



目的はみんなの夢を叶えること

株式会社 SEIKO 代表取締役 内田 達雄氏

経営理念にこだわり

起業家とともに成長



内田社長の略歴を紹介しておきたい。内田氏は大学時代、プロのミュージシャンを目指して活動していたが、その後、音楽ではなく、将来ライフのできるジャズバーやクラブを経営したいと、大手外食チェーンに就職した。そこは、主にサラリーマンの会員制クラブである。入社した頃はすでにバブル経済は崩壊していたそうだが、当初の収入は他業態に比べても遜色なかったという。

「私自身も、店長ですから、一際インションも高く、ヤル気も旺盛です。従っていろいろリクルートされますが、そこで一番誘いの多かったのが保険業界からでした」

「医療保険で契約を挙げ舞い上がりましたね。これで毎日3件は契約を挙げよう」と(笑)。ところが、それから毎日成果はゼロ。結局、飛び込みではお客様を築けませんでした。小さな契約に

「私が構築したお客様90%以上は年商1億円未満で、小規模零細企業です。20代後半から30代半ば頃までの起業家で、ご自宅に何うと、アルファードがあって、小さな

「研修期間5年を経ずして08年10月に『株式会社SEIKO』を設立し、その年の12月に現事務所(大阪市西区)を開設。その後わずか1年間でスタッフは20名にまで急成長した。会社名は、お客様に寄せ書きしたいという想いから『株式会社SEIKO』と命名したが、ご本人は「成功と漢字だけで書くのは面白くない。ビジネスでは、サクセスの成功であり、プライベートではハピネスの大切さを、そして、みんなの夢を叶えるというこの目的、すなわち経営理念を明確にしました。そして、設計図を作り出した。そのビジネスモデルを夢として掲げ、私一人ひとりが自分自身の夢を叶えるというこの大切さを、そして、みんなの夢を叶えるというこの素晴らしさを皆さんにお話させていただき、貢献できるか」と考え、誕生した、ある種の「マーケット創出」と「働きがいのある人生の創出」である。

「我々の親世代に喜ばれるような経営をしなければビジネスは成功しないというのが私の中に

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「他社のマーケットは追いかけません、新規です。トークも教えていたのですが、私も店長をやっていたからトークに自信もあり、移動するときは、ICレコーダーを耳に入れて一人ロープを引して新しいトークを開発してました」と語る。現在でも内田社長は、自己啓発のために代理店を経営し始めて10年が経過した仮定して自分に対する成功イメージトレーニングをしている。

「研修期間5年を経ずして08年10月に『株式会社SEIKO』を設立し、その年の12月に現事務所(大阪市西区)を開設。その後わずか1年間でスタッフは20名にまで急成長した。会社名は、お客様に寄せ書きしたいという想いから『株式会社SEIKO』と命名したが、ご本人は「成功と漢字だけで書くのは面白くない。ビジネスでは、サクセスの成功であり、プライベートではハピネスの大切さを、そして、みんなの夢を叶えるというこの目的、すなわち経営理念を明確にしました。そして、設計図を作り出した。そのビジネスモデルを夢として掲げ、私一人ひとりが自分自身の夢を叶えるというこの大切さを、そして、みんなの夢を叶えるというこの素晴らしさを皆さんにお話させていただき、貢献できるか」と考え、誕生した、ある種の「マーケット創出」と「働きがいのある人生の創出」である。

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「研修期間5年を経ずして08年10月に『株式会社SEIKO』を設立し、その年の12月に現事務所(大阪市西区)を開設。その後わずか1年間でスタッフは20名にまで急成長した。会社名は、お客様に寄せ書きしたいという想いから『株式会社SEIKO』と命名したが、ご本人は「成功と漢字だけで書くのは面白くない。ビジネスでは、サクセスの成功であり、プライベートではハピネスの大切さを、そして、みんなの夢を叶えるというこの目的、すなわち経営理念を明確にしました。そして、設計図を作り出した。そのビジネスモデルを夢として掲げ、私一人ひとりが自分自身の夢を叶えるというこの大切さを、そして、みんなの夢を叶えるというこの素晴らしさを皆さんにお話させていただき、貢献できるか」と考え、誕生した、ある種の「マーケット創出」と「働きがいのある人生の創出」である。

「研修期間5年を経ずして08年10月に『株式会社SEIKO』を設立し、その年の12月に現事務所(大阪市西区)を開設。その後わずか1年間でスタッフは20名にまで急成長した。会社名は、お客様に寄せ書きしたいという想いから『株式会社SEIKO』と命名したが、ご本人は「成功と漢字だけで書くのは面白くない。ビジネスでは、サクセスの成功であり、プライベートではハピネスの大切さを、そして、みんなの夢を叶えるというこの目的、すなわち経営理念を明確にしました。そして、設計図を作り出した。そのビジネスモデルを夢として掲げ、私一人ひとりが自分自身の夢を叶えるというこの大切さを、そして、みんなの夢を叶えるというこの素晴らしさを皆さんにお話させていただき、貢献できるか」と考え、誕生した、ある種の「マーケット創出」と「働きがいのある人生の創出」である。

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

代理店登場



オフィス内の様子

斬新な切り口で開拓

一人ひとりの幸せ求めて

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを

「先輩もこれまでの経験がイサムとして持つておられますから、それを