと思います。答えになっているか分かりませんが、私はそういうふうに受け止めています。

Q. 苦難を乗り越えるときに、大切にしてきた考え方はありますか。

苦しみや困難があったときに、そこから目を背けるのではなく、どうすれば良い物語に変えられるかを考えてきました。私は、「過去は変えられるけれど、未来だけを変えることはできない」という生き方が好きです。多くの人は逆に考えがちですが、未来は今の連続だと思っています。「明日からダイエットする」というのは、私はないと思っています。今思ったこと、今の強い考え方の連続が将来をつくっていく。だから大事なものは、今どう



するかです。過去はすべて「おかげさま」に変換していく。そうやって乗り越えてきました。

Q. 経営人生の中で、影響を受けた人物はいますか。

ヒップホップダンスアカデミーを経営されている、フージー・オーナーという方がいます。私にとっては師匠であり、心の師匠のような存在です。その方は、ピンチをチャンスに変えることを体現している人です。人間関係、経済、健康面など、あらゆる苦難を抱えている人に対して、無償の愛で助けていく。そして助けたら、もう二度と会わない。そういう生活を30年以上続けている、助け人間の達人のような方です。私自身も、その方を目指して生きているようなところがあります。

Q. その方から、どのようなことを学びましたか。

「心を温かきは万能なり」という精神です。人の痛みが分かる人間になることの必要性を学びました。人と出会うということは、それ自体に縁があるということです。その一期一会に対して、無償の愛で向き合う。人間関係でも、経済面でも、健康面でも、皆さん何かしら苦しめるときがあります。そのときに、こちらからアドバイスをしないことが、真のアドバイスである。そういう精神を学びました。全力で寄り添い、そっと手を差し伸べる。そして、ご本人の足で半歩進んでもらう。それこそが、寄り添って、アドバイスをしないことが真のアドバイスであり、一番学んだことです。

Q. 子どもの頃は、どのような性格でしたか。

二人兄弟で弟がいるのですが、もともとの性格としては、本当は部屋の隅で一人で本を読んだり、静かにつましく暮らしたりすることが好きだったと思います。ただ、家庭環境が複雑で、幼少期から高校までに、関西地区で14回、引っ越しと転校を繰り返しました。そういう経験をする中で、関西独特の風土もあり、お笑いのユーモアがあるか、喧嘩が強いのか、力自慢であるか。そうでないと生き残れないような環境もありました。その結果、自分でも想像していなかった自分になっていった感覚があります。本当は一人で静かに過ごすことが好きだったのに、人と関わることが好きでなければ生き残れないような境遇になっていました。今では、人と会うこ

とが大好きになっています。幼少期の自分とは、きっと全然違うと思います。

Q. 今の仕事につながる原点はありますか。

人を喜ばせて仕事をし、お金を稼ぐことが好きになったことは、今の根幹につながっていると思います。もともとは、障がい者スポーツの教員を目指していました。それがうまく進まなくて、今でも福祉的就労、つまり障がいがあってもあらゆる仕事ができるということに寄り添うことは続けています。「働きを楽にして働く」と言いますか、出会えた方の周りの人が、働いて喜んでいく姿を見ることが、自分の根幹にあります。人から何かをもらおうと言われることもありますが、人に少しでも与えると元気になる法則がある気がしています。動けるのであれば、歩いてポスティングをすることでも、何かを手配することでもいい。自分のできることで人を楽にしていく。そのことによって、自分も健康になっていくような感覚があります。それをやらせるのではなく、伴走して一緒に働きを楽にしていくことが、自分の根幹にある考え方です。

Q. 会社として、最も大切にしている理念は何ですか。

今回、お肉の事業に携わっていく中で、一番大事にしたいのは生産者です。実際に、そこを大切にしています。精肉店や焼肉店は日本中にたくさんあります。ただ、生産者がなかなか継承されていないという課題があります。牛で言えば、当然、糞も出ますし、匂いも出ます。匂いが出ないような取り組みも出てきてはいますが、多くの場合、近隣の方に嫌がられたり、息子さんやお孫さんが継承できなかったりする問題があります。だからこそ、日本の畜産者、生産者を守ることに、私は一番重きを置いています。

Q. 社員と接するうえで大切にしていることは何ですか。

距離感と風通しです。組織である以上、役割や立場はあります。偉い、偉くないという話ではありませんが、どうしてもピラミッド状の組織図は必要です。そうしないと、組織としてまとまっていけない部分もあります。ただ、その中でも、トップとの距離が近いことを目指しています。大企業になればなるほど部署が増えていき、社長に会ったことがないということも起こります。実際に働いている方と、トップとの距離が遠くなっていく。私は、実際に働いている方、今回で言えば生産者さん、農業であれば農場の方など、一番現場で担っている方との距離感をできるだけ近くしたいと思っています。触れられるぐらいの距離を目指しています。

Q. 経営判断をする際に、大切にしている価値観は何ですか。

最終的に決断するのは自分です。ただ、その間にクッションを挟むことを大切にしています。そのクッションというのは、知恵者であったり、顧問であったり、土業の先生であったりします。しっかりと耳を大きくして、判断材料を増やしたうえで決断するようにしています。そして、速度感を持って決めることも大事です。そのためには、自分自身の健康や心の豊かさが必要です。日常から、自分の意思決定ができる環境を整えておくことを大切にしています。判断基準となる方にボールを投げ、受け取り、確認し、急ぎ、決断する。そういう感覚を持っています。大切なのは速さですね。

Q. この仕事の一番の魅力は何ですか。

直接、感謝の声を耳にできることです。今回は食肉卸事業ですが、焼肉店にも関わっています。実際に召し上がっていただいた方から、「美味しかったです」「この価格でこんな良いお肉を食べられて最高でした」と言っていた。その笑顔が、本当に原動力になります。先ほどから大事にしている、トップと実際に働く方との距離感もそうですが、お客様との距離感も近い方が良いと思っています。実体のある感謝。それが何よりのやりがいです。

Q. 経営者として、絶対に曲げない信念はありますか。

社員や身内を第一にすることです。お客様は第一ではなく、第二、第三です。大変恐縮ではありますが、一番は、一緒に肩を楽にし合える仲間です。家族と同じように、社員と肩を並べていく。社員第一というところが、最大の経営だと思っています。

Q. 事業を一言で表すと、どのような会社でしょうか。

一言で言うと、命を扱う仕事です。私たちは、感謝の心でお預かりした和牛を、一頭買いで扱っています。余すことなく、感謝の心で召し上がっていただき、その感謝でまた返していく。そういう仕事ですので、やはり「命」だと思っています。

Q. 主力商品やサービスについて教えてください。

主力商品はお肉です。ランクとしては、A5ランクの中でも12等級あるうちの10、11、12という、最上位のランクのものを取り扱っています。卸として全国に展開していますが、今は海外にも力を入れています。日本の和牛を、適正な方法で喜んでいただける国を増やしている段階です。海外では、食べない部位も多くあります。そうした部位は国内で流通させたり、自社の焼肉店で召し上がっていただいたりして、何一つ無駄にしない取り組みをしています。命を大事にするという考えのもと、A5ランクのお肉をお安く提供できることも、サービスの一つだと思っています。

