

アナログ×デジタルの価値でお客様をEGAO(笑顔)に

～「伝わる」「繋がる」AD Communicationの価値を共創する専門商社～



株式会社 ジムブレン

代表取締役社長

栗本 真治氏

- 住所：岐阜市藪田東2-8-13
- TEL：058-273-5566
- URL：<https://jbrain-gifu.com/>
- 事業内容：高速カラープリンター・デジタル印刷機・複合機等の販売と附帯消耗品資材の供給、ICT機器・パソコン・オフィス機器の販売と保守サービス、プリントサービス
- 従業員数：66人

■ アメリカ由来の「ガリ版」印刷機が始まり

聞き手：まずは御社の歴史からお聞かせください。

栗本社長：1929年(昭和4年)、初代：家田 和夫が「家田 謄写堂」を起業したのが始まりです。

「謄写版」(ガリ版)はご存知でしょうか？

アメリカの発明王、トーマス・エジソンが「ミメオグラフ」という簡易版のアナログ印刷機を1875年に発明後、1893年のシカゴ万博で出展。それを滋賀県の堀井 新治郎さんが日本に持ち帰り、日本向けに改良したのがいわゆる「ガリ版」です。ロウ原紙(マスター)に鉄筆でガリガリと文字を書いて版を作り、機械にセットしてインクを塗り広げ、刷ります。その製版時の音からガリ版と呼ばれるようになりました。

当時、学校の先生方は子どもたちに学校新聞やテストなどの印刷物を配るにも手書きするしかありません。そこで先生方の印刷の煩わしさを解消する為に謄写版(ガリ版)とその消耗品の販売を始めました。

聞き手：それは爆発的に売れたでしょうね。

栗本社長：1枚原紙を作れば、あとは刷りまわしができるので大変重宝され、学校にはなくてはならない製品となりました。その後、世の中の進化・進歩によって、アナログ機械からデジタルへと移り変わり、現在はデジタル孔版印刷機や高速インクジェットプリンター(ORPHIS)へと変化を遂げています。

弊社の事業ドメインは、造語で“Caas”=Communication as a Service、と呼んでいます。機械の販売やメンテナンスはもちろんさせていただくのですが、その目的は販売ではなく、「人と人とのつながりをアップデート」する、コミュニケーションのお手伝いをする事だと思っています。時代の移り変わり

によりコミュニケーションもどんどんデジタルに変わってきているため、もちろん軽視はできませんが、弊社はアナログとデジタルを融合したコミュニケーション、これも造語で「AD Communication」と表現し、それをお客様に価値としてご提案させて頂いています。

■ 「総合商社」ではなく「専門商社」として

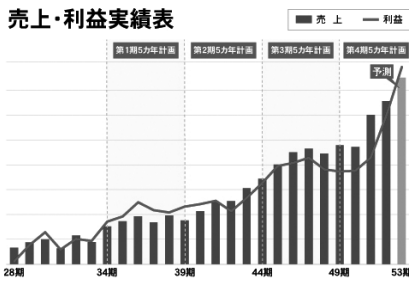
聞き手：「ジムブレン」という社名は事務機器について知恵や技術を授ける、というような意味合いがあるのかなと想像していました。

栗本社長：この社名になったのは1972年(昭和47年)です。2代目社長が考えたのですが、事務機器の「脳」、専門商社になろうという思いがありました。競合他社と比較して「いかにBetterなMono(モノ)を」ではなく、「いかにDifferentなCoto(コト)」で差別化を図れるか、他社が模倣を忌避する価値を届けることができるか、ということです。社名から事務機器全般を扱っているように見られがちで、おかげさまで各種事務機器メーカーからのお話もいろいろいただくのですが、謄写版からデジタル孔版印刷機へ、という流れの中で、印刷機の専門商社であることを一貫して守っています。

聞き手：長い歴史の中で、転換点もあったのでしょうか。

栗本社長：当社は今年で創業から95年となります。おかげ様で、あと5年で100年企業の仲間入りというところまで来ました。

この100年企業、現在の日本には3万7千社あると言われています。そこに加わることは素晴らしいことですが、安



【売上】

2005年に第1期5ヶ年中期経営計画を策定後、売上(事業規模の拡大)と利益(顧客満足度の総量)を右肩上がりに伸ばし続けながら、会社成長を続けています。

【展示会】

長良川国際会議場で開催した創業90周年記念展示会の様子です。約600名以上のお客様にご来場いただき、品と質の高いProduct Brand (Mono価値)と、当社でしか提供できないEquity Brand (Coto価値)を共創させて頂きました。

閑・安逸はできないと思っています。実は100年企業の倒産件数が右肩上がりで増えている現状があります。

その理由は「不老長寿の法則」が効かなくなったからだと思っています。不老長寿の法則とは「伝統の技に磨きをかける」、「時代の変化に順応・適応する」このいずれかをやっていれば生き残ることができました。しかし、現在はこの不老長寿の法則がまったく通用しません。

