

# 継続は力なり



## 株式会社モリイケ

代表取締役社長

もりいけのぶお

### 森生 信雄

山口商工会議所 2号議員

1956年山口市生まれ。大学卒業後、コンピュータ会社にSEとして就職。システムの勉強を経験し、4年後の26歳のときに帰郷、(株)モリイケに入社。1988年(昭和63年)に32歳で代表取締役社長に就任、現在に至る。

#### [企業概要]

(株)モリイケ

住 所：山口市中市町6-17

TEL：083-922-0111

URL：http://www.moriike.co.jp/

#### 森生社長のプロフィールを教えてください。

私を知っている方には意外なことでしょうが、高校時代は天文部で夜空を見上げていました。妻と南十字星を見に行ったこともあります。大学時代は詩吟部で漢詩を吟じていました。今は詩吟はやっていませんが、漢詩を読むことは大好きです。意外とロマンチストで古風な男と思っています。

家族は結婚36年目の妻と娘3人(いずれも嫁いでいます。)現在は出張にかこつけ年10程度東京在住の孫達と会うことが一番の楽しみになっています。休日でも家で何もすることがない時はふらっと会社に立ち寄っています。



店舗

私自身はきょうだい4人(姉・姉・私・妹)で男性は私一人だったため、小学生の頃から、自分が跡を継ぐことになるだろうと漠然と思っていました。先代の社長が亡くなった1988年(昭和63年)に8代目として代表取締役社長に就任しました。

#### ご趣味を教えてください。

仕事帰りの赤提灯通いが一番です。行きつけは会社近所の4、5軒です。常連の皆様と「ああではない、こうではない」と途方もない話を肴に1、2時間程度楽しんでいます。次は読書と旅行でしょうか。出張が多いため、読書はよくします。尊敬する先輩の「本を読むことは人生を変える」という言葉がきっかけとなりました。新幹線では文庫本1冊読むことができますし、飛行機ではPHPが量的にも丁度良く、移動時間内に1冊読み終えることができます。

旅行は、出張以外ですと、仲間達との旅行や妻達との旅行を含め、年に3、4回程度行っています。出張を含めると年に15回程度になります。

#### (株)モリイケについて教えてください。

1808(文化5)年、現在地中市にて足袋商を創業(若松屋の屋号)したのが始まりのようです。その後、明治後期、若松屋森生商店となり和漢用紙を取り扱うようになりました。1950(昭和25)年株式会社森生商店を設立しまして、1969(昭和44)年株式会社モリイケに改名、現在に至ります。創業210年となります。



大正時代の弊社

今期の接客基本方針は、「迅速」「誠実」「感謝」。「face to face」を大切にしています。弊社が、文房具や事務用品を扱っているということは、皆様もご存じだと思いますが、オフィス家具、OA機器、内装仕上げ工事、オフィスレイアウト等の他分野を取り扱っていることを知らないお客様も少なくないかもしれません。

1975（昭和50）年度の当社では、文具や事務用家具、コピー機は取り扱っていましたが、コンピュータ関係の取扱はしていませんでした。私が、システム機器についての仕事をしていたこともあり、コンピュータ系も取り扱っていかないと将来、他の商品も売れなくなるのではと考えていました。そこで、入社してから、OA部門を立ち上げ、今ではお客様のメンテナンスを含め、コンピュータ関係、システム関係も取り扱うようになりました。オフィスのトータルプランナーとして、お客様のオフィスの問題解決を少しでもお手伝いさせていただければと思っています。また、地元に着した企業として、多種多様なお客様のニーズに合わせたオフィス創りを実現すべく努めています。

時代は、「モノ」売りから「コト」売りへ変化しています。今、直接関わりがないかもしれませんが、お客様に困っている事を聞き出し、当社に関連があれば、一緒になって考え、たとえ関係がなかったとしても、〇〇をご紹介しますか？という様な対応を心がけています。そうすることで、徐々にですが、お客様が本音で相談して下さるようになりました。「face to face」による、信頼関係があるからこそ成り立つものだと考えています。