Q. 御社ならではの強みは何ですか。

大きくは、海外へ流通させるために日本中の生産者さん

とつながっていることです。美味しい和牛を扱ううえで、部位ごとに輸出の認証が必要だったり、さまざまな取り組みが必要だったりしますが、そうした部分をほぼ網羅しています。そのため、海外へ適正に出すことができます。国内についても、品川プリンスホテルさんをはじめ、皆さんがご存じの有名なホテル様にもご採用いただいています。そうしたお墨付きを増やしながら、海外でも国内でもネットワークを広げているところが強みになっています。

Q. 長年培ってきた技術を持つ方もいらっしゃるのでしょうか。

はい、います。愛知県の岡崎・安城を中心に、3代にわたって精肉業を担ってこられた方がいます。その方は、おそらく日本でも珍しい存在だと思います。今は機械化、オートメーション化が進んでいて、牛一頭の解体も人の手だけで行うことは少なくなっています。その中で、私たちには3代にわたり、手作業で一からできる現役の代表がいます。肉を手作業で牛ごと捌ける人間がいるということは、まさに牛の中身を知ることができるということです。そこは大きな強みだと思っています。

Q. 主なお客様は、どのような企業や業界ですか。

海外については、商社様を通して、さまざまな飲食店へ卸す形が多いです。国内についても同様に、卸業が多くなっています。飲食店はもちろん、中間業者さんがお肉を加工して提供する必要があるので、そこに対するスキームづくりも行っています。最近では、それでも余ってくる部位がもったいないという思いから、一般のお客様へサブスクで届けたり、ECサイトを通じて美味しい和牛、本当の味を知っていただくための準備もしています。これまでは卸が中心で、B2Bが軸でしたが、今後はB2Cにも力を入れています。愛知県岡崎市には焼肉店もありますので、実際のクオリティを感じていただきながら、課題を見出しているところで

Q. 同業他社と比べたときの強みはどこにありますか。

端的に言うと、牛一頭を、多いときには60頭ほどまとめて買うこともありますので、そこにスケールメリットがあります。加えて、流通網です。私自身もいろいろな国とパイプを作ってきたところがあり、独自のルートを確保してきています。質の高さを維持するために、日本中の生産者さんにつながり、これまで担われてきたものを継承しながら、海外への流通網を増やしています。実店舗の焼肉店もあり、精肉店もある。仕入れから流通、店舗までをセットで行っているところが強みだと思っています。

Q. お客様からよく言われる評価はありますか。

端的に言うと、「断らない」ということです。キャンペーンの問題で、牛がどれだけ必要か、どれだけ捌けるかという問題は、どこでも起こります。ただ、私たちは全部承り、何とか仕入れて間に合わせ、必ず届けるということを大切にしています。牛を買って、必ず届ける。そうした日本的な精神を持って取り組んでいるところが、強みだと思っています。

Q. 特に得意としている仕事や案件はありますか。

皆さんが定義しないような、マニアックな業界や人間が、私は大好きです。自分の苗字である柳に肉をつけて、「肉柳賢一」としていろいろなところに配っているんです。笑うところなのですが、そうやって誰も取引できなかったホテルや飲食店に、どう切り込んでいくのかを考えることが好きです。切り込めるかどうかということに、自分の強みがあるのではないかと考えています。

Q. 今後は、どのような企業と協力していきたいですか。

現在進行形ではありますが、ホールディングスやグループ化している多業種とのコラボを、楽しく増やしていきたいと思っています。例えば、パチンコチェーン店さんや介護グループなど、もともとのグループや母体があるところに、うまく流通できる手段をつくっていくことです。介護であれば、ご老人の方がどういったものを召し上がれるのかというところがあります。実はお肉は、とても良い食材だと考えています。塩だけで食べると、お肉の脂は決して太るものではなく、健康食品としても見られる部分があります。タレをつけたり、白いご飯やお酒と一緒に食べたりすることで太ってしまうことはありますが、素材としての良さがあります。そうした食育を届けていくためにも、介護など他のグループ会社とのコラボ、多業種との掛け合わせを広げていきたいと思っています。

Q. 具体的には、どのようなパートナーを求めていますか。

質の良い肉を探し、良いルートを目指して活動している中で、求めているパートナーは、まず知ってもらうこと、周知することに関わってくださる方です。

今回のように取材していただくこともありがたいですし、SNSや口コミの力をどう活用していくかも大切だと思っています。今は模索中ではありますが、美味しい本物の味や質を、どう届けていくか。そのことに伴走してくださる方を探しています。

Q. パートナー企業に提供できる強みは何ですか。

牛に絞ってお話すると、一頭丸ごと買うことで利益率が上がります。パートナー企業様と一緒に仕入れる量が増えれば、商売としてもメリットが出てきます。一例を

挙げますと、お肉に目が行きがちですが、実は内臓やホルモンの部分も非常に人気があり、栄養価もあります。質の良い牛、大きな個体を買えば買うほど、内臓やホルモンの量も増えます。その分、利益率が上がるという法則があります。もともと一頭買いをたくさんしている会社だからこそ、パートナー企業様とどう共同で経営していくのか、どう良い関係をつくっていくのかを考えることができます。良いものを大きく買えば買うほど、よりメリットを出せる。その部分を、ビジネスパートナーの方にもご恩返しできるのではないかと考えています。

Q. 今後チャレンジしたい新しい事業はありますか。

実体験の上で、ピンチはチャンスだと思っています。今携わっている事業で、調子の悪いものや、足踏みしているもの、苦しんでいるものがあれば、ぜひ私に振っていただきたいと思っています。そこから、自分が持っている武器やカードを掛け合わせて、仕事にしていきたいという思いがあります。私は、人の痛みが分かる人間を目指している企業でありたいと思っています。まずは、相談を受けられるような新しいビジネスを目指したいです。「良いサービスですのでは」か」というプレゼンには、正直、興味がありません。本当は世に出るべきなのに、技術はあるのに、周知されていない。そういうキラリと光る原石が大好きです。そういう方は、高齢の方であることも多いです。何とか自分とつながっていただいて、そのきっかけをつくりたい。駆け込み寺のような存在を目指しています。次にやる事業体としては、カテゴリーを絞らずに、困っているシリーズを受け負えるような事業を目指していきたいと思っています。

Q. 最後に、読者に伝えたいことをお願いします。

私たちが扱っているのは、命です。感謝の心でお預かりした和牛を、余すことなく召し上がっていただき、その感謝をまた返していく。そこには、生産者さんを守ること、働く仲間を大切にすること、お客様の声を直接受け取ること、そして困っている人に寄り添うことがつながっています。一頭買いという形も、海外への流通も、焼肉店で直接召し上がっていただくことも、すべては「もったいない」をなくし、命を大切に扱うための取り組みです。これからも、生産者さん、社員、パートナー企業様、そしてお客様との距離をできるだけ近く保ちながら、本当に良いものを必要としている方へ届けていきたいと思っています。困ることや、まだ世に出ていない良いものがあれば、そこに寄り添い、一緒に形にしていく。そうした存在を目指していきます。

Company Profile

「このご縁を大切に。」

株式会社愛正とは？

愛知県安城市にある株式会社 愛正は、業務用洗剤の企画・開発からフラワーディスプレイ、食肉卸まで、多角的な視点からアプローチを行う専門企業です。

私たちが大切にしてきたのは、「このご縁を大切に」という想いと、食品業界で働く皆さまの現場課題解決を支援すること。現場経験に基づく深い知見を基に、業務用・家庭用を問わず、安全で使いやすく効果的な洗剤を開発・提供しています。清潔で快適な職場環境と「食の安全・品質向上」を支えることが、私たちの使命です。現場の声に真摯に耳を傾け、これからも信頼の製品とサービスをお届けし、人と社会の豊かな未来をつなぐ会社として歩み続けています。