日本のことわざに「二兎を追う者は一兎も得ず」がありますが、5年程前に発表されたC・オライリー氏(スタンフォード大学経営大学院教授)とM・タッシュマン(ハーバード・ビジネス・スクール教授)による「両利きの経営」では「二兎を追え」と言っています。つまり伝統の技の磨きと環境変化への適応をConcurrent Agility(同時並行的)に進めると喝破しています。お客様の变化にきちんと対応しながらも、自社の強みに縊りをかけ、「ジムブレンさんは変わらないね」と言っていただけの会社を目指していきたいと思っています。

聞き手: その考えが経営にもつながるのでしょうか。

栗本社長: 「経営」というものの捉え方について、良し悪しではなく「奪うもの」だと考える経営者の方が非常に増えたなと感じています。しかし、経営は字の如し、「経」は“どこで何を何故やるのか”といったビジョンを明確にして掲げること、「営」は掲げたビジョンを具体的に営むこと、つまり、ビジョンの抽象性と営みの具体性を往復運動させながら価値を創造して、お客様に価値を届けて行く、これこそが経営だと思っています。

■ 答えがあるようでない社会で、知恵を絞る

聞き手: 御社ホームページには『電卓を叩くな、算盤をはじけ』という言葉もありました。

栗本社長: 学校の授業では「1+1=2」ですが、社会に出ると「1+1」が5にもなれば、マイナス10になることもあるわけです。問いに対する答えがないのが社会です。

聞き手: そうですね、あるようでないですね。

栗本社長: 学校での教育にもタブレットが多用される時代になりましたが、それでも紙のコミュニケーションの良さというの「書き留めて、書き繋いで、書き加える」という一連の動作ができることです。電卓を叩く=デジタルに頼るのではなく、算盤をはじく=アナログ的な知恵を出さないと社会に対する答えを導き出すことができません。そういう一手間を惜しんでしまうと人間は退化していつてしまうのでは、と危惧しています。

聞き手: 人材育成についてもお聞かせください。

栗本社長: よく社員に言うのは、我々はお客様に選り選ばれた存在でなければいけない、ということです。

その為には、猛々しさの中に奥床しさを、精悍さの中に慎み深さをもちながら、「お客様にとって最適な自分であり続ける」「お客様の心の拠り所になる」「お客様の心の置き所をぶらさない」この3つのループをトルネードさせながら、お客様の心の種火に火をつける事が出来るように、常に自問自答・自己観照することが自己成長につながると思っています。

聞き手: 現在はVucaの時代とも言われます。

栗本社長: 変動性、不確実性、複雑性、曖昧性。これらは今特別に起きたことではなくて、世の中を縦軸に俯瞰すると、これまでもあったことだと思います。そういう時代を乗り越えて今があり、またクローズアップされている。だから乗り越えるには、歴史を振り返れば良いわけです。

日本で1,000年以上続く企業は数十社ありますが、どの企業も「定石の逆」をやっているのが共通項だそうです。つまり物事を行う際、最上とされる方法や手順の逆をやる、流行り物や飛び道具にすぐ手を出さないことが長く経営をする要諦では無いのでしょうか。DXやRPAといった言葉に踊らされるのではなく、すべての打ち手が因果関係の論理で繋がったシンボリックなストーリーでBusinessに取り組みで行く、手段を目的化しない、これが大切なのでは無いでしょうか。

聞き手: 最後に、今後どのような会社を目指していられるのかについてもお聞かせください。

栗本社長: 今思っているのは「粋な会社」ですね。

粋とは「生きたお金を使う」、「すべてを求めない」、そして「恩送り=受けた恩を社会に送る」こと。会社は社会の公器なものであり、こうして仕事をさせていただいていることへの感謝を忘れず感じて、社会に返していけないと思っています。

自分の利益だけを望むのでは無く、他者の実利を満たしてあげる。

培ったマーケティング力で岐阜の企業や、お取引をさせて頂いているお客様を、元気していくお手伝いをして参りたいと思います。

聞き手: 本日は貴重なお話をありがとうございました。

聞き手 (一社)岐阜県経営者協会 広報部会委員

(株)市川工務店

常務取締役 **国島 太佳生**

経協ニュース

岐阜大学 社会システム経営学環 「県内企業と学生の交流会」を開催

9月27日(木)岐阜大学にて、岐阜大学社会システム経営学環と共催し、学生30名、企業4社にご参加いただきました。

この交流会は、授業の中で県内企業と直接交流の機会を設けることで、経営活動の内容をより良く知る機会とすること、そして岐阜県企業を身近に感じていただく事を目的に開催しました。

