

## 海上自衛隊パイロットから、経営者へ転身！郵便コスト削減 を通し企業の発展を支援します 株式会社タウンズポスト

同社代表取締役社長の飯田剛也氏は、自衛隊勤務で培った論理的思考・判断力を“武器”に、郵便コストの削減を通じ、企業のロジスティック支援を行っています。

### 自衛隊への入隊と退官・・・・・・・・・・・・・・・・

高校を卒業後、平成5年に海上自衛隊に航空学生として入隊しましたが、もともとは大学進学希望。自衛隊への入隊は全く考えていませんでした。しかし入学試験への“予行演習”として、先生の勧めで受験した自衛隊のパイロット養成校の試験に、倍率48倍の難関でしたが合格する事ができました。通常プロのパイロットになるためには、多大な費用やキャリアが必要ですが、自衛隊に入隊すれば、仕事としてこれらの知識や技術を学ぶ事ができます。

パイロットという仕事自体には興味が有りましたが、家族の勧めもありましたので、結果的には自衛隊への入隊を決意するに至りました。その後平成8年に、対潜哨戒機戦術航空士となり、平成10年には海上自衛隊幹部候補生学校に入校。翌年には幹部搭乗員に任官されました。

しかし、当時福岡に住んでいた高齢の祖母と母が、体調を崩していました。一方、兄はパイロットとなり、現在も宮崎の航空会社に勤めています。家族への心配が常に頭の中にありましたが、自衛隊の仕事は異動もあり、任務も昼夜を問わないものです。これらの事情もあり、平成14年に自衛隊を退官、祖母と母が住む福岡で仕事をする事にしました。

### 郵便集配代行ビジネスで起業・・・・・・・・・・・・・・・・

母親は企業の経営者。私もサラリーマンになるつもりは有りませんでした。そこで、本を読み、色々な人に話を聞き、経営について独学しました。また、実際にどういった事業を行うかリサーチした結果、「冊子小包郵便物特別料金を活用した郵便代金削減」業務に行き着きました。これは平成16年2月より当時の日本郵政公社にて冊子小包（現在は、ゆうメール）特別料金が大幅に変更された事に伴い、実施する事が可能となったもので

す。また、ロジスティックの効率化は自衛隊でも企業でも非常に重要な課題で、共通する分野でもあります。そこで、平成16年9月に当該事業を目的とする有限会社タウンズポストを設立する事としました。

この事業では、当社が割引適用となる特別料金の申請を行い、企業等のお客様から集配した郵便物を、差出処理及び差出通数の取りまとめを行う事で、郵送料を削減する事ができます。送付物については、書籍やカタログ等に限らず、冊子となる印刷物、またCD・DVD等の電磁的記録媒体も可能です。

この事業を開始するにあたり、自衛官時代に知り合った九州電力の役員の方に相談したところ、理解・協力して頂くことができました。そこから商工会議所等を通して、お客様を開拓する事ができました。

現在、取引先で多いのは通信販売事業者の方です。これらの事業者の方、また運送事業・倉庫業等の方とは連携し、お互いに仕事の紹介を行う等、事業面での連携を図っています。

現在は、他の民間会社とも提携しメール便の割引サービスも行っています。選択肢を増やす事で、価格面、サービス内容等、お客様にとって最もメリットの大きいサービスを提供できるようにしています。

### 九州から、関東・関西へ進出を目指す！・・・・・・・・

設立当初は、母親の経営している企業のオフィスを間借りし、妻と二人で事業を開始しました。



集配を行う車



## プロフィール

代 表	飯田剛也
営業本部	福岡市東区馬出6-12-55
従 業 員	14名
T E L	(092) 624-9300
F A X	(092) 624-9400
M a i l	support@towns-post.co.jp
U R L	http://www.towns-post.co.jp/

現在は事業の拡大に伴いスタッフは14名となり、営業本部を冊子小包郵便の取り扱い局に近い東区馬出へと移転しました。

現在の取引先は主に九州の企業です。福岡地区については、小口の配送は個別企業へ車で集配を行っています。大口の配送を行う事業者や、他県の取引先については、事前に当社で申請を行った郵便局へ、直接郵便物を提出してもらい割引料金が適用できるようにしています。

現在は、多くの事業者を利用して頂く事で、取り扱う郵便物も月間200万通を超え、郵送については最大限の割引を行う事ができるようになりました。今迄は、九州地区で順調に事業を拡大する事ができましたが、利用して頂く企業数にも限りがあり、また同様の事業を行っている他の企業との競合もあります。こうしたサービスは基本的に、一旦特定の企業のサービスを利用すれば、他の企業へと移る事が少ないのが現状です。

そこで、今後は東京や関西等の都市圏への本格的な進出を予定しており、当該地域の企業に対する営業活動に力を入れております。

この郵便・送付に係る料金削減業務については、前述したように、一旦契約が成立すればある程度安定した収入を得る事ができます。この事業を収入面の柱として、新事業へのチャレンジを計画しています。

### ITのアウトソーシング事業を計画・・・・・・・・

現在、東京にあるグループ会社、ベトナムの法人等と連携しIT業務のアウトソーシング事業を行う事を計画しています。この事業を利用する事で、プログラミングやCGの作成等、コンピュータを用いた作業について海外の企業に業務委託し、より低コストで事業を行う事が可能となります。

### 組織には行動の根拠・基準策定が必要・・・・・・・・

自衛隊で学び経験した事と企業経営は多くの点で異なります。自衛隊は厳格な上意下達のシステムで、任務の多くについて集団で行動します。し

かし企業の場合は、より大きな責任と権限が、個々の従業員に与えられ、個人で業務を行う事も多くなります。

自衛隊で何らかの行動する際、強く求められるのは“根拠”です。多くの業務に手順が策定されていますが、そこには全て何らかの根拠、理由が存在します。ある事態が発生した際、特定の手順や基準に沿って行動をした場合、結果が悪くても大きく咎められる事はありません。逆に、基準に反する行動を行い悪い結果が生じた際には大きな責任を問われる事になります。人命に直結する判断を、即時に求められる自衛隊では、行動を決断するための根拠・基準を頭の中に入れ、常時使える状態にしておく事が不可欠です。

この考え方は、企業経営にも活かしていると考えています。企業が事業を行っていくためには、何らかの基準が必要です。企業理念等を策定し周知する事で、この会社で何を行えば良いのか、その根拠を個々の従業員に示す事ができます。

### 企業経営には、計画・連携が不可欠・・・・・・・・

事業を開始・継続するには、前述した企業理念、また事業計画は欠かせないと考えています。私も数ヶ月間をかけて、しっかりとこれらを策定しましたので、結果としてよりスピーディーに事業を発展させる事ができたと思います。

また、企業が生き残っていくためには、他社との連携が鍵だと考えています。しかし連携する企業を誤れば、企業にとって逆効果になります。“尖った”企業とWin-Win（共に利益を得る）の関係を創る事が重要だと思います。



福岡市東区にある営業本部