

# 職務経歴書

令和7年11月21日現在

氏名：福島 清隆（71歳）

連絡先：携帯 090-3732-5853

自宅：092-582-1451

E-Mail : fukushima@sil-ms.jp

## ■最終学歴：

1978年03月 慶應義塾大学商学部卒業

## ■資格：

2013年03月 一般財団法人リスクマネジメント協会 CRM他 資格取得

2014年02月 NPO法人日本交渉協会 認定 交渉アナリスト1級

2017年12月 一般社団法人日本キャッシュフローコーチ協会認定コンサルタント

2018年10月 株式会社RE-経営 認定SWOT分析コンサルタント

## ■略歴：

1978年04月 大塚倉庫株式会社入社 釧路出張所配属 事務内勤

1986年03月 福岡支店 支店長

1990年07月 取締役西部ブロック部長

2012年06月 取締役退任、顧問就任

2014年04月 定年退職

2014年05月 SILマネジメントサポート 代表 就任

2019年10月 SILマネジメント株式会社 代表取締役 就任

(出向等)

2002年06月 取締役海外事業部長

2003年08月 海外子会社社長 2007年03月海外事業担当終了

2007年05月 国内関連会社社長 2012年01月退任

## ■サマリー：

大塚倉庫株式会社に入社以来、基本的に管理部門に従事。1978年の入社と同時に北海道の釧路の事業所に配属され、大塚グループの関連工場の物流内勤業務に従事。

翌1979年には大阪本社の経理部に配属となり経理業務の基礎に従事。

1981年には企画部が設立され、社内企画部門として諸般の業務に取り組む。

1983年からは同組織内で情報部門も設立され、社内業務のIT化に従事。

1986年以降は管理職という立場になり、社内及び取引先との諸問題に取り組む。

1990年、取締役就任以降は、主に西日本の管轄事業所を統括。

2002年06月、取締役海外事業部長に就任し、中国上海で新規事業を開拓。

2003年08月、上海にマーケティング部門の現地法人を設立し董事長兼総経理に就任。

2006年10月、上記現地法人を解散・整理。

2007年05月、東京にて、関連会社株式会社ビッグベル社長就任 物流の流通加工会社。  
2007年05月、東京にて、子会社たまごエクスプ株式会社社長就任(非常勤) 運送会社  
2011年05月、たまごエクスプ株式会社代表取締役退任  
2012年01月、株式会社ビッグベル代表取締役社長を退任 大阪本社勤務 顧問就任  
2014年04月、大塚倉庫株式会社 定年退職

#### ■得意領域についての PR :

- (1) 国内物流事業(医薬品、飲料、食品、日用品)における拠点整備、物流コストチェック、マネジメントの支援
- (2) 「ペンタゴン・メソッド」にもとづき、企業内の人財育成と収益改善を支援する。  
「収支分析」：「お金のブロックパズル」から入りその後、決算書を読み解く能力の養成  
「AI&経営戦略」：生成AIの活用で顧客スタッフと共に今後の経営戦略策定  
「リーダーシップ」：人格を磨くための人間力育成：先人、著名人の紹介と学びに徹する  
「リスクマネジメント」：企業経営＝リスクマネジメントの方針で基本を学び実践する  
「経営計画書策定」：顧客企業にあった経営計画書を顧客自身で作成。弊社は助言に徹する。  
その他、上記のテーマを含め逐次、セミナー、講演会、勉強会、研修等を実施。
- (3) 会員制サイト「SIL アカデミー」構築中  
ネット上での教材販売、並びにZOOM等を利用した「オンライン顧問」他

#### ■職務経歴詳細：

□大塚倉庫株式会社 (親会社：大塚ホールディングス株式会社 東証1部上場)