会社名	株式会社愛正
代表者	代表取締役社長 柳 賢一
本社	〒446-0063 愛知県安城市昭和町19-37 波ビル2FB
連絡先	yanagi1107@icloud.com

Featured Guest

株式会社Sing.nexT 代表取締役

渡邊 大輝

人の可能性を成果に変え、誇りを持って働ける組織をつくる



母子家庭で育ち、決して裕福とは言えない環境で成長した経験から、人の可能性や努力が正しく評価される社会であってほしいという強い思いから、人と企業の“次”を創ることを掲げるSing.nexTを開設。採用・育成・定着・ブランディング・クリエイティブを通じて、人・組織・企業の価値を整え、未来へつなげる支援を行っている。企業が持つ想いや可能性を社内外に届け、本来の力を発揮できる状態へ導くことを目指している。外部から助言するだけでなく、企業の一員のように寄り添う姿勢を大切に、人と企業が共に成長し、輝ける“次”を創ることを使命としている。

仕事や挑戦を楽しむ社会へ— 人の可能性を成果に変える、伴走型支援への想い



Q. この事業を始めたきっかけは何だったのでしょうか。

人生は一度きりで、いつか必ず終わりが来ます。今この瞬間も、その終わりに向かって時間は進んでいると思っています。その中で、人生の大部分を占めているのが「仕事」ではないでしょうか。もちろん、毎日仕事に行きたくない、残業したくない、早く帰りたいと思うこともあると思います。ただ、人生の多くの時間を仕事に使うのであれば、そこが少しでも「楽しい」「面白い」「また明日も行きたい」と感じられる場所であった方がいい。もっと言えば、「早く来て準備したい」「もう少し頑張りたい」と思えるような状態を、自分自身も、自分の会社も、そして世の中にも広げていきたいと考えています。そういう会社や働き方が増えていけば、日本の社会はもっと良くなるのではないかと思います、この事業を始めました。

Q. 起業を決意した瞬間はどんな時でしたか。

私自身の性格として、人から言われて何かをやることや、人の判断に従って行動することが、社会経験の中であまり向いていないと感じていました。もちろん、それは良くない面でもあると思います。ただ、そうであれば自分で何かをやればいいのかと考えるようになりました。自分で判断し、意思決定し、行動していく。そのためには、経営者になる必要があると強く思ったことが、行動した理由の一つです。また、父親もともと経営者だったので、その影響もあると思います。人を引

っぱり、みんなを幸せに、豊かにしていきたい。そういう思いが自分の中にありました。

Q. これまでの人生で最も大きな転機は何でしたか。

大学時代のサッカー部で挫折をしたことです。入部した当初、私だけがとてもレベルの低い状態でした。周りは全国クラスの選手ばかりで、その中に入った時に大きな差を感じました。ただ、最終的にはレギュラーをつかむことができました。その経験が、自分にとって大きな転機だったと思います。

Q. その経験は現在の経営にどう影響していますか。

挫折を経験したことで、忍耐力や、諦めないことの大切さを学びました。何事も諦めないという姿勢です。また、サッカーを通じて、どんなことにも仲間が必要だということも実感しました。人は一人では生きていけない。仲間を信じてプレーすることが大切で、それは経営にもつながっていると思います。今も、仲間を信用して、一緒に進んでいくことを大切にしています。そこが、現在の経営に一番影響を与えている部分です。

Q. これまで一番苦しかった出来事は何ですか。

社会人になって最初は、物流センターで働いていましたが、私には経営者になりたいという夢がありました。経営者になって何かをやりたいという思いもありましたが、まずはとにかく経営者になりたいという気持ちが強かったです。ただ、物流センターに勤めている中で、このままでは自分のやりたいこととは少し違うのではないかと感じるようになりました。経営者になるためには何



を身につけなければいけないのかを考えた時、次のステップが見えなかったんです。そこで、営業力を身につける必要があると思いました。経営者にとって営業力は必要になるものだと考え、物流センターを辞めて、派遣会社に通務することになりました。しかし、まったく畑違いの仕事でした。スーツを着て、パソコンを使い、法人のお客様と話をします。その経験が圧倒的に不足していました。企業の方と電話をしながらパソコンを打つことも、最初はとても難しかったです。当時は本当にパソコンも指一本で打つような状態でした。その時はかなり悩みました。仕事が終わって、夜の帰り道に一人で泣いて帰ったこともあります。その頃が、一番つらかったと思います。

Q. それをどう乗り越えましたか。

これまでの経験の中で、つらい時やしんどい時もありました。ただ、そういう時に甘い道を選ぶのではなく、常に険しい方を選択し、あえて挑んできました。なぜなら、自分の成長が一番大きかったからです。今回も、乗り越えるためにはつらい方をあえて選び、一つ一つの壁を突破していくしかないと思っていました。根性論のように聞こえるかもしれませんが、やらないと分からないことがあります。気持ちで何とか乗り越えてきた部分も大きいです。目標や夢があれば、何でもできると思っています。そこが自分にとっての支えでした。

Q. 経営人生の中で影響を受けた人物は誰ですか。

二人います。一人は、経営者でもある父親です。もう一人は、前職の上司です。

Q. その方々から何を学びましたか。

経営者である以上、人を使うという場面があります。その中で、どんな場面でも、どんな時でも、どのような理由があっても、関わってくれている人たちには常に感謝しなければいけないということを学びました。もう一つは、自分ですべてをやろうとしないことです。人には弱い部分があれば、強い部分もあります。弱い部分に無理に手を出して、そこに時間をかけるのではなく、弱い部

分はそれができる人を頼る。自分の強みを生かしながら、できないところはできる人に頼り、一緒にやっていく。その考え方も学びました。

Q. 子どもの頃はどんな性格でしたか。

自分で言うのも少しおかしいかもしれませんが、今も変わらず、自分のことよりも他人の幸せを前提に物事を考えたり、動いたりしてしまう性格だと思っています。

Q. 今の仕事につながる原体験は何ですか。

相手の喜びや幸せを優先して動くということです。会社で言えば、ビジネスや顧客満足度、価値提供という部分になると思います。私自身は、利己的というよりは利他的に考えるタイプだと思っています。もちろん、自分の会社が一番大事です。ただ、会社はお客様があって成り立っています。だからこそ、まずはお客様の声や気持ちを優先して動くことを大切にしています。

Q. 御社が最も大切にしている理念は何ですか。

「次の時代の当たり前を作り仕事や挑戦も楽しめる。



そして挑戦する人が報われる社会を作る」ということです。仕事も挑戦も、苦しいだけのものではなく、楽しめるものであってほしい。そして、挑戦した人がきちんと報われる社会にしたいと考えています。

Q. 社員と接する上で大切にしていることは何ですか。

思いやりです。社員も一人の人間であり、その人にも人生があります。その人の夢や目標を把握した上で、そこから逆算して、どうすればその夢や目標を達成できるのかを考えるようにしています。私自身も、思いやりを持って接することを心掛けています。

