

# 社訓集

～創業の精神～

SHAKUN SHU

オートバックスセブングループ 社訓集

制作・発行 株式会社オートバックスセブン

印刷 TOPPAN株式会社

2025年7月発行

無断転載・複製を禁じます 非売品 © AUTOBACS SEVEN

オートバックスセブングループ



## はじめに

オートバックスセブングループはクルマの変革期を迎える中、さまざまなモビリティ関連事業を拡大しています。今後のさらなる発展や成長への学びとして、グループ全体で共有し受け継いでいくため、願望を実現するための大切な価値観と、願望を実現するための実践・行動の原則、この2本柱を創業者の直筆と共に「社訓集」として編集しました。

当社グループが常に社会に貢献できる企業となるためには、全員が一丸となり、共に挑戦を続けていくことが必要です。

「常に一番 No.1」を追い求めた創業者のチャレンジ精神や、オンリーワンにこだわった信念、ビジョンなどを、各々が日々の業務を通じて体現できるよう、常にこの社訓集を手元に置き、理解を深め、普段から仕事の行動指針として実践に役立ててください。

オートボックスセブングループ理念  
「願望実現」 . . . . . 04

願望を実現するための価値観 . . . . . 07

仕事こそ人間形成 . . . . . 08

眞・心・信 . . . . . 10

責任自分論 . . . . . 12

使命感 . . . . . 14

心の健康 . . . . . 16

願望を実現するための実践・行動の原則 . . . . . 19

萬事勝意 経営の基本姿勢 . . . . . 20

不易流行 成功の五原則／重点実践課題七項目 . . . . . 22

人間是信用行為非信用 . . . . . 24

嫉の三原則 . . . . . 26

知勇方法に限界なし . . . . . 28

考働の三原則 . . . . . 30

成功への壁を打ち破ろう「SMI」とは . . . . . 32

SMI 12 則 . . . . . 34

住野敏郎 講演音源

社訓集 デジタル版

大阪の商家の長男として、1920年（大正9年）3月10日に誕生した創業者・住野敏郎。幼少期から弟たちの面倒を見ながら家業を手伝い、商売のいろはを学んでいきます。とにかくクルマ好きで、事業意欲も旺盛。「絶対に事業で成功してみせる」「人より立派に成功してみせる」と大きな願望を持って行動し、27歳の時に兄弟と起業しました。その後、ガソリンスタンドへの卸業で会社を發展させますが、「より創造性を発揮できる仕事があった」と、成長軌道にあった卸業から撤退し、小売業への挑戦を決断します。この時、創業者は54歳。お客様が必要としている商品をより便利にお届けしたいという強い思いと、幼い頃から培われたチャレンジ精神があってこその大決断でした。

日本にまだなかった「カー用品のワンストップショップ」を生み出し、「常に一番 No.1」を目指して生涯にわたり挑戦し続けた創業者。その原動力になったのが、より高い目標へのチャレンジ精神と、「常に一番 No.1」への強いこだわり、そしてそれを必ず達成するのだという強い決意と実行力でした。

自分の可能性を信じ、努力し、挑戦し続けた創業者の精神こそ、グループ全体で共有すべきDNAなのです。

# 願望実現

～念ずれば花開く～

～夢を見ること～

— GANBOU JITSUGEN —

がんぼうじつげん  
願望実現

GANBOU JITSUGEN

「願望実現」。これは創業者の原点であり、当社グループに関わる人全てが実践すべき理念です。

創業者は「人間最強の力とは願望実現である。願望実現はセルフモチベーションを確かに進めるための、人間を最も強力にする心の原動力である」と説いています。セルフモチベーションとは、自らやる気を引き出し、持続させる力のことです。この力を最大限に高め、強い意思と行動力をもって目標を達成し、さらに次の目標に挑戦していく、この一連の流れこそが「願望実現」の実践です。

ここで重要なのが、心をいきいきと燃やすための目標や夢です。夢は大きければ大きいほど良いと、創業者は1号店オープンから2年経たずして、当時世界一の小売業だったシアーズ・ローバック社のカー用品小売部門を追い越すことを目標に掲げます。明確な目標としてシアーズ・タワーの写真と「願望実現」と書いた直筆の書を全店に共有し、一つひとつ目標を達成することで、いつか世界一を目指そう、と皆を鼓舞しました。

