



機動力・安心・安全・確実に
「こんせいおう困声応」の精神で対応し
全国トツプシェアを目指す企業

企業
訪問

グローバルシェア株式会社

代表取締役 三宅 秀一郎

(みやけ しゅういちろう)

- 所在地 福島県郡山市富田東5丁目14番地
GS郡山富田駅前本社ビル
- 事業概要 自走回送事業、
軽貨物輸送事業など

- TEL 024-983-4246
- FAX 024-983-4247
- URL <http://www.global-share.jp>
- 創業 2014年7月(本事業起業)
1986年2月(法人設立年月)
- 職員等 正社員18名 パート3名
委託ドライバー296名



今回ご紹介する企業は、自走回送業を主に営むグローバルシェア株式会社様です。

自走回送業はあまり馴染みがない業種で、恥ずかしながら私は今回初めてその存在を知りました。同社はその業界で全国トップシェアを目指し、回送理念に沿い、お客様の困った声にとことん応えることにフォーカスし、今日まで業容を拡大されてきました。

今回は、郡山市の本社事務所に三宅秀一郎社長を訪ね、これまでの歩みと今後の展望についてお話を伺いました。

■建機リース会社様の困った声に即応する自走回送業

～貴社の業務について教えてください

当社は、建機リース会社様が保有するトラックを始めとする建機リース車両を指定された場所まで自力（電車・バス・徒歩）で取りに行き、指定された場所に自走で車両を運ぶという自走回送業務を全国的に展開している企業です。他に軽貨物車両による建設周辺機材の輸送サービスも同時に行っています。自走回送業は、運送業や、陸送業とは違います。

当社のドライバーは自宅を起点とし、日々、直行直帰で業務に従事しています。当日の天候

状況がどうであれ、皆リックサックを背負い自力で移動し、配車された業務指示に従い車両を全国津々浦々へスピーディーに運んでいます。

当社のお取引先は業界大手の建機リース4社様が当社の売上の約9割を占めています。機動力・安心・安全・確実を回送理念に掲げ、お客様の困った声にとことん応える『困声応』の精神で、日々、全力で仕事に取り組んでいます。当社の受注の9割は前日の受付対応であり、当日の急なご依頼（当社では「突発依頼」と呼んでいます）を最も得意としています。また北は青森県から西は三重県に渡る広範囲で、現在300名弱のドライバーと契約を締結しております。そのため、引取先や納車先がたとえ北海道（最北端）や九州沖縄（最南端）であっても迅速に対応可能な体制が構築されております。

■高校中退で上京、20代前半で起業 ～三宅社長ご自身の

経歴について教えてください

私は1975年9月11日に群馬県高崎市で生まれ、1歳の時に両親の都合で郡山市に生まれました。学生時代は生活が荒れ、ろくに勉強もせず成績は常に学年最下位でした。進学した高校を16歳で中退後、様々な職を転々としたのち、18歳の時

に縁あって大手通信カラオケメーカー、JOY・SOUNDを製造販売する株式会社エクシング東京本社に入社することになり、上京することになりました。

血気盛んな当時の私に与えられた仕事は第一線の開拓営業、つまり飛び込み営業でした。就職後、首都圏のカラオケ店舗に日夜問わず無我夢中で飛び込み営業を重ねた結果、最年少で新規販売台数全国1位を獲得することができました。「学業を放棄し、学歴や経験が無い自分でも成果を出せば会社や社会から認めてもらえる、やればできる、やったらできた」この実体験が、いまなお私の全てのベースとなっています。その後20代前半で起業し、東京都内で飲食事業や、IT事業など様々な事業を展開する会社を経営していました。

そのような中、2010年5月23日に突然、母が他界し、精神的に大打撃を受けてしまった妹をサポートするため、東京の会社を後任者に引き継ぎ、実家に戻ることになりました。帰郷はしたもののサラリーマンになる気も起業する意欲も一切沸かず、しばらく何もしていませんでした。

そんな折、東日本大震災を実家で妹と2人である時に経験しました。震災後、地元郡山や福島・東北の沿岸部を実際に車で走り見た光景はまさに地獄絵図そのものでした。福島・東北の被害は壊滅的であり終わったと思ったのと同時に、震災からの復旧・復興の一翼を担える何かを一刻も早く始めなければならないと直感的に思いました。しかし、具体的なことは頭に浮かばず、月日だけが流れていく中で、地元の仲間たちは皆、儲かるとの理由で、我先にと除染の仕事に走っていました。当然、私にも声がかかりましたが、私は一過性の仕事であり、長く