Q. 経営判断をする際、最も大切にしている価値観は何でしょうか。

短期的な利益ではなく、長期的な信頼と価値を優先することです。目先の利益だけを見るのではなく、長く信頼していただけるかどうか、価値を提供し続けられるかどうかを大切にしています。



Q. この仕事の一番の魅力は何ですか。

働く人たちの笑顔を増やせることが、この仕事の魅力だと思っています。人に関わる仕事だからこそ、会社の中で働く人が前向きになったり、組織が少しずつ良くなったりすることに関われる。それは大きなやりがいです。

Q. 経営者として絶対に曲げない信念はありますか。

利己的ではなく、利他的な精神です。

自分たちのことだけを考えるのではなく、お客様や働く人たちにとって何が良いのかを考える。その姿勢は曲げずにいたいと思っています。

Q. 御社の事業を一言で表すと、どんな会社でしょうか。

人の可能性を成果に変えて、誇りを持って働ける組織をつくる事業です。

Q. 主力商品やサービスについて教えてください。

弊社ではさまざまな事業を展開していますが、その中でも最も注力しているのが、伴走型の人材育成や定着の支援です。人材に関する課題は、単に採用すれば解決するものではありません。入社した人が成長し、会社で定着し、活躍できる状態をつくることが重要だと考えています。

Q. 御社の他社にない強みは何ですか。

圧倒的な強みは「伴走型」であることです。コンサルティングでは、オンラインで研修を行ったり、訪問して講

義や研修を数回行ったりする形も多いと思います。もちろんそれにも価値はあります。ただ、私たちは伴走という形を大切にしています。代表社員のように会社の中に入り、現場に近い立場で改善していく。そこが大きな強みだと考えています。

Q. 長年培ってきた技術やノウハウはありますか。

私はこれまで、会社員として現場で働いた経験もありますし、今は経営者として会社を運営しています。現場で働く側の気持ちも、経営者としての気持ちも、双方の立場を理解しながら仕事ができること。それを今、事業として体現できていることが、自分の経験から生まれたノウハウになっていると思います。

Q. 主なお客様はどんな企業・業界ですか。

主に製造業が多いです。ただ、人にまつわる課題や、人材を扱っている会社であれば、職種や業界は問わないと考えています。

Q. お客様からよく言われる評価は何ですか。

「うちの会社の社員みたいに入ってくれるね」「ありがとうね」「親身になってやってくれるね」と言っていた



だくことがあります。会社の外側から支援するだけではなく、会社の中に入るような気持ちで向き合っているからこそ、そう感じていただけているのだと思います。

Q. 特に得意な仕事や案件はどんなものですか。

離職率が高い、エンゲージメントや愛社精神が低い、人間関係がうまくいっていない、管理職がなかなか機能していない。そういった課題がある案件は、特に強みを発揮できると考えています。人材不足だけでなく、退職率の高さ、社員がなかなか成長しない、キャリアアップへの意欲が低いといった課題にも向き合っています。また、会社のブランディングがうまくできていない、ノウハウがないといった場合にも、手厚くサポートできていると思っています。

Q. 今後どんな企業と協力していきたいですか。



弊社のビジネスとしては、人に困っている企業や、人的課題を抱えている企業が対象になります。

ただ、それだけではなく、「一緒にもっとこうしていきたい」「一緒に解決していきたい」という思いを持っている企業と協力していきたいです。課題があること自体は、決して悪いことではありません。大切なのは、その課題に向き合い、改善していこうとする気持ちだと思っています。

Q. 御社がパートナー企業に提供できる強みは何ですか。

これまでも「伴走」という言葉を使ってきましたが、その伴走支援の中で、企業様に新しい気づきや発見を持っていただけたことが強みだと思っています。「こんなことがあったんだ」「こういうことができたんだ」「これをやってみよう」と感じてもらえる。そうした新しい発見につながる支援ができることは、私たちが提供できる価値の一つです。

Q. 1年後、3年後、5年後、10年後の具体的なビジョンを教えてください。

1年後は、土台構築の時期だと考えています。勝てる営業組織や収益モデルを確立するフェーズになると思います。3年後は、その確立された収益モデルを広げ、拡大させていく段階です。5年後は、ブランドに目を向けて、会社のブランディングを強化していきたいと考えています。そして10年後は、経営理念にもあるように、

社会に影響を及ぼしていきたいと思っています。会社としてエリアに密着することも大切ですが、それだけではなく、全国に向けて、この世の中や社会に影響を与えられるように動いていきたいです。

Q. 最後に、読者へ伝えたいことをお願いします。

私が大切にしているのは、仕事や挑戦を楽しめる社会をつくることです。人生の多くの時間を占める仕事ですが、ただつらいものではなく、少しでも楽しいものになってほしい。挑戦した人が報われ、働く人たちの笑顔が増えていく。そういう会社や組織が増えれば、社会はもっと良くなると思っています。そのために、私たちは人の可能性を成果に変え、誇りを持って働ける組織づくりを支援していきます。短期的な利益ではなく、長期的な信頼と価値を大切にしながら、お客様の声や気持ちに向き合う。そして、会社の中に入るような気持ちで伴走し、新しい気づきや発見を一緒につくっていく。挑戦する人が報われる社会を目指して、これからも一つ一つの企業、一人ひとりの働く人に向き合っていきたいと考えています。



Company Profile

「人と企業の“次”を創っていく。」

株式会社Sing.nexTとは？

Sing.nexTは、人と企業の“次”を創ることを掲げ、採用・育成・定着・ブランディング・クリエイティブ領域の支援を行う企業である。企業が持つ想いや可能性を整理し、社内外に伝わる価値として発信することで、企業本来の力を引き出していく。外部から助言するだけのコンサルティングではなく、企業の一員のように寄り添う伴走型の支援を大切にしている。人・組織・企業の価値を整え、成長へつなげることで、人が活躍できる企業づくりを支援。人と企業が共に成長し、未来へ進むための“次”を創っていく。



会社名	株式会社Sing.nexT
代表者	代表取締役社長 渡邊 大輝
本社	〒486-0918 愛知県春日井市如意申町7丁目15-5 アーバンハイツ春日井501
連絡先	next@jp-sing.com

Featured Guest

株式会社フライトップ 代表取締役

屋 宜 勝 正

人と仕事を最速でつなぎ、関わる人の幸せを実現する



会社員として責任ある立場で働きながらも、「このままでいいのか」という問いを抱き続けていた。前職時代から起業への想いはあったが、具体的な一歩を踏み出せず、理想と現実の間で揺れていたという。そんな中、Singホールディングスとの出会いをきっかけに、起業を決意。経営経験や資金面への不安を抱えながらも、事業設計や営業支援、バックオフィスのサポートを受けることで、挑戦への覚悟を固めていった。現在は、株式会社フライトップを通じて、人と企業の成長を支援しながら、挑戦する人を応援できる企業づくりを目指している。自身が成功モデルとなり、次の挑戦者を生み出していくことを見据えている。

