

## ～株式会社ヤマイチテクノ 代表取締役社長 山脇雅則 様に これからの企業経営や関西活性化などについて伺いました～



Q1：当支部機関紙「てんこもり」は貴社にも印刷関係のご協力を頂きお陰様で毎月発刊して13年（157号）目を迎えました。

貴社は今年で53周年を迎えられていますが創立から現在までをどのように展開されて来られましたか。

A：当社は、私の父が昭和39年に創業したのですが、当時事務機メーカーのリコーの創業者市村清社長が、創業するなりリコー製品を販売してほしいと言われてスタートしたのがきっかけです。当時は東京オリンピック後から昭和45年の大阪の万博に向けての景気の大幅な向上で盛り上がっていました。事務機の導入も盛んでしたが、現在の大企業の設立も盛んで、重厚長大の企業に支えられました。その後、東京、名古屋にも進出し、また、事務所も現在の西区にビルを建設しましたが、父は昭和59年に癌のため、亡くなりました。その後私は30歳であったのですが、後を引き継ぐことになりました。当時、社員200名で役員4名、課長以上40名いましたが、課長以上は年上であったと思います。覚えること、身につけることなどありましたが、役員を中心にやっていくしかなかったと振り返ります。役員とはよく話し合いをし、うまくやっていたが、ユーザーを持って造反をする事件などもありました。しかしその後、建て直しましたが、今から思うと世の中は、事務機のデジタル化、インターネットの普及、バブル景気の高まりなど経済状況の活性化のため業績の向上にささえられました。バブルのときもいろいろ誘惑もありましたが、ややこしいものには手を出しませんでした。その当時、大阪青年会議所に入会しましたが、現在そのメンバーは約半分がいろいろなこと、無くなっておりそのことを思うと感謝すべきです。事務機販売の同業者も6割が減っています。今後、事務機販売からネット商品のシステム販売、官公庁への電子納品保管管理システム、また、それに波及する3次元スキャナーなどシステム提案を増やしながら今後の展開を伸ばして生きたいと考えています。長男が33歳で入っていますので、巧くバトンタッチできるように、全社員を盛り上げていきたいと考えています。

Q2：関西は2025年の大阪万博誘致や2045年のリニア大阪開業などの大きなテーマもありますが企業経営や地域経済活性化のためにはどのような考えが必要でしょうか。

A：人口の減少が大きな問題なのですが、大阪万博や一時的な展示会にとどまらず、継続的に活性化することが大事であると思います。東京一極集中だけでなく、7大都市すべてを今より伸ばすことです。どの都市も駅前には以前よりもビルなどでできてきましたが、周辺都市も含めて、人口を増やすことを考えるべきだと思います。しかし駅前に高層マンションを作るのはどうかと思います。高層マンションのおかげで、たとえば東大阪市の瓢箪山などは空き地が増えておりますが、これは斜面の住宅は歳がいくと住みにくくなる。これはその通りですが、都市の真ん中は経済の中核であり、立派な企業が入居すべきだと思います。7大都市が中心になってその周辺都市もそれなりの地場産業として何らかのテーマなり課題を見つけてにぎやかにする。そこに雇用を発生させる。7大都市には今まで以上の権限を与える。そのようにして東京一極集中を多少でも和らげる。どの国民もやればやるだけ見返りを含めた貢献を評価するような仕組みを作れないかと思えます。現在は少子高齢化にもかかわらず、経済が好況であるのは不思議なくらいです。自民党に変わる野党、民進党がしっかりしてもらいたい。自民党がいい気になるのはしょうがない。しかし、このままではいかん。外交は自民に頼るしかない。そんなことより、少子高齢社会をどうするかを議論してもらいたい。7大都市の活性化と中小企業をもっとしっかりさせる対策を講じてもらいたい。