「願望実現」とは心に描いたものを、いきいきとさせ、熱望を燃やし、深く信じ、熱意をもって行動すれば、何事も実現し、うつつ(現実)となる、こと。念ずれば花開くのたと信じ、夢に向かって挑戦を続けることが、グループの発展につながるのです。

# 願望を実現するための 価値観

# 仕事こそ人間形成

しごと にんげんけいせい  
仕事こそ人間形成  
SHIGOTOKOSO NINGENKEISEI

この言葉は、創業者の人生観でもあります。人間尊重を経営の基盤とし、常に時流変化に即応し、力を合わせ、創造性を発揮し感動される仕事を通じ、広く社会に貢献する。そして仕事とは単に収入を得る手段ではなく、人に喜んでもらうことを通し、人間として成長する修業の場として考えていました。

人に喜んでもらうためには、創意工夫が必要になります。さらに多くの人に喜んでもらうためにはチームで仕事に当たる必要があります。またチームをまとめるリーダーは、能力だけではなく、人望や人徳を備えていなければなりません。仕事で得られる学びや成長は、その人の人生にも大きな影響を及ぼすでしょう。

だからこそ創業者は社員一人ひとりの成長を心から願い「大きな目標を掲げ、大きい仕事に果敢にチャレンジすることでさらに成長しよう」「大きい仕事こそ部下に任せ、人を育て、仕事と会社を好きになる社員を育てよう」と語っていました。

人と人とのつながりを大切にし、成長意欲と熱意を持って仕事に当たることで、仕事の時間はもちろん、人生そのものも充実させていくことを目指す。これこそ、いつの時代も、グループ全体で共有すべき価値観です。

しん しん しん  
眞・心・信  
SHIN SHIN SHIN

眞  
心  
信

— SHIN SHIN SHIN —

- ・「眞」とは、真実を貫き、ウソは言わないこと。
- ・「心」とは、思いやり、寄り添う心。
- ・「信」とは、信じること、信念を持つこと。

当社グループの根幹にある不変の鉄則です。ウソは言わないなど、ともすれば当たり前聞こえることですが、だからこそグループ全体で遵守すべき大切な内容ともいえます。

最初にこれが提示されたのは1983年。フランチャイズ加盟店に対し、創業者は看板や成功ノウハウを提供する・されるという契約だけの関係ではなく、「地域のお客様に喜んでもらえる店をつくる」という同じ志を持った運命共同体でありたいと強く願っていました。そんな運命共同体となるべきパートナーと同じ方向を見るべく提示したのが「眞(あるべき姿)」「心(あるべき心の持ち方)」「信(あるべき仕組み)」です。

内容は時代に応じてブラッシュアップされていますが、この三つの遵守すべき不変の内容は、グループ全体で受け継いでいかねばなりません。

# 責任自分論

— SEKININ JIBUNRON —

自分が関わったこと全てを責任と受け止め、原因をまず自分に求める姿勢を取ろうというのが「責任自分論」です。

もちろん、自分の行動だけで全てが決まるわけではありません。他人の行動や自然の事象、環境など、さまざまな要因が関係します。ただ、そこで「運が悪かった」「あの人のせいだ」と言い訳せず、「自分に落ち度はなかったか」「こうしておけばよかったのではないか」とまず自分の行動を反省し、次の行動に反映することが成功につながるのだと考え、創業者はこの言葉を残しました。

成長のためには、結果を受け入れ、まず自分の内面や、自分の取った行動に改善策を見いだすことが大切なのです。

し め い か ん け い え い  
使命感(経営)  
SHIMEIKAN (KEIEI)

使命感

— SHIMEIKAN —

この言葉には、自分はこのために生まれてきたのだ、という確固たるものを見つけ、「これをする」ではなく「これをしなければならない」と熱量と気概を持って物事に当たろう、という強い思いが込められています。創業者は「個性豊かなカーライフ文化の創造を通じ、またお客様に感動される仕事を通じて、広く社会に貢献すること」を使命として持っていました。自分のためだけではなく、自分以外のためにも生き、貢献していくという使命感もまた、創業者の原動力だったのでしょ。

バブル崩壊後の不況の兆しが見えだした頃、創業者は危機感ではなく「使命感」を持とうと社員に呼び掛けました。大不況という危機に直面しても、自分がすべきことをきちんと見据え、やらねばならないという使命感があれば、自分は何をすべきか見えてくるだろう、と考えていたからです。