出来る仕事ではないと思い断り、復旧・復興の一翼を長きに渡り担える仕事は一体何なのかと、模索する日々が暫く続きました。

■震災の復旧・復興に貢献したい想いから2014年に起業

～貴社を設立した経緯について教えてください

東日本大震災後、震災に関連する日々の報道の中で、東北エリアに拡がった凄まじい瓦礫等、それらの処理で全国各地から多くの大型ダンプやトラックが東北各地に集まり、復旧・復興のベースとなる瓦礫や倒木処理に一生懸命に取り組んでいる光景が私の目に留まりました。そのような時に、私の第2の父ともいべき存在のNさんと須賀川の居酒屋で飲むことになりました。

震災の話から「ところでNさんは今何をしているの？」と唐突に聞いた私に「トラックを運んでいるよ」と言ったので、何のことか詳しく聞いてみると、自走回送のドライバーをやっているということでした。私はNさんの話に聞き入り色々質問を投げ付ける中でピーンときて「よし！これだ！この事業が復旧・復興の一翼を長く担える事業だ！」と心底確信し、瞬時にやると決断しました。しかし、「やると決めた」という強い決心の反面、知識も経験も皆無の私は何もわからない状態でスタートすることになるのです。

■最初は仕事無く、仕事くるも資金繰りに苦勞

～会社設立当初は苦勞されたのではないですか

父が1986年に設立した会社（有限会社 三秀企画）が休眠状態となっていたので、この事業をスタートするにあたり、グローバルシェア有限

会社と改名して復活させました。社名はその名のとおり、広くシェアを開拓したいという意味で名付けたものであり、その後、個人資金を投下、増資して株式会社に変更しています。

何もわからず仕事を始めて、まずはとにかく行動するしかないと思い、郡山市内にある大手建機リース会社の営業所に私自身数十年ぶりとなる飛び込み営業を試みました。私の知識なき話にも相手も困惑し、当初は門前払い続きでした。それにも懲りず幾度となく足を運ぶ私に根負けしたのか、知識皆無な私が率いる創業まもない当社は大手建機リース会社様と契約を締結することができました。2014年夏の出来事です。

しかし契約はできたものの、半年間は全く仕事の依頼も電話もなく気持ちが折れる日々が続きました。当時の事務所は地代家賃3万円、私と今も在籍してくれている女性社員が2つの事務所に2人きり。あまりにも暇で、しびれを切らした女性社員から「社長、毎日何もすることなく実際していないですし、お給料をいただくのが申し訳ないから解雇にしてください」と言われた程でした。しかし私には根拠なき自信があり彼女の申し入れを断り、「大丈夫だ！もう少し、もう少しで仕事が舞い込んでくる」と懸命に話し慰留しながら、彼女を事務所に1人残し、私自身は様々な所に営業に出向く日々を送っていました。

そんな中、初めての仕事が舞い込んだのは契約してから半年後、季節は肌寒い冬の時期、内容は福島市内から会津若松市内までの自走依頼で私が担当しました。初月の仕事はその1本のみ、請求金額は8,500円の請求書を発送させていただきました。それが真の当社のスタートであり、その初月の請求書の控えは今でも金庫の中に大切に保管しています。創業まもない会社で

も、想いと努力が実を結び始め、徐々に仕事が増えてきた時に、今度は資金繰りの壁にぶつかり大変苦勞することになりました。当時の代金回収は4～6ヶ月サイトの手形でいただいていたのですが、ドライバーさんへの支払いをそこまで待たせる訳には当然いかず、自分の車を売却する等して現金を作り、また高い手数料で手形割引をしてくれる街の金融屋で現金化をして何とか繋ぎ凌いでいました。

とにかく創業当初は全てを自分で行うことも多く、胃が急に痛み激痛に襲われたり真っ赤な血尿がでたりする程、身体へのストレスが相当かかっていました。しかし、お客様からのご依頼も増え続けていた時期だっただけに、断ることなく1人会社に寝泊まりしながら、日々の仕事をこなしていました。

■「困声応」の仕事ぶりが評価され、信用を積み重ねることができた ～どのような要因で

会社が軌道に乗ったのですか

当社が軌道に乗ることができたのは、後発で参入したにもかかわらず、とにかく仕事を断らなかったことが根底にあると思います。同業他社の多くは「この仕事は儲かる、この仕事は儲からない」と当たり前のように黒字か赤字か収支を一番念頭に置き仕事を受注していました。実際にある日、お客様から「何でグローバルさんはいつも断らないの？」と率直に聞かれたことがありました。「えっ？だって出来るからです」と即答する私に、「だって赤字でしょ？どこの業者も一切引き受けてくれないよ！本当にグローバルさんやってくれるの？」「はいやりますよ！」と、こんなやり取りが実際に数多くありました。今もありますが（笑）

