

「持続可能な企業を目指して」

～ブレンとなる人材の重要性～

教育産業株式会社

代表取締役社長 今枝 伸保 氏

●インタビューー

名古屋中小企業投資育成株式会社
専務取締役 五十嵐 健二



今枝 伸保 氏 プロフィール

1960年 愛知県生まれ
1983年 当社入社
2012年 取締役就任
2018年 代表取締役社長就任

趣味：アウトドア・映画鑑賞

教育産業株式会社 会社概要 (2021年10月期)

本社所在地：名古屋市中区丸の内三丁目18番28号
事業内容：映像・音響・ICT機器の販売、設計、
施工、システムプランニング、導入支援、
運用支援、レンタル、映像制作、保守、
常駐サポート

創業年月：1936年7月
売上高：22,818百万円
従業員数：185名

【五十嵐】まずは御社の沿革や事業内容をお聞かせください。

【今枝】創業者の磯村又司が写真機材店を開き、活動写真、今でいう映画に興味を持ちサロンを作ったのが始まりです。当時のカメラは非常に貴重なもので、愛好家が集まっていました。その中で活動写真を学術に使えないかという要望があり、これをきっかけに教育機関・公共機関や企業との取引が始まりました。



<当時使っていた16mmカメラ>

教育機関向けでいうと、最初はフィルムを販売していました。それがテープレコーダーに変わり、小学校では九九の練習、中学校では英会話といった用途で普及していきました。さらにビデオ、コンピューター、そして昨今タブレットになったというように、時代の流れとともに販売するものが変わってきました。メーカー様が開発した映像・音響機器等をお客様のニーズに合わせてご紹介するというのが当社の仕事です。

【五十嵐】御社の事業領域は教育機関・公共機関、企業向けということですが、売上割合はどれぐらいでしょうか。

【今枝】年によって変わりますが、基本は教育機関と公共機関向けの合計が50%、企業向けが50%です。去年のGIGAスクール構想のような特需があると文教が伸びますし、市場環境が良

い時は企業向けの売上が伸びます。両方が同時に良いことはありませんが、両方悪いということもないので助かっています。企業向けでは、株主総会の運営も継続して依頼があります。

【五十嵐】GIGAスクール構想は非常に大きな案件になりましたね。

【今枝】GIGAスクール構想に関する案件は特需と言っても、当初5年かけて導入する計画であったものが2年に短縮されたものです。10年前から市町村や教育委員会の方を集めて、タブレットを活用してどのような授業ができるか、何ができるかという啓蒙活動をしていました。海外の展示会に参加したり授業の様子を見ると、日本の教育現場とは大きく異なっていました。将来このようになると考え、長年取り組み続けてきたことが実を結んだと思っています。

プログラミング教育等も計画を立てていましたが、コロナで全て前倒しになり大慌てで対応しました。

現時点では学校、先生によってICT教育への温度差は相当ありますが、これからの教育現場ではもっと盛んになると考えておりますので、引き続きWEB配信等で啓蒙活動を行っていきます。



<タブレット端末の保管ケース>

《何が欲しいかではなく何をしたいか》

【五十嵐】 社会の変容とともにお客様のニーズが変化し、これに対応して様々な提案をされてきたということですが、具体的にはどのような提案をされているのでしょうか。

【今枝】 これまではテープレコーダーが欲しい、テレビが欲しいといったハード中心のご要望でしたが、今はハードに加えてサービス提供をセットにしたご提案をしています。お客様自身も、どういう機械が自分にとってベストな選択肢なのかが分かりにくい時代になってきました。タブレットにしても何にしてもどれを買えばいいのか分からないという時に、お客様が何をしたいのか、最終的にどう使いたいのかということ判断し、ご提案しております。

当社の営業担当者は、メーカー様の製品はすべて、組み合わせて使うデバイスだと考えております。様々な製品をお客様に合うようにコーディネートすることが当社の役割です。

お客様が10人いらっしゃれば10人それぞれの使い方があります。用途や使用する空間の大きさも違うので、環境に合わせた機械の選択が必要になります。



＜タッチパネルもカスタマイズ＞

《お客様を理解するために》

【五十嵐】 最近の機械は非常に多機能であるが故に、お客様自身も何をしたいのかが明確ではないケースも多くあると思います。

【今枝】 スポットで担当するとお客様の意向は非常に見えにくいのですが、当社のお客様は何十年も昔からお付き合いがあります。取引の長い大学では50年、60年とずっと当社にご用命頂いております。当社は営業担当者の転勤や担当替えが少なく、新入社員から定年を迎えるまでずっとある会社の担当であったという例もあります。

