

卓越した発想と推進力で 事業を牽引する敏腕経営者

人とのつながりを大切に、地域社会と連携して「物流加工」と「障がい福祉」を結び付けた事業を展開している「光グループ」。社会貢献に取り組む同社を牽引する木村社長は、卓越した発想とパワフルな推進力で、次々と道を切り拓いてきた人物だ。今日は木村社長のもとを、女子プロレスラーでタレントのジャガー横田さんが訪問し、社長の事業に懸ける想いや人生哲学について伺った。



代表取締役
木村 嘉光

天下一品の営業手腕

ネジの加工業を核品体制を整えた上で、その作業を障がい福祉就労継続支援事業と掛け合わせるという、新たなビジネスモデルを構築し、ネジ業界において台頭するに至った木村社長。その独自性の高い経営手腕もさることながら、人を惹きつける力に溢れている点が、社長の強みだ。「営業先にアポを取ろうとして断られると、逆に燃える」という社長は、相手が会ってくれさえすれば必ず仕事を獲得できるというほどの営業手腕の持ち主。同社が3月に上場企業と取引するに至った時も、元々は「作業補助員を雇いたい」と同社の販売部の方々に来てもらったことがきっかけ。話してみても初めてその会社がネジを扱う上場企業であることを知って「凄いな」と意気投合し、盛り上がる中で委託契約を獲得するに至ったのだ。「私に営業をさせれば天下一品です」——そう冗談めかして笑って話してくれた社長は、今日も自ら陣頭に立ち、営業に動いている。

な人に助けていただいたこと、お客様に恵まれたことが一番大きいですね。当社の事業のもうひとつの特徴として、「福祉を絡めていく」点が挙げられるのですが、こちらにも人とのつながりから生まれたものがあります。私は元々この物流加工の仕事は障がい者施設の作業としても有望だと考えていたんです。それで「どこか仕事を引き受けられるところはないか」と探していた時に、ある方から「自分で障がい者施設をやってみてはどうですか」と言われたんですね。私は福祉事業の知識もなく「いやいや、無理でしょう」と言ったのですが、その方は「僕が協力しますよ」と事業化に尽力してくれ、事業化に結びつきました。今も彼はとても大切な、親愛なる友人なんですよ。——それで就労継続支援事業も手掛けられているのですか。

ええ。就労継続支援A型事業所の利用者さんには「ワーク支援センター 光翔」「ワーク支援センター 光成」にて作業をしていただき、一般就労に必要な知識や能力向上を支援し、円滑で安定的な就労環境整備を確立しています。5月に新たに就労継続支

援B型事業所「ワーク支援センター 光明」をオープンし、そちらの職員や利用者が増えると、従業員は100名を超えることとなります。余談ですが3月には作業補助員を注文しようと、とある上場企業の販売部の方とお会いしたところ、その会社でネジを扱っていることが分かって意気投合し、そちらの会社ともお取引させていただくことになりました。

——社長は本当にやり手ですね！ 今後はどのような展望を描いておられますか。

私はとにかく自分の手で道を切り拓き、充実した人生を全うしていきたいとの想いが強いんです。誰かに教えてもらったことをただなぞるだけの人生を歩みたくはありません。独学で学び、自分の頭で考え、全部自分の責任で遂行していきたい。また、ビジネスはあくまでも自身が望んだ人生の一部ですから「仕事を頑張っている」というフレーズは自分の人生においては使いたくないと思っています。家族との時間、得意の料理を振る舞ったり、子どもたちと楽しんで人生を全力で生きていきたいですね。



COMPANY DATA

株式会社 光希

大阪府門真市東江端町 7-17
URL : <https://www.kouki-logistics.com>

株式会社 光翔

ワーク支援センター 光翔・光成・光明
URL : <https://www.work-koushou.com>



ジャガー横田 (女子プロレスラー・タレント)

「仕事ではなく、人生そのものを全力で生きたい」という木村社長にとって、家族と過ごす時間は大切な一時です。社長は料理好きでもあり、手料理を作って家族に振る舞うことも楽しみの一つなのだとか。「この料理も仕事と同じく独学。独学で学び、楽しく生きていくことこそが、私の目標なんです」とのお言葉に、自分らしく生きる格好良さを感じましたよ！」

——こちらは就労継続支援事業や物流加工、遺品整理といった様々な事業を手掛けておられるそうですね。まずは木村社長が事業を手掛けるに至った経緯から。

私は就労も起業もかなり早い時期に行なったんです。中学を卒業した二日後には、外壁屋を営んでいた叔父さんのもとに丁稚奉公として入り、そこから独立するまでの約5年の期間、働かせていただきました。その後すぐに独立し、建築系の解体会社として事業を始めたのが2011年9月のことです。

——本当にお若くしての起業ですね！

ええ。ただ、そのころの私は二十歳そこそこの年齢で、若いこともあって仕事相手に舐められたりして、あまり仕事は上手くいっていませんでした。そんな折に、知り合いの運送屋さんから「手が空いているなら手伝って」とペンと袋に詰める仕事をいただきました。この仕事なら特別な技術も要らず、人を雇って時給制でやってもらうこともできる」と思った私は同級生の女の子などを誘って、倉庫で仕事をしてもらうようになりました。そうして解体から

事業をシフトしたのが当社の原点で、現在はボルトをナットに組み込む作業や、決められた本数を袋に詰める作業をメインに手掛けています。

——それは何という名前のビジネスになるのでしょうか。

「物が流れている間に加工を加えることで付加価値を付けてビジネスにしている」ということから、私は「物流加工」と呼んでいます。昔ながらの言い方で言えば内職ですが、当社は機械などを使ってお客さんと検品まで行っている点が特徴です。営業先で「事業内容は物流加工です」と言っても「どんなことができるのでしょうか」と言われて、なかなかイメージしていただけないのですが（笑）。ただ、私は相手とお会いすればご納得いただいて契約に至る自信がありますし、事実ほとんど仕事が広がって、手前味噌ながら、ネジ業界で「光グループ」の名前を知らない人はいないのでは、と自信と責任感を持っています。

——すごいですね。それに、社長のお仕事に対する絶対の自信を感じます。

もちろん自信はありますが、やはり様々