Q3：貴社の将来展望をお聞かせ下さい。IOTやAIの浸透により業界も変化が予想されるのでしょうか。

A：IOT（もののインターネット）、AI（人口知能）の普及によってハードもソフトもいらなくなることを恐れます。今の家電のテレビのようにならないか。パソコンが普及したとき、それを中心販売とする販売店は、すべてなくなりました。パソコンの価格が安くなったためですが、それで利益を出すことは不可能でした。パソコンの中に会計ソフトなど、いろいろなソフトを活用して処理することは大切です。そのように技術の進歩によって従来の仕組み、やり方などがいらなくなってしまう。しかし、IOTなどを活用してハードだけでなく新ビジネスを考えてチャレンジする。商品という武器を開発し競争相手に勝つことが大切です。当社は、事務機販売と現在は3次元スキャナーの販売を続けます。また文書、データの加工サービスを強化します。

Q4：VECや支援機関へのご要望などお願い致します。

A：いつも参加させていただいて感謝しております。これからは自社で新商品を開発して販売する場合と他社と協同で開発する場合と商品は自社、販売は他社また、その逆の場合があると思われませんが、その足りないところを支援するのが役割かもしれませんが、技術だけでなく、ビジネスモデルの面もあるでしょうし、何らかのヒントをお教えいただければ幸いです。



### ◆VECレポーターが行く!!

～永年ご活躍されています「司法書士法人 さくら国際 代表 司法書士・行政書士 櫻井 恵子 様」にお伺いました～

Q1：司法書士になられた動機を教えてください。

A：「オナゴのくせに何の資格があつてそんな生意気な口いきとんねん！」40年前、新聞広告を見て入所した木村達也法律事務所でサラ金業者に怒鳴られた悔しさが司法書士を目指す切っ掛けでした。入所2年目に木村先生が朝日新聞の声の欄へ投書された「サラ金110番」が契機で、二人だけの小さな事務所は戦争状態となりました。事務所の外には被害者の行列ができ、電話は鳴りやまず、全国から毎日大きなポリ容器一杯の助けを求める郵便物が届きました。今でこそ貸金業法や出資法で取り締まりが強化され、消費者金融の対応は丁寧になりましたが、当時は債務者に対する取り立ては執拗で、事務所にも反社会的勢力に近いような方から電話がかかってきて、先生がお留守の時によく怒鳴られました。山口県出身の私にとってその口調はショックで、その時、きちんと話をするには資格が必要だと思ったのです。しかし、今更、司法試験はしんどいし、司法書士なら何とかなるかもと消去法的に選んだ資格です。

Q2：開業の動機を教えてください。

A：合格後、司法書士事務所に3か月間勤めたのですが、怖い先生の事務所で、毎月高熱は出るわ、チックの症状は出るわで、早々に辞めて独立開業しました。司法書士の場合、元手がほとんどいりませんので比較的開業は容易でした。また、士業は当時の国民金融公庫で開業資金を借りることができました。

Q3：36年間続けてこられた要因は何ですか。

A：社会経験も乏しく、経営のノウハウも勉強せず、企業社会のルールも知らないままスタートしましたので、動物的勘だけでここに至っているような気がします。不動産売買では司法書士のゴーサインで大きなお金が動きます。決して間違いが許されない仕事です。登記は対抗要件ですから一瞬でも早い者が勝ちます。大切な書類を託される信頼第一の仕事でもあります。そこで、「正確、迅速、誠実」を事務所のモットーにし、事務所のロゴもそれを表しています。「自分が嫌なことは人も嫌であろうから絶対にしない。」が迷った時の判断基準です。会社法の大改正の時「これだけは今すぐ顧客に伝えたい。」と思いニュースレターの発行を始めました。今は年2回ですが「自分が知りたいことは人も知りたいであろう。」と、ITの時代ではありますが、郵送の方が読んでいただけるかなと思いつきに発行を続けています。

すでに結婚をしていましたので、赤字さえ出さなければよいという経営感覚で事務所の規模より一人多く採用し、その分顧客にきめ細やかな対応を心掛けました。素人の事務所運営ですが、バブルもあり十数人のスタッフがいた時期もあります。数年間休みなしで、毎晩午前2時、3時まで働きました。そのとき、人や資金の管理が増え現場で顧客と接することが少なくなり、これは自分のやりたかった仕事とは違うと思いました。もとよりそのような技量はありますが、規模の追求よりやりがいを取ろうと決めました。

