

# 沖縄を心から愛する事務機業界の旗手

東京で営業マンをしていた頃、人生に迷った末、漫画家、絵本作家の、やなせたかし氏を飛び込みで訪ねたという経歴がある。やなせ氏には「今を生きているのが人生のプロ。リーダーは他人の幸せを自分の喜びとするものだ」と諭され、そこから経営者になるための性根がすわったという。沖縄という特有な環境のなか、先代の跡を継いでOA機器、オフィス家具の販路を拡大し、株式会社ジムキ文明堂を中核としたグループ企業を率いている。



株式会社ジムキ文明堂  
代表取締役社長  
石川 元章氏

いしかわ もとあき／1951年2月9日生まれ。千葉商科大学卒業。1973年ココヨ株式会社に入社。営業を2年間経験する。1975年父石川元安氏が興した文明堂グループの沖縄ココヨ株式会社入社。以来グループの発展に邁進。1987年株式会社ジムキ文明堂代表取締役就任。沖縄倫理法人会会長をはじめ多くの役職を歴任する傍ら、地元のラジオ番組でパーソナリティを務めるなど偉才を発揮。オートバイをこよなく愛する熟年ライダーでもある。

## 株式会社ジムキ文明堂

所在地：沖縄県浦添市城間4-24-1  
Tel 098-877-1125(代)  
http://www.jimuki.co.jp/

設立：1971年11月1日

資本金：4,500万円

社員数：61名

文明堂グループ：株式会社石川文明堂、株式会社沖縄コピーセンター、株式会社紙商、株式会社イシカワ、J.B.NAHA

三人で力を合わせて会社を創ろう、将来子どもが引き継いでも喧嘩をしないように、全ての仕事についてそれぞれ誰に任せるか決めて仲よくやっていこう、そう決めたそうです。今、その通りになっています。



## 価格競争の業界を 奇抜なアイデアで突破

広島の辰野商事という会社の宿直部屋で一九五一年(昭和二十六年)に私は誕生しました。父はそこで商売の手ほどきを受けたのです。石川文明堂は私の生まれた翌年の一九五二年の創業です。沖縄はまだ日本ではなく琉球の時代、アメリカ合衆国の統治下にあつたので、日本との貿易を始めたのです。父は大阪からココヨの商品を仕入れて送る、次男がそれを受け取り、三男が自転車で売りにいくという、兄弟三人での商売でした。

戦後は仕入れれば何でも売れる時代でした。大阪から商品をコンテナで運んで来て、それを港からトラックで倉庫に運んでくると、店先でお客様が待っている。商売は順調でしたが、社員が増えてくると、労使の問題が出てきました。父はそのことで随分苦労していました。その上、多くの社員が商いの仕組みや利益の出し方などがわかってくると独立してしまうのです。そのため父は身内を多く会社に入れるようにしました。身内は独立しないと内部を固めていったのです。

「身内に気を遣え」というのが私の持論です。世の中に逆行しているかのようには聞えるかも知れませんが、我々のよう



## 何もなくなつた沖縄の戦後 兄弟三人、力を合わせて起業

人生というのはその人の考えたとおりになる、と教えてくれたのは私の父(二〇〇三年、八十六才で逝去)です。良いことも悪いことも自分が思った通り

になります。自分は良い人生を過すのだと想像したら、その人は必ず良い人生を送ります。その逆もあります。思えば、私自身の人生も結局は、父が考えていた通りになっているのですから、恐ろしいといつかすこいといつか。でも若い時分は相当反発しました。

父は長男で、一九一七年(大正六年)、

沖縄本島北部の今帰仁村なまきしんで生まれました。父が戦地から広島に帰還した後、沖縄は戦後、何もなくなっていましたから、自分たちはどうしたら良いだろうと、兄弟三人が集って真剣に話し合った