会社を経営する上で収益が肝であり最重要視しなければならないことはいうまでもありません。一方、私は「儲かる儲からないに関係なく、時間的にできる仕事なら全て受ける」と創業時から今日に至るまで、全社員に指示し続けてきました。私が創業時から提唱してきた「お客様の困った声にとことん応える」とはそういう意味だったからに他ありません。

例えば、郡山から新幹線で東京に出向き1本の仕事をし終えて帰ってくる。移動交通費が1万5千円、請求額が5,000円であったとしても、「お客様からの困った声だ！出来るなら全力で応えよう」この姿勢で今日までやってきました。そうしたことで信用を1つ1つ積み重ねたことにより、多くの受注に繋がり軌道に乗ることができたと思っています。

建機リース会社様にも定期的に人事異動があります。これまで当社を利用してきていた担当の社員が仙台や、東京など全国の支店や営業所に異動となり、着任後、電話があり、「三宅社長、地元の業者では全然駄目だ！こっちにも早くグローバルさん進出してよ！」と、大変ありがたいお言葉をいただきながら、県外に進出、事業領域を全国的に拡大してきました。

■ドライバーを今秋完成予定の自社研修センターで徹底的に鍛える

～貴社の社員教育や

ドライバー教育について教えてください

後発企業の当社がここまで飛躍できた要因として考えられることは、可能な限り断らずに困った声にとことん応える姿勢に加えて、社員の対応の素早さ、臨機応変の対応力、ドライバーの質が高いということが挙げられると思っています。私からすると当たり前のことであっ

ても「グローバルシェアさんの社員、ドライバーさんは素晴らしいですね」と良く言われます。先行の同業他社は、普通免許さえ持っていれば即採用、何の研修も行わずに現場に出すというようなことを未だに行っています。これは私からしたら本当にあり得ないことです。私達はただ単に建機リース会社様の車両や物品を運んでいるのではなく、同時に建機リース会社様の社会的信用を運んでいるという高い意識を持ち、業務に従事する必要があります。

安全にお運びするのは勿論のこと、時間指定をしっかりと守る、現場のあらゆるルールを隅々までしっかりと守る。建機リース会社様のお取引先はスーパーゼネコン始め中堅ゼネコン、地場の大手建設会社様、工務店様、土建会社様など多岐に渡り、各社とも何よりも安全を最優先に日夜、現場作業を実施しています。従って安全面を最大限に担保する意味であらゆる面において大変厳しいのです。研修なくドライバーを現場に出すということは、お客様を甘く見ていることに他ならず言語道断の行為です。こうした当社の考えに基づき、しっかりと教育を終えたドライバーを現場に送り出してきたことで「重要な客先だから、しっかり対応してくれるグローバルシェアさんに任せようよ」という大きな信頼感に繋がったのだと思います。

ただし、これまで9年間やってきましたが、何十人、何百人のドライバーが入ってきては辞めていきました。自分なりに過去を振り返り分析した結果、1つの答えを導き出すことができました。それは実際に私に会ったことがない、本社に来たこともない、社員達と顔合わせをしたことがない、つまりコミュニケーションが取れていない方々がほぼ辞めていくという現実でした。これまで現地で実践し選抜した指導員ド

ライバーに面接、採用、指導を任せてきたことが、大きな間違いだったと気付いたのです。これが今秋に完成予定のドライバー研修センターを建設する大きなきっかけとなりました。

完成後は全国各地で当社のドライバーを希望する方々を本社である郡山へお招きし、2週間に渡り徹底的に有意義な研修を実施したいと考えています。勿論、全国からお越しいただくので、その交通費、滞在費は全額を当社で負担するつもりです。ZOOMでの面談後、研修希望であればポストンバッグ1つで来郡してもらい、当社の創業から今日までの歩み、私からの座学、職場見学、実務的な実践指導、社員を交えた懇親会など徹底的に当社の流儀を刷り込み一段と質の高きドライバーを育成し、全国各地に送り出し、より一層お客様の急な困ったの声に即応できる体制を全国的に創り上げて行きたいと思っています。

■来年に大阪進出を果たしたい

～貴社は全国どこまで進出しているのですか

現在、西は三重県まで進出していますが、来春には2025年に大阪万博開催を控える大阪府に本格的に進出します。私はこれまでエリア拡大を、隣接県から攻めていくという手法を取って展開してきました。いきなり九州地区へ展開するのではなく、大阪の次は、兵庫県、京都府と関西全域を制覇し、次は四国、山陰、中国、九州鹿児島へと次々と展開していきます。