スピード感と寄り添う力で、 企業と求職者の未来を支える。



Q. この事業を始めたきっかけを教えてください。

企業に対して最適な提案を行い、転職者の方々に救いたいと思ったことが、この事業を始めたきっかけです。人材派遣業や有料職業紹介の仕事は、単に人を紹介するだけの仕事ではありません。人手に困っている企業様がいて、働く場所を探している求職者の方がいる。その双方にとって、どうすれば良い形でつながることができるのかを考え、最適な提案をしていくことが大切だと思っています。特に、転職者の方の中には「すぐに働きたい」「自分に合う仕事を早く見つけたい」と考えている方も多くいます。そういった方々に対して、できるだけ早く仕事を紹介し、新しい一歩を踏み出してもらえるようにすること。それが、自分にとってこの仕事をする大きな理由になっています。

Q. 起業を決意した瞬間は、どのような時でしたか。

知人から紹介された派遣会社が、後継者不足の状況にありました。その時に「ぜひ僕に任せてほしい」と言っていただいたことがあり、それをきっかけに即断即決しました。もちろん、起業するという事は簡単な決断ではありません。ただ、自分の中では迷うというよりも、「やる」と決める感覚の方が強かったです。人材の仕事を通じて、企業様や求職者の方を助けたいという思いがあったので、その機会をいただいた時に、自分がやるべきだと感じました。

Q. これまでの人生で、最も大きな転機は何でしたか。

前職に就職したことです。起業を決断した時も、自分にとって大きな転機でした。ただ、それ以前に前職へ就職

したことによって、僕の人生は大きく変わったと感じています。知識がゼロの状態から、店舗運営まで経験させてもらいました。その過程で、仲間と同じ志を持って活動しながら、課題解決や目標達成に取り組んできました。その経験は、自分にとって最も大きな財産になっています。何も分からない状態から学び、行動し、目標に向かって進んでいく。その中で得た考え方や経験が、今の経営にも生きていると思います。

Q. その経験は、現在の経営にどのように影響していますか。

前職では、知識ゼロの状態からスタートし、さまざまなことを経験させてもらいました。その中で、仲間と同じ方向を向き、課題を解決しながら目標達成に取り組むことの大切さを学びました。経営をしていると、日々いろいろな課題があります。企業様からのご依頼に対して、どれだけ早く対応できるか。スタッフさんや求職者の方が困っている時に、どう寄り添えるか。社員が目標に向かって進む中で、どのように支えていけるか。そうした場面で、前職で培った経験が生きています。特に、同じ志を持つ仲間と一緒に動くことの大切さは、今でも強く感じています。自分一人ではできることには限界があります。だからこそ、社員や従業員を大切なパートナーとして見て、一緒に目標を達成していくことを大切にしています。

Q. これまでで一番苦しかった出来事は何ですか。

成長がない環境にいると感じていた時です。自分にとって、成長できない環境にいることはとても苦しいことで



した。仕事をしていても、自分が前に進んでいる感覚がない。目標に向かって進めていない。そう感じる環境にいたことが、自分にとっては一番苦しかったと思います。

Q. それをどのように乗り越えましたか。

自分がいる環境から、成長できる環境へ自分から変えにいったことが大きかったです。前職へ転職したこともそうですし、その中で成長できる環境を自分でつくっていったことも大きかったと思います。待っているだけでは、環境は変わりません。自分が成長したいと思うのであれば、自分から動くことが必要です。どんな環境に身を置くのか、そこでどう行動するのかによって、自分の未来は変わっていくと思っています。今、社員と接する時にも、その考え方は大切にしています。

Q. 経営人生の中で影響を受けた人物は誰ですか。

前職の上司です。その方も前職から独立して経営をされている方で、知識、経験、行動力がいかに大事かということを学びました。経営者として、ただ考えているだけではなく、実際に動くこと。経験を重ねながら、判断していくこと。その姿勢を、今でも参考にしています。経営をしていると、正解が分からない場面もあります。その中で、どれだけ知識を持ち、経験を積み、行動に移せるかが大切だと思います。前職の上司から学んだことは、今の自分の経営にも生きています。

Q. 子どもの頃は、どのような性格でしたか。

元気な野球少年という感じでした。昔から体を動かすことが好きで、元気に過ごしていました。野球を通じて、ここぞという時に踏ん張る力は身についたと思います。

Q. 今の仕事につながる原体験はありますか。

ここぞという時に踏ん張る力です。今の仕事でもそうですが、その力がなければ、途中で諦めてしまっていたことも多かったと思います。経営をしていると、簡単にいかないこともあります。思うように進まないこともありますし、苦しい場面もあります。それでも、そこで踏ん張ることが大切だと思っています。踏ん張ってきてよかったと今でも感じていますし、それが今の人生に大きく影響していると思っています。これからも踏ん張ってい

きたいです。

Q. 御社が最も大切にしている理念は何ですか。

幸せの実現です。社員や従業員は、僕にとって協力してくれている大切なパートナーです。今、自分が関わっている人たち全員に幸せになってほしいと思っています。その幸せに向けて、どう動いていくかを大切にしています。もちろん、幸せの形は人それぞれです。会社としての目標もありますし、社員一人ひとりにも、それぞれ目標や目的があります。だからこそ、その人が目指している幸せに向かって、どう行動しているのかを大切にしています。その中で、過程よりも結果を重視した行動力を求めています。考えることも大切ですが、実際に動き、結果につなげていくことが大事だと思っています。

Q. 社員と接する上で大切にしていることは何ですか。

内面をよく見ることです。会話の中で下向きの発言があったり、自分の目的から遠回りしている姿を見ると、とてももったいないと感じます。その人が本来目指しているものがあるのに、気持ちが下を向いてしま



っていたり、違う方向へ進んでしまっていたりする。そういう時には、会話を通じて現状を確認するようにしています。ただ声をかけるだけではなく、今どんな状態なのか、何に悩んでいるのか、どこに向かいたいのかを見ることを意識しています。そして、また前を向いて走れる状態をつくれるようにしたいと思っています。社員には、それぞれ実現したい幸せや目的があります。うちで働いている以上は、そこに向かってしっかり達成してほしいという思いがあります。そのために、自分も経営者として向き合っていきたいです。

Q. 経営判断をする際、最も大切にしている価値観は何ですか。

客観的に見て、その行動が正しいのかどうかという点を大切にしています。経営判断をする時には、自分の感情だけで決めるのではなく、その行動が客観的に見て正しいのかを考えるようにしています。企業様に対



しても、求職者の方に対して、社員に対して、その判断が本当に正しいのか。そこを大切にしています。

Q. この仕事の一番の魅力は何ですか。

人の成長を感じた時です。社員やスタッフさん、求職者の方が前に進んでいく姿を見ることは、この仕事の大きな魅力です。最初は不安を抱えていた人が仕事に就き、少しずつ成長していく。その変化を感じられることに、やりがいがあります。人材の仕事は、人と向き合う仕事です。だからこそ、大変なこともありますが、人の成長を感じられる瞬間はとても大きいです。

Q. 経営者として絶対に負けない信念はありますか。

目的の達成です。会社として営業成績の目標達成は当然あります。ただ、それだけではありません。社員一人ひとりに、それぞれの幸せの実現に向けた目標や目的があります。その達成のために、どう動いているのかを大切にしています。うちで働いている以上は、しっかり達成してほしいという思いが強くあります。本人が目指しているものがあるなら、そこに向かって行動し、結果につなげてほしい。そのために会社としても支えていきたいと思っています。