今後さまざまな危機的状況に陥っても、改めてこの「使命感」に込められた意味を思い返し、立ち止まらずに、行動あるのみです。

# 心の健康

— KOKORO NO KENKOU —

会社は、まず人が資本です。創業当初から社員の心と体の健康を経営の柱の一つとしてきました。

社員の手本となるよう、まず創業者自身が健康維持に努め、自宅のサンルームに日課を貼り、日々取り組んでいました。80歳でこの世を去る直前まで精力的に活動を続けられたのは、その日々の努力と不屈の意思であったことは言うまでもありません。

そして社員に対しては、病気になるための予防医学(西式健康法)の考え方を伝授し、1992年には「オートバックス大阪健康センター」を開設。この健康法に基づいた心身の健康づくりをグループ全体で実践していきました。

健康でなければ破綻するのは、人も企業も同じです。小さな企業でも、着実に健全な経営を続けている企業の方が優秀であると「強小は弱大に勝る」という言葉も残しています。

健康な心がモチベーションを生み、健康な体がより良い仕事につながります。どちらが欠けても、願望実現は果たせません。日頃から心身の健康を意識し、健康維持のため努力することが必要なのです。

# 願望を実現するための 実践・行動の原則

# 萬事勝意

— BANJISHOU —

## 経営の基本姿勢

### 「萬事勝意」 “ 勝つべくして勝つ ”

創業者は「勝つためには勝てる場を見極め、戦略、準備、力の蓄えが必要。強存強栄を肝に銘じ、三位一体の体制で先制攻撃をかける。これこそ萬事勝意、勝つべくして勝つだ」と説いています。

### 「強存強栄」

強いものは勝つべくして勝ち、栄えている。仲良し集団ではなく、強い者同士が高め合い、共に切磋琢磨し合う集団であること

### 「三位一体」

本部、加盟店、関係会社、取引先などと、立場が異なっても、「社会の交通の安全とお客様の豊かな人生の実現」という目標へ共にまい進すること

### 「先制攻撃」

攻撃は最大の武器である。何事も常に先手必勝の心構えを持ち、優位に物事を進めること

目標達成のため、常にできることを考え、行動し続ける。この自律的な姿勢こそ、グループで働く上で大切な実践・行動の原則なのです。

# 不易流行

(守りと攻めのバランス)

— FUEKIRYUKOU —

不易流行とは、普遍的なものを大切にしながら、時代に合わせて新しい変化を取り入れていく考え方で、創業者は「不易」をいつの時代も変わることのない経営戦略、「流行」を時流に合わせて変わる、または変えていく経営戦略と位置付けました。その上で不易を「守り」流行を「攻め」として、このバランスを取って経営を行えば、先行きの見えない環境でも勝ち抜ける、と説いています。

創業者はこの「不易流行」と共に、守りと攻めのバランスを重視する「成功の五原則」と「重点実践課題七項目」を打ち出し、全店へ実践を呼び掛けました。この言葉が提示されて30年以上経ちますが、この言葉と考え方こそまさに「不易」といえます。

## 成功の五原則

1. 参画聖堂による人財育成
1. オープンマネジメント(公開聖堂)による原価意識
1. 現地現場現物優先主義
1. 悲観的準備での予算即決算  
(未達を予測し、その対策を事前に計画する二段、三段が越えの準備をすること)
1. 方針の即全員徹底

## 重点実践課題七項目

1. 固有技術の修得と発揮
2. 一体化への活力の高揚
3. 増収・増益の継続
4. ローコストと腰低聖堂
5. 売り切る力の体得と発揮
6. 変化適應の体力強化
7. 自己拡大を図る  
(会社にホレ、仕事にホレ、生きがいを感じる事が前提条件)

# 人間是信用 行為非信用

— NINGEN KORE SHINYOU —  
KOUJI HI SHINYOU

当社グループでは「人」を大切に、社内外問わず信頼し合える関係づくりを大切にしてきました。

ただ、会社という大きな組織を動かす以上、その人のことは信じて、その人の行動が常に正しいのだと信じ切っただけではいけません。どれだけ信頼できる人であっても、行動をきちんと把握できる環境や仕組みをつくることで、結果的に信頼関係を崩さないことにつながるのです。

このように、人を信じ、思いやりを持って接する「情」と、数字で判断し合理性を貫く「非情」のバランスを取ることが必要だ、ということを説いたのがこの「人間是信用行為非信用」です。