## モリイケビジネスフェアは毎年、大盛況ですね。

今年の開催は、11月13日・14日を予定しています。今年で41回目の開催となります。開催初期の頃は、複写機・簡易印刷機等を主体としたフェアでした。15～20年以上前（平成に変わってから）、複写機や簡易印刷機等で集客することが難しく感じてきたこともあり、メーカーからのアドバイスを受け、メーカーのフェアを実際に見学に行き、参考にさせてもらい、文具関係の商品の紹介を年々増やし、最近では、文房具や事務用品の展示が7割までに増えました。様々なメーカーに来て頂いて、多くの商品を会場で紹介させて頂き、多くのユーザーの皆様楽しんでいただき、お客様、メーカー、弊社の「三方良し」のフェア



ビジネスフェアの様子

にしたいと思っています。昨年は、2日間で計1,143名とたくさんの方にご来場いただきました。お忙しい中、遠方からも足を運んで下さいます事、本当に、ありがたいことです。

## 店舗も楽しいお店づくりをさせておられますね。

「お客様のお買いものをより楽しく」をモットーに、「目当ての文具がいつも見つかる店」、「小さな発見がたくさんある店」、「文具が安く買える店」（取扱商品のほとんどが「モリイケ価格」20%OFFです）という声が、巷でささやかれるお店づくりをスタッフ一同心がけています。私は、店舗作りには口出しすることはほとんどありません。社員を中心にお店づくりに取り組んでいます。



店舗の入口には、その時期の一押し商品でお出迎え

## 事務所の「机上ゼロ」に取り組まれているとお聞きしましたが。

一昨年の7月に、メーカー主催のサマーメッセに行き、働き方や事務所のあり方についての講演で、「ものをなくす」というメーカーさんの話に感動しました。それをきっかけに、当社では、段階的に、時間をかけ、収納庫を3分の1に減らし、パーテーションの配置をやり直した結果、会議室や商談コーナーを新たに確保できました。職場の環境が良くなると、社員の働く意欲も向上しているようです。

あと、書類を減らしたこと以外に、もう一つ、机上にものを置かないことを推進してきました。それが机上ゼロ運動です。退社するときには、電話、パソコン以外、机の上には一切物を置かないという取り組みをしています。

## スローガンの「継続は力なり」について、教えてください。

ただ漠然と続けるのではなく時代の変化に合うように変化させながら継続し何らかの結果



明るい笑顔でスタッフ一同おまちしております

を出すことが大事と思っています。先ほどのビジネスフェアも過去に今年もやるべきかと社員といろいろ議論しましたが、やめるのは簡単だが、再度、開催することやわかるものを創ってゆくには莫大なパワーが必要となります。お陰様で少しずつ工夫しながら今年第41回目のフェアを開催する運びとなりました。やめなくてよかったと本当に今思っています。しょうもない事ですが、朝のラジオ体操も私が帰郷しまして35年以上雨の日も含めて欠かさず行ってきています。お陰様でこの歳で腰痛、肩こりにはほとんどなかったことがありません。もう一つこだわりとしては「先に決めた約束は絶対守る、動かさない」を信念としています。たとえば、業種柄、メーカーや商店街関係の出張・会合など多くの関わりがあります。先にご案内が来てお約束していただければ、後から来たご案内はお断りするようにしています。すべて早く決めたことを優先させていただいています。

## 山口市や商店街への思いをお聞かせください。

今の時代、どの業種も地方で商売することは難しいですよ。私が社長に就任した頃はバブル後半期で、景気も右肩上がりでしたが、今の時代前年同様に保つことすら難しいため、経営はもとより、地方の雇用も心配です。2035年に、山口県の人口がどのくらいまで減少するか、データが出ていますが、どんな商売においても人材の確保等が課題になっていることは間違いないと思います。「山口の商店街はまだ良いよ、頑張っているよ。」と県内他地域の商店街関係者が話されますが、山口の商店街も他の商店街同様、アマゾン等の利用など購入方法の多様化や後継者がいるお店が少ない状況の中、3年後5年後が大変心配です。

昨年より山口市商店街連合会の会長を仰せつかりました。このような中、元号も新たな「令和」の年となりました。今後も皆様方と一緒に中心商店街の活性化・存続に取り組んでいきたいと思っています。安全・安心・楽しい商店街を目指して行きましょう。