(次ページに続く)

仕事は断らない主義ですから、顧客が時代のニーズを教えてください。したがって、36年間の仕事の中身は時代の変遷と共に変化してきました。最初は不動産の取引や銀行の抵当権設定など不動産登記が9割を占めていましたが、バブルの崩壊で不動産登記は激減し、債務整理等の裁判事務、企業再編等の商業登記が増加しました。現在は少子高齢社会を迎え判断能力が低下した人（以下、「本人」といいます。）を支援する成年後見業務が新たに加わりました。また、外国企業の進出や人手不足対策で外国人の在留資格取得等の渉外業務も増加しています。会社法を始め近年多くの法律が改正されています。勉強が命と毎年100時間以上の研修を受けていますが、新しいことを学ぶワクワク感はこの年になっても不思議と衰えません。

Q4：女性の士業に対するアドバイスをお願いします。

A：36年前は20代の女性の取引の立会いは顧客から不安の目で見られましたが、現代は女性の優秀さは浸透していますので不安視されることはないと思います。むしろ悪いことはしないであろうという安心感があるのではないのでしょうか。当時、女性の司法書士は数パーセントしかいなかったもので、一度会うと覚えてもらえるというメリットはありました。今でも全体の2割ですから同様のメリットはあると思います。

私が今力を入れている後見業務はお年寄りの8割は女性ですから、ご本人の気持ちに寄り添い易く女性に向いている分野だと思います。

子育てや介護との両立を悩まれる方も多いと思いますが、私は仕事をしていてマイナス面を感じたことは余りありません。子育てには本当に多くの人に助けられました。あらゆる場で悩みを話すと思議と助けてくれる人（元幼児教育の先生、発達障害を勉強していた塾の先生等）の情報が寄せられます。保育園や学校が終わってから私が帰宅するまでの間、十数年間、綱渡りではありましたが20人近くの方にお世話になりました。オーストラリアやバミューダ諸島の大学生のホームステイを受け入れ、夜はベビーシッターをしてもらったこともあります。発達障害のある少し育てるのが難しい子でしたから、私が一人で育てていたらおそらく児童虐待につながっていたのではないかと思います。嫌な顧客に合わなければならないとき、クレーム対応しなければならぬとき、へこみそうになる気持ちを奮い立たせてくれたのは子供の存在でした。この子のためと思えば踏ん張れます。親の介護も7年目になりますが、仕事があることで長丁場を乗り切れるように思います。

Q5：これからの計画、夢などお聞かせください。

A：17年前新しい成年後見制度がスタートしました。後見業務を始めてようやく求めている仕事に出会うことができ、司法書士になって本当に良かったと思えるようになりました。法律・介護・福祉・医療の知識とこれまでの自分の経験を総動員して、ご本人の生活面や法律面のサポートを行っていきます。ご本人の貴重な人生の一端にかかわらせて頂くという畏れと同時に、ご本人の意思実現の支援とQOL（生活の質）の向上に寄与できた時の喜びを感じております。現在、日本には900万人近く成年後見制度の利用が必要な人がおられるにもかかわらず20万人にしか利用されていません。昨年、成年後見制度の利用促進を国を挙げて行うことが決まりました。これまでの福祉の枠組みに司法が新たに加わる「権利擁護支援の地域連携ネットワーク」の構築が大阪府下43自治体で始まります。5年計画での取り組みです。これからは、本業半分、成年後見制度利用者がメリットを感じられるようなシステムの構築のお手伝いに半分、できるるところまで突っ走りたいと思っています。

Q6：VECに期待されることはどのようなことですか。

A：40年前は女性の経営者も少なく、ビジネス用のスーツ、バッグを探すのに苦労しました。その後も、身近にスーパービジネスウーマンではなく身の丈に合ったロールモデルがおらず、上記のように働いて生きてきたように思います。起業を考える女性のための結婚、子育て、介護、資金繰り、営業等何でも気軽に話せる少人数で話しやすい場の提供があればと思います。



(櫻井 恵子様)

