

コンビニの店長だった私が

上場企業の社長になった今も大切にしている

# 商売の心得

福井康夫

## はじめに

35歳の私は、そこそこ頑張っている、どこにでもいるようなサラリーマンでした。

一応、自分を評価してくれる上司もいて、でも「こんなもんだよな」と、どこかで限界も感じながら働いている。

ときどき職場の仲間と愚痴を持ち寄り飲んで、くだらない冗談を飛ばす。そして、終電間際の電車で、酔っ払ったあとのなんとも言えない虚無感に揺られながら家路に着くというようなサラリーマン生活を送っていました。

いろいろな文句言いながらも仕事に関してはちゃんとやる。そういうサラリーマンがいるから日本は成り立っています。私もそんなごく普通のサラリーマンの一人でした。

父はもともと学校の教師だったのですが、商社に転職し、私が小学生のときになぜ

か貿易会社を自分でやると言い始めて起業。母方の祖父もまた、地元の千葉で土地開発などを手掛ける不動産業を営んでいました。そんなこともあって、なんとなく子ども頃から「自分で何かをやるのがカッコいい」というぼんやりとした思いがあり、「いつか自分も経営者になればいいな」という考えをもって社会に出ました。でも、結局35歳までモヤモヤした気持ちを抱えたまま組織でくすぶっていたのです。

起業を決意したときも、周囲からは「え、今から起業すんの？ やめとけよ」と言われるような男。

それがなぜ、まったく後ろ盾もない状態から起業して東京証券取引所マザーズ市場に上場することまでできたのか。

それは、私がこれまで出会った人から、たくさんのことを学び、教え導かれてきたからです。

セブン・イレブンの鈴木敏文会長からは商売の心得を。

タリーズコーヒー創業者の松田公太さんからは情熱と希望を。

俺のフレンチ・俺のイタリアンの坂本孝さんからは経営者の心得を。

その他にも、セブン・イレブンで店長をしていた頃、低迷していた店舗を改革した

ときに力になってくれた現場のスタッフたち。

こんな私を信じてついてきてくれる現在の会社の社員たち。

彼らとの関わり方を通して、私自身多くのことを学びました。そして、それは今も、これからも決して忘れてはいけない。商売の心得として私のなかに刻まれています。

この本は、主にコンビニ店長、OFC（スーパーバイザー）としてセブン・イレブンで学んだリアルな経験がベースになっていますが、コンビニ業界のノウハウ本ではありません。

組織でくすぶっている人に「なんだ、福井のような男でもできるなら、俺でもできる」と思ってもらいたい。たとえ自分には、それほど大した能力がなくても、一生懸命、いい店にすることを考え、そのための役割と仕事を通してスタッフに成長する喜びを知ってもらえれば、どんな困難な状況も打ち破れる。それを身をもって実感したことを伝えたいという思いから書きました。

コンビニ店長という、世の中的には小さな狭い世界にすら、いや、狭いからこそ自

分の手で育てて、その成果を目の当たりにできる。成功の種があつたのです。

業種や業態は違っても、現場で日々どのように仕事と向き合い、働くメンバーとどんな関わり方をすれば、成功の種を見つけて、自分で耕した畑で収穫できるのか。

この本が、普段の仕事で見落とししているかもしれない成功の種を見つけるきっかけになれば幸いです。

コンビニの店長だった私が  
上場企業の社長になった今も  
大切にしている

## 商売の心得

---

## Contents

## 仕事の原点

仕事への姿勢が人生を左右する 14  
松田公太さんに触発された情熱 18

## わずか30坪のお店が教えてくれた商売の心得

経済効率だけでお客はやってこない 26  
売り場に自ら立つことが最高の仮説になる 30  
大事な数字こそ疑え 33  
人が変わるのではない、売れるものが変わる 37  
非効率なことが売り上げをつくる 41  
売ってはいけない野菜を売る信念 44  
足りない能力は工夫で補える 46

## 働く仲間から学んだ店長の心得

コンビニを動かすのはシステムではなく人 52

日本一残業の少ない店長の誕生 56  
成長を実感できる場をつくる 62  
自分をさらけ出す 66  
仕事人としての育ちをよくする 70  
人を動かすには一緒に汗をかけ 74  
信頼関係は数字で見えてくる 79

## セブン・イレブン 鈴木会長の教え

実はスゴい！地味なことの継続効果 84  
お客さまの変化に合わせて毎日、店を新しくする 88  
「機ロス」と「廃棄ロス」から学べること 94  
仮説を立てるなら現場で最新のものを 97

他責型の思考と行動からは何も生まれない 100  
なぜ鈴木会長は同じ話を繰り返すのか 106  
信念を持つことの大切さを教えてくれた鈴木会長 111  
経営者に必要なのは信念と愛 116

## 経営者になって身にしみた経営の厳しさ

起業するだけなら誰でもできる 120  
松田公太さんとの再会と叱咤激励 126  
なぜサラリーマン経営者がうまくいかないのか 130  
ギリギリで踏みとどまれた坂本孝さんの教え 134  
社員と本気で語り合うことの大切さ 140  
頭の良さよりも人柄の良さ 144

## 今も大切にしている経営の心得

経営者にもっとも必要な資質

150

数字で語れない経営者はなぜ不安なのか

155

「赤字をもっと出さない」という教え

158

成長の実感とは人の成長である

162

あえて正社員主義で経営する理由

166

毎日ダイレクトにメッセージを送る

170

自分の能力以上のものを発揮するには

174

変に賢くないほうが何でもできる

178

大企業の看板をなくすと見えてくるもの

182