Q. 御社の事業を一言で表すと、どのような会社ですか。

人と仕事を最速でつなぐ会社です。当社では、人材派遣業と有料職業紹介を主に行っています。人手に困っている企業様と、仕事を探している求職者の方をつなぐことが、主な事業です。その中で特に大切にしているのは、スピード感です。企業様からご依頼をいただいた時に、できるだけ早く人材を紹介する。求職者の方が「すぐに働きたい」と思っている時に、できるだけ早く仕事を紹介する。そのスピード感が、当社の強みだと思っています。

Q. 主力商品やサービスについて教えてください。

人材派遣業と有料職業紹介を主に行っています。企業様の人手不足に対して、人材のご提案を行ったり、求職者の方に対して仕事をご紹介したりしています。企業様にとっても、求職者の方にとっても、タイミングはとても

大切です。企業様は、必要な時に人材がいなければ現場が困ってしまいます。求職者の方も、働きたいと思っている時に仕事が見つからなければ、不安を感じることもあります。だからこそ、できるだけ早くつなぐことを大切にしています。

Q. 御社ならではの強みは何ですか。

スピード感のある人材紹介、そしてスピード感のある仕事紹介です。同業他社と比べた時にも、やはり当社の強みはスピード感だと思っています。企業様からは「依頼してからすぐに紹介してくれてありがとう」と言ってくれていることが多いです。求職者の方からも「すぐ働きたいと思っていたので、即日で入社できてうれしい」といった声をいただいています。そうした声をいただくと、自分たちが大切にしているスピード感が、企業様や求職者の方の役に立っているのだと感じます。

Q. 長年培ってきた技術や能力はありますか。

人に寄り添う力と課題解決能力です。企業様やクライアントはもちろん、スタッフさんに対しても、困って



いることがあれば手助けをすることを大切にしています。人材の仕事は、企業様の課題と、求職者の方やスタッフさんの状況の両方を見ていく必要があります。ただ人を紹介するだけではなく、何に困っているのか、どうすれば解決できるのかを考えることが大切です。そのためには、人に寄り添う力が必要だと思っています。企業様が人手に困っているのであれば、できるだけ早く対応する。スタッフさんが困っているのであれば、手助けをする。そうした一つひとつの対応を大切にしています。

Q. 主なお客様はどのような企業ですか。

主に製造、物流、看護、介護の分野です。ただ、ご要望があれば他の業種にも対応しています。特に得意としているのは、製造・物流の分野です。もともと前社長が製造に関わっていたこともあり、この領域には特に強みがあります。製造や物流の現場では、人手が必



要になる場面も多くあります。そこで、スピード感を持って人材をご紹介できることは、当社としても大きな強みになっています。

Q. 具体的にどのような企業を求めていますか。

特定の業種に絞っているわけではありませんが、人を大切にしてくれる企業様とお付き合いしていきたいと思っています。人材の仕事をしていると、企業様と求職者の方、スタッフさんの双方に向き合うことになります。その中で、やはり人を大切にしてくれる企業様と一緒に仕事をしていきたいという思いがあります。人手に困っている会社を助けないという気持ちも強くあります。人材が必要な企業様に対して、当社の強みであるスピード感のある対応と、人に寄り添う力を提供していきたいです。

Q. 御社がパートナー企業に提供できる強みは何ですか。

自社の強みであるスピード感のある対応と、人に寄り添う力です。企業様にとって、人材が必要なタイミングで紹介が遅れてしまうと、現場に負担がかかってしまいます。だからこそ、当社ではスピード感を大切にしています。また、ただ早いだけではなく、企業様や求職者の方、スタッフさんに寄り添うことも大切にしています。困っていることがあれば手助けをする。課題があれば、どう解決できるかを考える。そうした姿勢を持って、企業様と関わっていききたいと思っています。



Q. 1年後、3年後、5年後、10年後のビジョンを教えてください。

細かく年数ごとに区切って考えているわけではありません。ただ、今いる社員を独立させ、より多くの企業や求職者を救える会社の体制を整えていきたいと考えています。まず今年1年の目標としては、分社化によって一つの会社をつくり、岐阜方面でも人材を提供できる体制を整えることです。今後、より広いエリアで企業様や求職者の方を支えていくためにも、体制づくり



を進めていきたいと思っています。3年後には、新しく「自分でやりたい」と思う人材を迎え、その人が自分の幸せを実現できるようにサポートしていきたいです。社員一人ひとりが、自分の目的や幸せに向かって進んでいく。そのための環境をつくっていくことも、経営者として大切にしていきたいことです。最終的には10年後、東海3県だけでなく、他県にも自社のノウハウや人材提供力を広げていける会社体制を目指しています。より多くの企業様や求職者の方を救えるように、会社として成長していきたいです。

Q. 最後に、読者の方へ伝えたいことをお願いします。

当社は、人と仕事を最速でつなぐ会社です。人手に困っている企業様には、スピード感を持って人材をご紹介し、仕事を探している方には、できるだけ早く働ける場所を提案していきたいと思っています。そして、当社が大切にしているのは、関わる人の幸せの実現です。社員や従業員は、僕にとって大切なパートナーです。企業様、求職者の方、スタッフさん、そして社員。自分が関わっている人たち全員に幸せになってほしいと思っています。そのために、これからも人に寄り添いながら、課題を解決し、目的の達成に向けて行動していきます。企業様や求職者の方にとって、必要な時に頼っていただける存在でありたいと思っています。

Company Profile

「必要な技術を、必要な時に。」 株式会社フライトップとは？

株式会社フライトップは、製造業分野に強みを持つ人材派遣会社である。製造業からスタートした背景を活かし、現場で求められる技術や経験、即戦力となる人材像を深く理解していることが特徴。技術者をはじめ、製造現場での経験を持つ人材が減少する中、企業が自社で若手人材を育成するには多くの時間とコストがかかる。フライトップでは、そうした課題を抱える企業に対し、必要な時に必要人数の即戦力人材を紹介。製造業に関する人材課題の解決に向け、現場理解に基づいた人材サービスを提供している。



会社名	株式会社フライトップ
代表者	代表取締役社長 屋宜 勝正
本社	〒482-0026 愛知県岩倉市大地町郷前45番地1
連絡先	info@jp-flytop.com
創立	2018年5月

Featured Guest

株式会社ゆめスタ 代表取締役

飯田 思遠

教育を変え、若者が未来を選び続けられる社会へ



中学生の頃から「教育を変えたい」という想いを抱き、若者が自分らしい人生を描ける環境づくりに強い関心を持つようになる。しかし当時はその想いを理解してくれる人や環境が少なく、夢を語ることに迷いを感じた時期もあった。大学進学を機に新たな環境に飛び込み、同じ志を持つ仲間と出会ったことで、自分の理想を社会の中で実現していく決意を固める。その経験から、「夢の実現には人との出会いと環境が大きく影響する」という考えに至り、若者の挑戦を支えるプロジェクト「ゆめスタ」を立ち上げる。「夢は特別なものではなく、行動する中で見つけていくもの」という信念のもと、現在は企業・学校・地域をつなぎながら、キャリア教育、人材育成、広報支援、若者向けメディア運営など幅広い事業を展開し、若者が多様な選択肢に出会える機会づくりに取り組み、若者の可能性を広げる社会づくりに挑戦し続けている。