また、情と非情は、一人ひとりが成長する上でも欠かせない視点であると創業者は考えていました。情けや思いやりばかりだと社内における人材成長の機運は高まりませんし、数字だけを判断材料にすれば人は離れていきます。この二つの要素をうまく組み合わせることによって、変化を恐れず、協力し合いながら果敢に挑戦する組織に成長することができるのです。

## 躑の三原則

SHITSUKE NO SANGENSOKU

## 復唱復命

FUKUSHOU FUKUMEI

コミュニケーションと意思の伝達

## 変身(心)

HENSHIN (KOKORO)

時流に合わせて柔軟に全ての事柄に対応する

## 危機管理

KIKI KANRI

兆し情報と対策

### 「復唱復命」

コミュニケーションの重要性を説いたのが「復唱復命」です。やりとり一つにしても認識のズレを防ぐため、「分かりましたでは駄目。復唱し確認を忘れずに」。さらに、期限を必ず報告する・報告は「結論」から・メモを取る・報告する時、相手が納得しているかどうか確認する・中間報告を行う、など報告・連絡・相談・打合せ・根回しの「報連相打根(ほうれんそうだね)」を徹底しました。

### 「変身(心)」

時流に合わせて柔軟に対応する。当たり前のことですが、対応する範囲を「全ての事柄」に広げ、かつ迅速に変えていく、というのがこの「変身(心)」です。この「全ての事柄」というのはお客様へのサービスはもちろん、時代に応じて変わるコンプライアンスや社会課題といったことも含まれています。

### 「危機管理」

常に危機感を持って、正しい情報や根拠となる数字を確認し、あらかじめ対策を取っておく。それが「危機管理」です。たとえどんな親しい人からの情報でも、きちんと根拠を確認し、また常にアンテナを張って正しい情報を仕入れておく。SNSが普及し、情報の真偽が不確かな時代だからこそ、改めて肝に銘じておきたい言葉です。

# 知勇方法に 限界なし

— CHIYUHOHOU NI GENKAINASHI —

人間の知恵・勇気・方法の三つには限界はなく、どんな困難な状況であっても、それを乗り越える知勇や方法を生み出すことができる。だからこそ、自分で「できない」と限界を決めてしまうのではなく、「できる」と信じて自分の力を十全に発揮できるように挑戦しよう。それがこの「知勇方法に限界なし」です。

創業者は

「大きく狙って、小さく始める」

「ピンチをチャンスに」

「不況はチャンスだ 誰もがセールスマン」

「できる やれる やるんだ」

「逃げない 投げない あきらめない」

と、限界を超えるために多くの言葉を伝えてきました。クルマに関わる全ての商品が一つの店舗で揃い、修理まで行う「カー用品のワンストップショップ」も、タイヤはタイヤ屋、電装品は電装品店で揃えるのが当たり前という時代において、創業者が自らに限界を設けず、チャレンジした結果誕生したものです。

そのDNAを受け継ぐものとして、限界はない、できる、と信じ、挑戦する。いつの時代もその姿勢が求められています。

## 考働の三原則

KOUDOU NO SANGENSOKU

## 責任自分論

SEKININ JIBUNRON

関係したことは全て自分の責任

## 悲観的準備

HIKANTEKI JUNBI

失敗しないための二段、三段構えの準備

## 全天候型経営

ZENTENKOUGATA KEIEI

どんな環境でも対応できる体制の確立

### 「責任自分論」

自分自身が成長し、成功するためにも、自分が関わったこと全ての責任を受け止め、原因をまず自分に求める姿勢を取ろう、というのがこの「責任自分論」です。

### 「悲観的準備」

最悪のシナリオを想定し、二段、三段構えで準備することが重要です。創業者は「準備した以上の結果はない」「120%準備してやっと100%の結果が得られる」と肝に銘じていました。だからこそ、行動する段階では「必ずできる」と信じて楽観的に、積極的に行うことができるのです。

### 「全天候型経営」

「全天候型経営」とはあらゆる場面に対応できる体制づくりのことです。想定外の事態はもちろん、時代の変化に応じた対応、またビジネスチャンスに敏感に反応し、すぐ行動することも「全天候型経営」です。創造力にも限界を設けず、常にアンテナを張っておく必要があります。