## 「株式会社ベイルインテリア 金城貞美の インテリア収納からはじめる開運術」②

整理収納とは仕組みづくりです。モノを使ったら【元に戻す】ことが片付けです。元に戻す定位置が無ければ片付けはできません。その場所の見え目が良ければ良いほどその場所を維持したくなります。その仕組みづくりのポイントと美しさの持続方法をお伝えします。

《元に戻すことを習慣にする》

収納がうまくできない原因は、そのモノを元に戻す場所が無い、もしくは元に戻す場所の作り方を間違えている場合がほとんどです。一般的に皆さんは【使いやすさ】を重視して収納場所を作っていませんか？

よく使う文房具であるハサミを例にしましょう。引き出しにしまっているハサミを使った後に、元に戻すのが面倒で机の上に出しっぱなしにいませんか？何故そのままにしてしまうのか、それはハサミを戻すためにまた同じように引き出しを開けるのが億劫になるからです。

という訳で、冒頭でもお伝えしたように【使いやすさ】よりも【元に戻しやすい】ことを重視して収納することが重要なポイントになることがお分かりいただけたかと思います。

そこで、【元に戻しやすい】場所、つまり【モノの住所】を決めていく作業が重要になります。そして同時にその【モノの住所】が家族誰にでもわかることも大切です。

ラベルプリンターでシールを貼ってもいいですし、小さなお子様がいらっしゃるご家庭ならイラストを書いてもいいでしょう。これを習慣付けることが美しい空間を維持し続けられる秘訣となります。

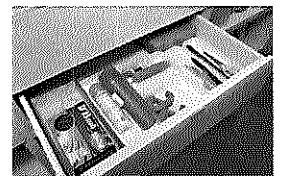
《ビジュアルを美しくする》

綺麗な状態だとそこを綺麗なままにしておきたい。誰しものがそう感じるでしょう。しかし、少し乱れてくると途端に「もういいや」とどうでもよくなってしまいがち。

なので、維持する為に大切な【美しい収納システム】をつくっていきましょう。棚や引き出しをカゴやボックスなどの収納グッズを使って整えていきましょう。そこで大切なポイントは、色や形を揃えること。同じ100円のものでもメーカーが違えば色味や形も違ってきます。そこで、収納グッズを購入するお店を決めてお買い物することをオススメします。お部屋のインテリアに合わせるのももちろんですが、扉付きの棚の中など外から見えない場所でも、白や透明で統一すると美しく仕上がります。

まずは文房具から始めてみてください。整理収納の仕組みをつくって、綺麗で美しいお部屋を維持しましょう。

株式会社ベイルインテリア 代表取締役 金城 貞美



(文房具の収納例)

### ～VEC関西より～

・北朝鮮の金正恩が何かと話題になっていますが人民の生活はどのようになっているのでしょうか。国のシステムの再構築が求められます。ベンチャー企業も内部改革は重要なテーマのひとつです。(本田)

・秋祭りの準備のため、あちらこちらと提灯がぶら下げられ出し、だんじりの練習も始まりました。岸和田のだんじりとは程遠いものですが・・・青年団の人数も減ってきているようで他市からの参加も受け入れられている様です。当日は車に乗っていると、だんじりの行列を如何に回避するかと・・・だんじりとの追っかけっこです！(藤本)

・恒例となりました真空フライヤー機械メーカーである(株)アトラステクノサービス 鯛かおる代表所有の田んぼの稲刈りに参加しま

した。鯛代表は6次産業化事業でもあるお米作りにも積極的に取組まれ今回は「米づくりは奥が深い」と教えて頂きました。来年も農業女子で頑張ります。(濱本)

・永年経営に携わって来られた山脇代表と櫻井代表から貴重なメッセージを頂きました。また金城代表からもシリーズ開運術インテリアのノウハウを伝授頂きました。皆様にはそれぞれのお立場からご精読頂きましたら有難く存じます。(澤村)

<交流会の予定>

平成29年11月13日(月) 株式会社 プロネクサス

常務執行役員 石橋 正明 様  
大阪支店長

一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター関西支部  
〒541-0053 大阪市中央区本町2-3-6 本町ビジネスビル9階  
TEL 06-6263-0366 FAX 06-4964-6293