



武内直亮

たけうち なおひこ

株式会社ブレインマークスビジネスコンサルタント

大手CVS（コンビニエンスストア）で、財務改善、経営改善、経営支援を担当。企業の「本質的な課題解決」に尽力し、多くの経験と実績を積んできた。人材育成を中心とした人事評価制度の構築や理念を中心とした自主性を生み出す組織づくりを得意としている。幅広い経験と実績に裏打ちされたコンサルティングスタイルはクライアントから高い信頼を獲得している。



親しみあふれた雰囲気の社員の皆さん

10年後のためのアドバイス

中小企業の間では近年、デジタルトランスフォーメーション（DX）の動きがますます加速しているの、エスティアオキには今後も多くのビジネスチャンスが訪れると思われる。事業、今や中小企業にとっても、ITは事業成長に欠かせないツールになっています。具体的にはサイバーセキュリティ対策やクラウド導入など、情報の選別や不正侵入を防ぐ対策が急務となっているほか、多様な働き方に応じて勤務先以外でも業務を遂行できるシステム・ネットワークの構築など、ニーズをあげたらきりがあります。その点、エスティアオキには長年にわたって地元企業を支援してきた実績があるので、個々の要望に応じ、きめ細かいサービスを提供できるように思います。そのためにも、ぜひとも今のうちに業務や規模の拡大を見据えた組織戦略や具体的なアクションのための準備をすすめてほしいと思います。



ヒアリングを重んじた顧客対応

武内 その方針のもとで営業方針もきめており、おかげで行動に迷うことが少なくなつたと感じています。今日、中小企業ではあらゆる業種で人手不足が深刻化しており、ITの導入や活用はまさに急務になっています。これまでに以上に「求められる」ニーズや「もうひとつ多く」の

ニーズを見つげ出し、今までにない事業を生み出していきたいと考えています。武内 そのうえで、現体制で改善が必要だと思つところはあります。青木 入社時とは逆の考えになつてしまいましたが、私が仕事をひたすらこなしつづけているところにも課題を感じています。とくに販売面についてはトップセールスで独断的に動く部分が依然として多く、個々の社員が持っている力を組織としてまだ生かされていないように感じています。今後は業務の拡大とともに、社員体制を整備する自由を働き、当社が得意とする顧客からの信頼をさらに伸ばせるような環境づくりを推進していきたいと思っています。



武内直亮・ブレインマークスビジネスコンサルタント 野球の名門として知られる名城大学の野球部で主将を務め、卒業後にOA機器メーカーに勤めたそうです。その後、父上が創業した桐エスティアオキに入社して事業を承継したそうですが、

青木 将平

あおき しょうへい

株式会社エスティアオキ 取締役

1985年愛知県生まれ。幼少期から野球に打ち込み、大学では名城大学で主将を務める。卒業後は大手OA機器メーカーに就職。3年間の現場経験を経て、26歳で桐エスティアオキに入社。現在は桐エスティアオキの取締役および桐エスティアオキの代表取締役として事業を展開中。



10年後をリードする 未来企業 138

文房具店として創業し 顧客に寄り添う「信頼感」を強みに 地元企業のIT支援に奔走!!

愛知県豊明市を中心に約100社を顧客に抱える桐エスティアオキ。

1986年に文房具店として創業し、現在はオフィスワークの効率化、そしてITを軸にした顧客支援を展開している。父が立ち上げた会社を継ぎ、2代目となった青木将平氏はさらなる成長に向け、どのようなビジョンを描いているのか。株主ブレインマークスの武内直亮氏が聞いた。

武内 もともと私は文房具店やオフィス用品、OA機器の販売を手掛けていたのですが、現在は主としてような事業を手掛けているのでしょうか。青木 大手販売やメーカーと連携したオフィス周りの用品・機器販売に加え、ITに關するセキュリティサービスや遠隔サポート、クラウド導入支援なども展開しています。主な顧客は地元の中企業で、一貫して地域密着型のビジネスを展開しています。

武内 会社の強みはどのような... ニーズを見つげ出し、今までにない事業を生み出していきたいと考えています。武内 そのうえで、現体制で改善が必要だと思つところはあります。青木 入社時とは逆の考えになつてしまいましたが、私が仕事をひたすらこなしつづけているところにも課題を感じています。とくに販売面についてはトップセールスで独断的に動く部分が依然として多く、個々の社員が持っている力を組織としてまだ生かされていないように感じています。今後は業務の拡大とともに、社員体制を整備する自由を働き、当社が得意とする顧客からの信頼をさらに伸ばせるような環境づくりを推進していきたいと思っています。

当時はどのような状況だったのでしょうか。青木 将平・エスティアオキ取締役 家が文具店であったこともあり、取引先でもあったOA機器メーカーで3年間、営業チームの一員として働きました。頃は行方先で、仕事よりも「名城大学の野球部」出身という名前を知ってもらいました。その後、父のエスティアオキに入社したのですが、小規模だったので、ひとりでいろいろな仕事をこなさなければいけませんでしたが、私はそれ「自分の強み」をどう活かせるのか、という点で悩んでいました。とくに新規ビジネスを立ち上げる際などは心しだ、ワクワクしています。



打ち合わせの様子