成功への壁を  
打ち破ろう

S.M.I. 佐野敏郎



## SMI 願望実現

心に描いたものを、いきいきとさせ、熱望を燃やし、深く信じ、熱意をもって行動すれば、何事も実現し、うつつ(現実)となる。

## SMI 目標設定

成功とは、価値ある目標を、前もって設定し、段階を追って、実現しつつあること。

### 「SMI」とは

サクセス・モチベーション・インスティテュートの略で、アメリカ有数の企業家であったポール・J・マイヤー氏が提唱した潜在能力開発プログラムです。目標を設定し、分かりやすくビジュアライズすることでモチベーションを向上させ、目標を達成し続けることで願望を実現させる、まさに成功へと導くプログラムといえます。創業者はこのプログラムで、「できない、無理だ」と無意識につくっていた「壁」を打ち破り、その当時なかった「カー用品のワンストップショップ」のオープンに至りました。グループ発展の根本にある、大事な柱の一つです。

## SMI 12 則

第1則 人が習慣を作り、習慣が人を作る。主役を演ずるのは、あくまで人である。主体性の確立こそ成功達成の大前提だ。

第2則 今世紀、人類最大の発明は、人が心構えを変えることによって、自分の運命を変えることができるという心の法則である。

第3則 成功とは、当たり前のことを特別熱心にやることによって、現われてくる必然の結果に過ぎない。

第4則 成功達成の三条件とは、目標設定、達成計画、そして、挑戦者のやる気と力である。条件整備に意を注げ。

第5則 成功者はみな自分の立てた行動計画に基づいて行動している。SMIは徹底した行動計画主義だ。

第6則 大きく狙って、小さく始めるコツを習得せよ。ビジョンと手順を一本化すると、ところに道がある。

第7則 的を絞って狙いをつける。マイナス発想をプラス発想に置き換える。間をおく反復の効果を上手に利用する。ここにSMI方式の土台がある。

第8則 潜在意識の再教育方式こそ人心開発の王道だ。手順を踏んで、あせらず、あわてず、実験、実行。

第9則 対話の精神こそリーダーシップ発揮の中心テーマだ。対話の仕掛人であり、同時によき相談相手インタビューを目指せ。

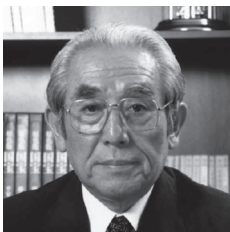
第10則 マンネリ先行き不安、行き詰まり等の主要な原因は自分自身の態度、行動に見い出せ。

第11則 継続に不可欠な要件は、全人格的な成熟だ。人生の六分野<sup>(※)</sup>にバランスのとれた成長を目指せ。

第12則 仕事の中に自分の人生を見い出すことの出来た者こそ真の成功者だ。食うために働くのではなく、働くために食うといった実感に肉迫していこう。

※「人生の六分野」

①健康面、②社会生活面、③教養面、④精神面、⑤経済面、⑥家庭生活面



**住野敏郎** (すみのとしお)

本名、利男。1920年（大正9年）3月10日生まれ。株式会社オートボックスセブン創業者。1947年（昭和22年）大阪市福島区で自動車部品卸の個人商店「末廣商會」を創業。翌、1948年（昭和23年）出入橋に部品、用品、アクセサリーの卸・小売業「株式会社富士商會」を設立し、その後卸部門を独立し「大豊産業株式会社」を設立。当時卸部門は50%の売り上げをしめていたが撤退を決定し1974年（昭和49年）カー用品総合専門店「オートボックス東大阪店」を誕生させた。2001年（平成13年）3月9日享年80歳で逝去。

## グループ社員必聴！ 創業者住野敏郎が語る 「挑戦の軌跡」



創業者住野敏郎が「オートボックス挑戦の軌跡」と題し、27歳で起業してからの挑戦、経営観、人生観を語っています。当時72歳とは思えないパワフルな声量とカリスマ性あふれる声を上記二次元コードより、ぜひお聴きください。

Chapter 1 挨拶～現状

Chapter 2 生い立ち～起業

Chapter 3 オートボックス

Chapter 4 大型化と発展期

Chapter 5 フランチャイズ経営管理

Chapter 6 西式健康法

Chapter 7 経営理念

## 社訓集 デジタル版



右記二次元コードより社訓集のデジタル版をご覧ください。  
Scan the code for the digital versions (available in English) of the company's guiding principles.