また私の創業時からの一貫した方針は、郡山本社で全て集約した上でハンドリングを行い、他県に支社や営業所を設置する考えはないということです。一方、契約ドライバーは全国各地に配置し、車両保管専用ヤードは本社はじめ宮城県、群馬県、栃木県、首都圏、東海、中

部圏と現在、全国に数十拠点ありますが、電話対応等の受注業務、請求業務等はすべて郡山本社で行っています。何故、福島県外に拠点を置かないのかといいますと、当社の創業の原点はあくまで東日本大震災にあります。震災で自宅を失ったもの、家族を失ったもの、友人知人を失ったもの、職場を失ったもの、地域コミュニティが奪われたもの等、深く傷ついた福島県内の方々を積極的に採用雇用し、首都圏以上の給料水準で支給したいとの想いと、被災地である福島県に多大な税金を支払い貢献したいとの2つの強い想いが私の中にあるからです。

また郡山本社の社員は私以外に男性社員は1人のみで、あとは全員女性社員で構成されています。今後とも事業拡大につれて社内の増員は必須ですが、男性社員を採用する気持ちはありません。これは私が女性好きということではなく、当社の業務内容が男性よりも女性に向くのかわかりませんが、断然、女性が働くと間近で見ると実感してきたからです。現代社会は、女性の時代と叫ばれていますが、まだまだ日本は男性社会だと思っています。当社に来れば待遇面、福利厚生、賃金面などあらゆる面で女性が主導の会社だと実感いただけると思います。繁忙期にはかなりの電話が鳴り響き大変忙しい職場ですが、大きなやりがいを感じていただきたいと思います。当社の正社員登用に興味がある方はご応募前の職場見学をお勧めしています。

■トラックメーカー様や個人の方々まで顧客範囲を拡げたい

～貴社のこれからについて教えてください

当社には現在300名弱のドライバーが在籍しています。これを事業拡大とともに段階的に増員して、最終的には全国ドライバー1万人体制

を目指していきます。そこまで業務を拡大するには、以下の3つのフェーズを計画しています。

まず第1フェーズでは、引き続き建機リース会社様に特化した自走回送業・軽貨物輸送業を全国津々浦々に展開し極めます。第2フェーズでは、いすゞ自動車(株)を始めとする大手トラックメーカーの生産工場で仕上がった新車車両を自走で全国各地へ運ぶ回送事業を実施します(既に複数社と基本輸送合意契約締結済み)。そして最終の第3フェーズでは、全国の個人が所有するあらゆる動力車両を自走で移動する業務を想定しています。

これら3つの事業フェーズを全て実践する場合、在籍ドライバー数は1万名程度必要となり、売上規模も100億円規模になると想定しています。

■本業に付随した事業には取り組んでいきたい

～新たな分野への進出はお考えですか

私の経営哲学は「わからないことに手を出すと失敗する」(=わからないことや、興味のないことには手を出さない)と言うことです。日々、本社へ様々な企業から「都内に良い収益物件ができましたので不動産投資どうですか」といった

お誘いの電話や手紙が沢山来ます。私は収益の判断ではなく、その一切を断っています。理由は興味が無いのと、わからないことには手を出さないと決めているからであり、他にやるべきことが沢山あるからです。ただし、本業に付随した、またシナジー効果があることには大きな興味関心があります。

実は今も新たな事業を2つ程、展開しようと水面下で推し進めています。たとえ若々しく元気であっても、高齢が理由で、一部のお客様からは「70歳過ぎのドライバーは極力避けて下さい」と要請を受けている側面があります。当社と縁を持ちこれまで貢献してくれたドライバーを年齢だけを理由に辞めさせるのだけは何とか避けたい。そのためには、車の運転以外の仕事を私が創り上げ、生涯現役で当社と歩める選択肢を関わる皆に提供したいと常々考えており、まもなく仕組化した新事業を水面下から地上に出したいと思っています。

私の最終的な人生目標は、「当社と関わる皆様を経済的にも精神的にも豊かにする企業体を絶対に創り上げる」ことにあります。その目標に向け今後とも一心不乱に邁進して行きたいと思っています。

【インタビューを終えて】

社長自慢の社員の方々は挨拶がとても気持ちよく、とにかく全員の明るい笑顔が印象的でした。社長と話していると、とにかく物事を勉強されていること、物事を冷静に判断されていることが感じられ、ここまで会社を大きく育て上げられたことは必然のことと納得できました。

誌面に限りがあり、社長が話されたことの一部しかご紹介できませんでしたが、社長と当社のこれまでの歩みと取り組みは1冊の本が書けるほど波乱万丈であり、今後の計画についても大変興味深いものでした。きっと、近いうちに当社は全国制覇を成し遂げるのではないかと強く思いました。

(担当：高橋宏幸)