交流会では参加企業より会社紹介の説明の後、ブース形式の個別相談を行い、学生は企業からの説明を熱心に聴講しました。



東海職業能力開発大学校 見学会を開催

10月10日(木) 東海職業能力開発大学校にて開催し、企業16社(18名)にご参加いただきました。

職員の方に学校の概要説明を行っていただき、その後、学内の見学を行いました。

見学会の最後には情報交換会を行い、各課のキャリア担当教授の方々と参加企業の皆様で名刺交換を行い、交流を図っていただきました。



第3回 大学求人懇談会を開催

10月18日(金) オンライン(Remo)にて開催し、大学と企業の情報交換を目的とした「第3回大学求人懇談会」を開催しました。

大学15校、企業23社にご参加いただき、オンライン上にて情報交換を行っていただきました。

交流会では大学側より大学の特色や、昨今の学生の動きについて、企業からは自社の事業紹介や、現在の採用状況についてお話いただき、活発に交流を行っていただきました。



新入社員フォローアップ研修 I (6か月後)を開催

10月22日(火)岐阜商工会議所にて開催し、講師に、Office Ichihara 市原 由香子氏をお招きし、今年4月に入社した新入社員を主な対象とし開催しました。会員企業5社より14名の方にご参加いただきました。

入社後6か月間の自分の仕事内容や、自分自身が成長したと思うことを振り返りながら、社会人としての仕事の課題への対応方法や、より効果的な周囲とのコミュニケーションの取り方について、ケーススタディやトレーニングにて取り組んでいただき、最後に1人1分で明日から実行することをコミットメントとして発表していただきました。



人事・労務担当者セミナー VOL. 1を開催 **西濃支部**

9月26日(木)ソフトピアジャパン 中会議室3にて開催し、「人口減少社会における地方企業の『人材採用』について」をテーマとした人事・労務担当者セミナーが開催され、31名が受講しました。

講師は、タナベコンサルティング 内田 佑氏で、まず現在の採用環境や、学生の価値観について解説しました。

また、地方の中小企業でも実績を上げている例を具体的に説明し、現状に合った自社の「採用ストーリー」をつくるのが重要、と述べました。

受講者からは、「自社の課題に直結した内容でした。実例をもとにした対策は参考になりました」という感想がありました。

高齢者雇用にまつわる労務トラブルと実務対応セミナーを開催 **中濃支部**

10月1日(火)オンラインにて開催し、高齢者雇用の具体例に対し弁護士が「私ならこう対応する」との解説を行うセミナーとして、会員企業より37社(46名)のお申し込みをいただきました。

当日は、定年後再雇用時の労働条件設定にまつわるトラブル、期間途中の労働条件の変更や従業員が希望する業務が用意できない場合など、具体的な事例について対応を解説しました。

推進会議を開催 **中濃支部**

10月3日(木)「せきてらす」にて開催し、中濃支部 推進委員6名にご参加いただき、推進会議を開催いたしました。

今後、支部主催で開催を計画しているセミナーのテーマについてご審議いただき、「改正育児・介護休業法への各種対策セミナー」、「アンガーマネジメント体験、ハラスメントの仮想体験による対策の紹介」のセミナーを開催することが新たに決定しました。これらのセミナーは詳細決定次第HPにて募集を開始する予定です。

事務局会議を開催 **各務原支部**

10月17日(木)岐阜車体工業(株)において開催し、4名の委員にご参加いただきました。

議題としては、9月24日(火)に実施した各務原支部セミナーの反省点についてと、次回の視察会についてどのようにするか検討を行いました。

今後の予定については、内容が確定次第に支部会員様へご案内させていただきます。



実行委員会を開催 **飛騨支部**

10月21日(月)高山商工会議所にて開催し飛騨支部 管理・監督者養成講座 実行委員6名にご参加いただき、実行委員会を開催いたしました。11月20日(水)・21日(木)の開催に向け、使用するテキストの読み合わせ、当日の流れの確認など最終調整を行いました。



開催案内

●第3回 人事労務セミナー

日 時 11月27日(水) 13:30~16:15

会 場 グランヴェール岐山 5F(孔雀)

講 師 西脇法律事務所 弁護士 西脇 明典 氏

費 用 14,300円 ※人事労務 年間会員は無料

●若手社員フォローアップセミナー **中濃支部**

日 時 11月27日(水) 13:30~16:30

会 場 アピセ・関 (第1会議室)

講 師 Office Ichihara 代表 市原 由香子 氏

費 用 無料 ※中濃支部以外の会員企業の方も参加可能です。

～会員の皆さま～ 新規会員を募っています。

当協会では、より多くの県内経営者の皆様に岐阜県経営者協会をご利用いただきたく、新規会員企業を募っています。当協会の趣旨にご賛同いただける経営者の方がいらっしゃいましたら、事務局員がご説明にまいりますので、何卒ご紹介くださいますようお願いいたします。

岐阜経協の活動は、当協会ホームページ(<https://gifukeikyo.org>)でもご覧いただけます。

人と経営 11月号

(第73巻11号通巻566号) (2024年11月1日発行)

■編集発行人

広報部会長 堀 部 友 里

■発行所

一般社団法人 岐阜県経営者協会

〒500-8833 岐阜市神田町2-2 TEL 058-266-1151 URL <https://gifukeikyo.org/>

■印刷・製本

株式会社印刷工房 〒501-0597 岐阜県揖斐郡大野町下磯750-1 TEL 0585-36-0201