教育を変えたい—— その想いは、出会いから事業になった。



Q. この事業を始めたきっかけは何だったのでしょうか？ Singと出会ったことがきっかけでした。もともと中学生の時から教育制度に疑問を持っており、教育を変えたいという夢を持っていました。しかし、実績や能力もない立場でなんとかもがいていましたが、本質的なところへは届いていませんでした。大学生になり、個人事業主として事業を始めたものの、出せるバリューは限られていました。そんな時にたまたまSingと出会い、そして「ゆめスタ」に出会いました。出会ったときは、こんなにもやりたいことと夢が一致しているものはないというのが第一印象でした。教育の本質的な軸をズラしすぎずに、事業としてもキャッシュフローを回せる未来が見えました。

Q. 起業を決意した瞬間はどんな時でしたか？

個人事業主として活動している中で、ある程度自分が食べていくことはできても、この形のままでは社会に対して大きなインパクトを生み出すのは難しいのではないかと感じるようになりました。そんな時にSingと出会い、自分の理想やビジョンを本気で実現していくためには、もっと責任ある立場で事業に向き合う必要があると考えるようになりました。社会的な信用を持った形で挑戦するためにも、法人として事業を行う覚悟を決めるべきだと感じ、起業を決意しました。「個人」として動く段階から、社会に価値を届ける「組織」として挑戦する段階へ進もうと思ったことが、大きな転機だったと感じています。

Q. これまでの人生で最も大きな転機は何でしたか？

大学一年生のときに参加したビジネス創出プログラムで、ある社会人の方と出会ったことが、私の人生の大きな転機でした。当時の私は、世の中のことをほとんど知らない18歳で、大学生として何となく日々を過ごしていました。しかし、その方とオンラインでミーティングを重ねる中で、自分の見ていた世界がいかに狭かったかに気づかされました。物事の考え方や社会の見方、目指すべき視座の高さを教えていただき、少しずつ自分の景色が変わっていきました。もしその出会いがなければ、普通の大学生活を送り、そのまま社会人になっていたと思います。休学してまで挑戦する選択もしていなかったはずです。この出会いをきっかけに、もっと広い世界を知りたいと思うようになり、さまざまな人に話を聞きに行きながら、必死に学び続けるようになりました。





当時は、自分の考えが間違っているのではないかと悩むこともありましたが。しかしその経験があったからこそ、「いつか形にして証明したい」という思いが強くなり、行動する原動力にもなりました。今振り返ると、その苦しさは、自分の価値観や目指す方向をより強くするきっかけだったと感じていますが、当時は周りに理解者が一人もいない状況でした。

Q. それをどう乗り越えましたか？

正直、時間が解決してくれました。ですが、大学に行き、学校の外に目を向けるようになったことが壁を乗り越える転機だったと思います。自分よりも広い世界を見ている社会人の方々に話を聞きに行ったり、さまざまなコミュニティや活動に参加したりする中で、少しずつ自分の考えに共感してくれる人や刺激を与えてくれる人と出会うことができました。そうした出会いを通じて、自分の考えは決して間違っているわけではなく、むしろ社会の中で形にしていく価値のあるものだと感じられるようになりました。外の世界に飛び出して多くの人と出会ったことが、前に進む大きな支えになりました。

Q. 経営人生の中で影響を受けた人物は誰ですか？

まだ経営者としての経験は浅いですが、最も影響を受けた人物の一人は、現在のSingの取締役の方です。圧倒的な行動力と意思決定の速さ、そして純粹でまっすぐな姿勢を持つ方で、起業して数年先を歩んでいる経営者として多くのことを学ばせてもらっています。日々一緒に仕事をする中で、物事の判断の仕方やスピード感、事業に向き合う姿勢など、経営者としての考え方に大きな影響を受けました。実際の仕事の現場で意思決定のプロセスや行動の基準を間近で見ることで、自分自身の経営に対する視野や考え方も大きく広がったと感じています。

Q. その方から何を学びましたか？

行動の速さと決断力の大切さを学びました。考えすぎて止まるのではなく、まず行動しながら改善していく姿勢は、経営を進めるうえでとても重要だと感じています。また、相手を楽しませたり喜ばせたりすることを大切にする「愛他意識」の姿勢にも強く影響を受けました。

案するという流れができており、とても良い循環で仕事が進んでいます。私にとって本当に心強い、ベストパートナーだと感じています。

Q. その経験は現在の経営にどう影響していますか？

非常に大きな影響を与えています。仕事の進め方や営業の基礎、経営者としての考え方など、多くのことを学ばせていただきました。経営は本来、誰もが初心者の状態から手探りで始めるものですが、こうした学びがあったことで、比較的良いスタートダッシュを切ることができたと感じています。また現在の仕事の進め方にも、その影響が表れています。私は基本的に外に出て営業や打ち合わせなどフロントの役割を担い、その間にパートナーがバックオフィスで制作や準備を進めてくれています。

Q. これまで一番苦しかった出来事は何ですか？

学校に通っていた頃、自分の夢や理想として描いていた社会の姿を、周囲になかなか受け入れてもらえなかったことです。自分なりに真剣に考えていたことを話しても、共感してもらえなかったり、現実的ではないと言われることが多く、孤独を感じることもありました。



私はもともと感情をあまり表に出すタイプではありましたが、取締役と出会ってからは、人との関係性を大切にしながら仕事を進めることの価値を学びました。経営だけでなく、人としてどのように周囲と向き合うべきかという点でも、大きな学びを得ています。

Q. 子どもの頃はどんな性格でしたか？

子どもの頃は、どちらかというとクールな性格だったと思います。あまり感情を表に出さず、大きく笑ったりすることも少なかったため、大人から見ると可愛げの少ないタイプだったかもしれません。物事に対してもあまり動じることがなく、周囲の出来事を少し引いた視点で見ているような子どもでした。自分の中では、すべての出来事や現象を「宇宙」という大きなスケールの中で捉えている感覚があり、細かいことに一喜一憂することはあまりなかったように思います。また反抗期には、学校や社会の仕組みに対して疑問を持つことも多く、「なぜこの勉強をしなければならないのか」「もっとやるべきことがあるのではないか」と考え

ていました。そうした感覚は、今の自分の価値観にも少なからず影響していると思います。

Q. 今の仕事につながる原体験はありますか？

学生時代に学校教育の意味に強い疑問を持ったことです。授業で学ぶ内容に対して「なぜこれを学ぶ必要があるのか」「社会に出たときにどのように役立つのか」と感じる事が多く、もっと本質的に社会とつながる学びがあるのではないかと考えていました。また、自分の夢や理想の社会について考える中で、それを周囲に話してもなかなか理解されない経験もありました。そうした経験を通じて、若い世代が自分の可能性や将来について考える機会を持つことの大切さを強く感じるようになりました。この原体験が、現在教育やキャリアに関わる活動に取り組む原点になっています。

Q. 御社が最も大切にしている理念は何ですか？

私たちが最も大切にしている理念は、「教育を変え、誰もが自分の未来を選び続けられる社会を実現すること」です。現在の社会では、家庭環境や地域、進学先などによって将来の選択肢が大きく左右されてしまうことがあります。しかし本来、教育の役割は知識を与えることだけではなく、人の選択肢を広げることにあると考えています。選択肢が増えることで、人は自分の未来を主体的に設計できるようになります。そして未来を自分で描けるようになったとき、人は希望を持つことができます。私たちは教育やキャリアに関わる活動を通して、人の夢と希望のブースターとなり、一人ひとりが自分の可能性を信じて未来を選び続けられる社会を実現していきたいと考えています。