◆事業内容：倉庫業・運送取扱業・情報システム業

◆資本金：8億円 ◆売上高：約500億円 (グループ全体：1兆3000億) ◆従業員数：約400名

◆最終職位：大塚倉庫株式会社 顧問

期間：	業務内容
1986年03月 ～ 1990年05月	福岡支店 ・福岡・佐賀・熊本の各事業所を統括管理 ・常に運賃・倉敷料の適正価格を追求 ・荷主や物流提携先との円滑な関係維持の為の会議、交渉、懇親会
1990年07月 ～ 2002年05月	西部ブロック (取締役就任) ・滋賀、京都、大阪、神戸、赤穂、広島、福岡、佐賀、熊本の各事業所を統括管理 ・各県に配置されてある在庫拠点としての委託先との円滑な関係維持 (約25ヶ所) ・新規顧客開拓と導入準備
2002年06月 ～ 2007年03月	海外事業部 ・中国・上海で新規事業を開拓する ・上海にて独資でマーケティング分野の現地法人を設立 ・董事長兼総経理として、会社設立、運営、解散整理までを体験
2007年04月 ～ 2012年01月	・東京にて(株)ビッグベル社長として流通加工及びトランクルーム事業に取組む (出向) ・東京にてたまごエクスプ(株)代表取締役として医薬品問屋配達業務に取り組む (出向) ・代表取締役社長のポジションがNO2以下の立場と大きく異なることを実感する

<b>【実績】</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・運賃・倉敷料の実態や適正価格の把握に対する厳しい分析力を体験的に得る</li><li>・社内的人事・労務管理の実務に関与</li><li>・荷主の立場の物流と物流会社の立場の物流との相違から共存共栄の物流が自身の理念</li><li>・中国では物流とは異なりマーケティング・コンサル業を体験</li><li>・中国人の気質、中国流のビジネスなど貴重な体験を重ねる。</li><li>・マネジメント全般への体験により、人財育成や収益改善に深い関心を持つ</li><li>・「内部統制」の担当になったことを機会に「リスクマネジメント」の重要性を認識</li></ul>
-------------	---

## ■職務経歴詳細：(出向)

□株式会社ビッグベル (非上場)

◆事業内容：流通加工業

◆資本金：0.25 億円 ◆売上高：約 5 億(経常利益約 5 千万) ◆従業員数：25 名

◆最終職位：代表取締役社

長：25 名

期間：	業務内容
2007 年 05 月 ～ 2011 年 01 月	代表取締役社長 (大塚倉庫から出向:常勤) ・医薬品パンフレット・販促品の流通加工業 ・トランクルーム事業 ・人材派遣業
2007 年 05 月 ～ 2010 年 03 月	たまごエクスプ株式会社 代表取締役社長 (大塚倉庫から出向:兼務:非常勤) ・医薬卸から病院納品専門の運送会社：売上約 3 億 (経常利益約 1 千万) ・関東における医薬品在庫拠点から卸の物流センターまでの配達業務 ・上記における事業全般の管理統括
【実績】	<ul style="list-style-type: none"><li>・流通加工業での収益構築の要諦を体験 【㈱ビッグベル】</li><li>・トランクルーム事業の要諦を体験 【㈱ビッグベル】</li><li>・運輸業を企業の中から体験し、倉庫業との違いを認識 【たまごエクスプ㈱】</li><li>・ドライバー管理の難しさを体験 【たまごエクスプ㈱】</li><li>・上記 2 社共、代表取締役社長の立場で、小規模とはいえ、企業のマネジメントをトップの立場で体験。</li></ul> <p>長年の本体での取締役の立場での諸般の体験、そしてこの 2 社での代表取締役としての体験を含め、多くの企業・団体での人財育成や組織の再編・活性化、収益の改善をコンサルタントもしくは経営顧問の立場で生涯現役で活動できるという感触と自信を得る。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・2014 年 5 月に個人事業主として経営コンサルタントで起業後、某運送会社で 1 年間、リスクマネジメント研修を実施後、2015 年 7 月より同社の非常勤顧問を務める。</li><li>2025 年 7 月契約終了。2019 年 10 月、SIL マネジメント㈱を創立。代表取締役就任。定年以前の実績からは「物流部門」を専門としていたが、現在は業種・業態・規模を問わず、経営顧問の立場でマネジメント全般を対象にして、「人を育てる&amp;収益を改善する」という事業理念をベースにして、社長の相談相手から幹部、後継者育成並びに新人等も対象にし、人財育成と具体的な収益改善について取り組んでいる。</li><li>リアルのみならず web での事業展開にもオンライン顧問として力を入れている。</li></ul> <p>ご縁を得た顧客との第一歩は「SLB テンプレート (旧：部門別終始報告)」の導入からにしている。まずは収支の現状把握からの為。</p> <p>その後、「ペンタゴン・メソッド」にて本格的に「人財育成&amp;収益改善」を進める。</p> <p>「収支分析」「AI&amp;経営戦略」「リーダーシップ」「リスクマネジメント」</p>

「経営計画書」以上 5 分野から適宜、具体的な社内ミーティング等を重ねる。

- ・その他、諸般の任意団体他でボランティアとして運営に関与中。