さらに、1つの担当先に2人営業担当者をつけ、チームで営業をしています。こういった活動を通してお客様の嗜好や特徴を理解し、お客様にとって本当に役に立つものの提案に繋がっています。

【五十嵐】 長年リピートしてもらう関係をお客様と継続するための秘訣はありますか。

【今枝】 秘訣というか、心構えは常にファーストコール企業であり続けたいということです。これが一番大きいです。このためにはどうすれば良いかということ、お客様の意思をよく聞くということに尽きると思います。

困った時には教育産業に聞けばなんとかなるのではないかと、手間をかけずに当社を使ってもらい、お客様がなるべく“ラク”をできる関係が当社にとっての良い関係です。このような関係を、当地区を代表するような上場企業とも築き上げてきた諸先輩方を誇りに思っています。

《教育産業を繋いでいく》

【五十嵐】 事業を繋ぐという観点からお伺いしま

す。御社では2012年に創業家の方ではない社長が就任され、今枝社長は親族外の社長として2代目になられます。オーナー家の磯村会長もいらっしゃる中で、経営をどのように引き継いでいかれるのでしょうか。

【今枝】今言われた「繋ぐ」ということに徹しており、自分1人で抱え込まずに全部相談するようにしています。もちろんオーナーにも相談しますが、他の役員に相談することが多いです。社長像は様々だと思いますが、“何か困ったことがあったら皆で集まって相談しよう”、“意見を自由に言ってください”、“その代わり決まったことには皆で従いましょう”というのが私のやり方です。全員に、常に好奇心を持ってもらいたいです。今まで引き継いできたものと、新しく生み出すものの両方に対して好奇心を持って進めていきたいと思います。

【五十嵐】トップダウンではなく皆で知恵を出し合うためには、様々な階層の会議で議論をしているのでしょうか。

【今枝】取締役会は月に一回開催しますが、これだけではなく、文教と法人、総務・事務系および購買、技術担当、それぞれの部長を集めて皆で打ち合わせをしています。

営業が受注した注文に対し技術や保守の観点から見るのは勿論のこと、設備の拡張や営業所等の撤退についても細かく打ち合わせをしています。最近では営業所の責任者から、営業所が手狭になった、設備が古くなってきたという要望が出てきたので、ここ4、5年で全て変えてきました。



<本社8階を改装し展示ルームに>



<220インチ4K LEDディスプレイ>

《ブレンとなる人材の重要性》

【五十嵐】次の社長候補や経営幹部についてはどのようにお考えでしょうか。

【今枝】私は社長となる人材と同じぐらい、ブレンとなる人材が重要だと考えています。ブレンが出来たときに、1つの組織、世界ができると思いますので、ブレンが1人、2人揃ってチームが結成されていくことを期待しています。自分1人だけで判断するのはなかなか難しいですし、ブレンを作らずに1人で考えると前しか見えなくなります。私自身がそうだったように、ブレンが1人いると、相談するしないにかかわらず広い視野で見れるようになると思っています。

【五十嵐】ブレンとなる方はどのように選任されるのでしょうか。

【今枝】私が指名しても駄目で、次期社長が自分で決めないといけません。本当に信頼できる人でないと、最後の決断を共有するのは難しいと私は思います。長い付き合いになる中では良い時ばかりではなく悪い時もあります。そういう時にしっかり信頼に応えられる人を指名して欲しいです。

【五十嵐】オーナーとのコミュニケーションも良好だとお聞きしています。

【今枝】本当に有難いことに、相談した際は「君のやりたいように良い」と言ってもらえます。迷った時には方向性のジャッジをしてもらえますが、こういった場合以外は、「君はどう思うんだ、じゃあそれでいいよ」と言ってもらえます。

オーナーからは、「それは君が決めたことなのか、皆で話し合ったことなのか」ということも聞かれます。皆で話し合いましたと言うと、「それじゃあ私が言うことじゃない」と言ってもらえるため、今まで反対されたことはありません。

【五十嵐】最後に、今後の展開についてお伺いします。御社は創業86年となりますが、今後90周年、100周年を見据える中で、現時点で社長がお考えの方向性はありますか。

【今枝】青写真という大きなものではありません。お客様のご要望、時代のニーズにあったことに取り組んでいくというのが基本です。しかし、その中でも今年4月に分社化したイベント事業部、KSGクリエイトに力を入れていきたいと思っています。機材やスタッフを充実させ、やれることの幅を広げていきたいです。

他には、映像や音声、AI・バーチャルといった、新しい映像表現の仕方にも注力したいです。ICTでいうとクラウド化等の時代の変化を見据

えたご提案ができるよう、努力をしたいと思っています。

【五十嵐】100年企業に向けて、今後もさらに発展されることを祈念しております。ありがとうございました。



<ライブ配信の運営風景>