Q. 社員と接する上で大切にしていることは何ですか？

主体性を尊重することです。仕事を「やらせる」のではなく、「やりたい」という気持ちを起点にすることを大切にしています。

人が本当に力を発揮するのは、外から指示されるときよりも、自分の内側から湧き上がる意欲によって行動するときだと言われており、心理学ではこれを「内発的動機」と呼びます。大企業では安定した環境が得られる一方で、自分のやりたいことを実現できる機会が限られる場合もあります。その点、ベンチャー企業には個人の挑戦やアイデアを形にしやすい環境があります。だからこそ社員一人ひとりの「やりたい」という思いを尊重し、それが組織全体の挑戦につながるような環境づくりを大切にしています。

Q. 経営判断をする際、最も大切にしている価値観は何かでしょうか？

経営判断をする際に最も大切にしている価値観は、「教育を変える」という軸＝北極星からずれていないかを常に自分に問い続けることです。現在は高卒採用の支援という形で事業を行っていますが、あくまでそれは手段であり、本質は教育を通じて若い世代の可能性を広げることにあると考えています。事業を進めていく中ではさまざまな選択肢や機会がありますが、この本質だけは絶対にぶらしてはいけないと思っています。そのため、常にゴールから逆算しながら次のアクションを考えるようにしています。目の前の利益や短期的な判断だけでなく、自分たちが目指す社会の実現につながるかどうかを基準に意思決定を行っています。

Q. この仕事の一番の魅力は何ですか？

この仕事の一番の魅力は、高校生に「ゆめマガ」を届けたときに見せてくれる輝いた表情を見る瞬間です。多くの高校生にとって、誰かに取材される経験や、自分や身近な友人が記事として取り上げられる経験はほとんどありません。だからこそ、普段はスポットライトが当たらないような高校生にも光を当てたいという思いで、高校生へのインタビュー記事を掲載し、表紙



にも起用しています。実際に自分や友人が誌面に載っているのを見て、嬉しそうにページをめくる姿を見ると、この仕事の意味を強く感じます。また、地域の企業や学校に訪問する中で少しずつ認知が広がり、地域とのつながりが生まれていることにも大きなやりがいを感じています。

Q. 経営者として絶対に曲げない信念はありますか？

「必ず教育制度を変える」ということです。この思いは、中学生の頃に感じた原体験をきっかけに生まれ、それ以来6年以上、一日も考えなかった日はありません。これまで多くの経営者や人事担当者、政治家、学生などさまざまな立場の人に話を聞いてきましたが、日本の教育には課題があると感じている人はほぼ100%でした。日本では「失われた30年」と言われる状況が続いていますが、その背景には教育制度の問題も大きく関わっているのではないかと考えています。だからこそ、これまでの固定観念にとらわれず、教育のあり方そのものを見直し、次の時代に合った仕組みへと変えていきたいと思っています。

Q. 御社の事業を一言で表すとどんな会社でしょうか？

「文化を変える」だと思います。特に、日本の求人票や採用のあり方は、半世紀近く大きく変わっていない部分も多く、企業の本当の魅力や働く人の想いが十分に伝わっていないと感じています。私たちは取材やメディアを通して、企業や働く人のリアルな姿を発信し、新しい出会い方をつくろうとしています。大手企業に進むことももちろん素晴らしい選択ですが、大切なのは自分で考えて選ぶことだと思っています。若い世代の選択肢を広げ、企業と人がより良い形で出会える文化をつくること、私たちの事業だと考えています。

Q. 主力商品やサービスについて教えてください。

当社の主力サービスは、高校生向けのキャリア情報誌「ゆめマガ」です。企業や高校生への取材を通して、働く人のリアルな姿や仕事の魅力を伝え、若い世代が将来の選択肢を広げるきっかけをつくっています。また企業向けには、採用活動を支援するサービスも展開しています。具体的には、採用に特化したホームページの制作や、アニメーションを活用した会社PR動画の制作などを行い、企業の魅力を分かりやすく伝えるサポートをしています。これらの取り組みを通して、企業と若い世代がより良い形で出会える環境づくりを行っています。

Q. 御社の他社にない強みは何ですか？

当社の強みは、高校生と直接つながるリアルな接点を持っていることです。高校で授業を行ったり、イベントなどさまざまな場面で「ゆめマガ」を配布したりすることで、フリーペーパーとして高校生に直接届けることができます。同様の取り組みを行っている媒体もありますが、毎月発行している点や、高校生自身を表紙に起用している点は大きな特徴だと考えています。



表紙や記事に同世代の高校生が登場することで、対象となった学校の生徒たちも当事者意識を持ち、自然とゆめマガを広めてくれます。生徒目線で役立つ情報を発信しているからこそ、高校生の中で魅力が広がり、継続的に読まれるメディアになっていると考えています。

Q. 長年培ってきた技術やノウハウはありますか？

高校生や先生との関係づくりや、想いの伝え方については、これまでの活動の中で多くのノウハウが蓄積されています。学校は日々忙しい環境にあるため、単なる取材や広報ではなく、学校側にもメリットのある取り組みになるよう工夫してきました。そのため、継続的に協力関係を築けていることが強みです。また、バックには実力のあるエンジニアやデザイナーがいるため、企画の着想から記事制作、PRコンテンツの完成までをスピード感を持って形にできる体制があります。さらに、PRという言葉はパブリックリレーションズ、つまり地域との関係づくりでもあります。地域に密着しながら想いを広げていく発信の方法は、当社ならではのノウハウになっていると感じています。

Q. 主なお客様はどんな企業・業界ですか？

製造業や建設業を中心とした地域の中小企業です。これらの業界は日本のものづくりや社会インフラを支える重要な存在ですが、近年は若い世代の人口減少や進路の多様化などにより、人手不足が非常に深刻な課題となっています。当社では、そうした企業の採用課題に対して「ゆめマガ」をはじめとしたサービスを通じて支援を行っています。また、地域に根ざした取り組みを大切にしているため、お客様も基本的には地域企業に限定しています。地域の企業を高校生に紹介し、仕事の魅力や働く人の想いを伝えることで、若い世代が地元企業を知り、将来の進路の選択肢として考えられる環境づくりを目指しています。企業と若者の新しい出会いを生み出すことが、当社の役割だと考えています。

Company Profile

「その信念が、若者と企業の未来を動かす。」

株式会社ゆめスタとは？

株式会社ゆめスタは、高校生向け就職情報誌「ゆめスタマガジン」の発行やキャリア教育プログラムを通じて、若者と企業をつなぐ事業を展開しています。高校生採用支援、若手人材の定着支援、採用ブランディングを強みとし、企業と若者の双方が持続的に成長できる仕組みづくりを行っています。愛知県春日井市を拠点に、製造業・建設業・サービス業・教育機関など幅広い業界を支援しています。



会社名	株式会社ゆめスタ
代表者	代表取締役 飯田 思遠
本社	〒486-0918愛知県春日井市如意申町7丁目15-5 アーバンハイツ春日井 302号
連絡先	info@yumesuta.com

Bizrea

TURN WORDS INTO ACTION.

言葉を、行動に変える。

人と企業の想いを届けるビジネスマガジン。



2026 VOL.01

[HTTPS://WWW.SINGGROUP.BIZ/](https://www.singgroup.biz/)