そうです。そこで長男である父は、これからの日本では教育が大切になるから文具の仕事をしようという提案しました。



ています。

「どういふことか」といふより、営業マンが顧客にさまざまな提案をして、見積りを出しても、それまで一度も来たことのない業者が後からやってきて、同じ機器を低価格で売りつけてしまうのです。もともと販売店の差別化が困難な業界ですから、少しでも営業努力が報われる業界にしようと思案するのですが、販売店の力だけでこれを実現するのは困難です。ましてネット通販が押し寄せてきている時代、この業界は危機的状況に陥っていると思います。

しかし八方塞がりかというところ、そうでもありません。昔、我が社で、くろがね(株式会社くろがね工作所)のホームデスクの販売キャンペーンをしたことがありました。その頃から私はオートバイが大好きだったので、カワサキのナナハン(七五〇CC)に乗って、白いジャンパーに「くろがねホームデスクキャンペーン」と大きく書いて、沖縄中を走り回ったのです。そうしたら、「くろがね」って何だ、「ホームデスク」って何だと、ま

な同族企業の場合、兄弟や親族が喧嘩して会社が潰れる場合がほとんどです。身内なら多少のことは分かってくれ、無理も聞いてくれる、だから気を遣わなくても良いと思いがちです。でもそうではなく、今の時代だからこそ逆に身内に充分配慮する必要があるのではないのでしょうか。

事務機業界は、つまるところ価格競争の世界です。現在、沖縄事務機業界の會長をやらせていただいています。同業者の集りなどがあると、営業マンが力を発揮できないようなこの業界が将来どうなっていくのか、皆必死で悩み、苦しんで

## 父の敷いたレールを 悩みながら走った青春時代

私は長男で、男は一人です。しかし、高校生の頃まで、父の仕事を継ぐ気は全然ありませんでした。その頃私には、体操の選手や先生になるという夢がありました。

中学の頃、先生にお前は将来体操で身を立てろといわれ、プロボクシングの貝志堅用高さんが出たことで有名な興南高校を目指していました。中学で実績を十分あげていましたから、興南高校からの誘いも来ていました。

しかし父は、体操で金は稼げない、だから商売をやりなさいと、私の知らないうちに那覇商業高校に願書を出していました。すでに父の敷いたレールに乗せられていたのです。大学も、父が勝手に推薦入学の手続きを済ませていて、千葉商科大学に入りました。大学卒業後はコクヨ株式会社に入ることになっていました。すべて父の言いなりです。数十社の飛び込み営業をこなす毎日が嫌になって、自分の人生とはいったい何なのか、真剣に悩みました。アンパンマンで有名な漫画家のやなせたかしさんのごころに行ったのは、その頃です。

面識もない一ファンでしたが、自分の顔を食わさせて他人を救うアンパンマンの生き方がどうにも理解できず、妙に気になっていました。思い切って電話をしたら、なんと、会うてくれたのです。やなせさんから「人間は過去や未来のために生きているのではない。今、現在を真

剣に生きるのが人生のプロだ」と教えられ、また「他人の幸せを自分の喜びとするのがリーダーなのだ」とも諭されました。このまま営業マンを続けるか、それとも沖縄に帰って父の仕事を継ぐか悩んでいたのが、その時何かふっきれた気がしました。

体操の選手や先生という夢には今も未練が少しあります。今はもつできませんが、お客様との懇親でカラオケの演奏の時にバク転をしたりすると、お客様に大ウケで、歌って踊れる石川元章という、けっこう有名でした。やはり沖縄の文具と事務機業界のヒーローだった父の目立ちたがり屋DNAを受け継いでいるのでしよう。

コクヨの営業として約二年間働き、その後沖縄に帰ってきて結婚。父が創っていた沖縄コクヨ株式会社に入って、親子で仕事をするようになりました。しばらくした頃父が、これからはコンピュータの時代だから、社内にコンピュータの部署をつくらせようと言いました。一九七七年(昭和五十二年)のことです。しかしコンピュータ部門は結局長続きしませんでした。時代が早過ぎたのです。でも、そのさきがけ精神が今のサーバービジネスに活かされています。新しいモノ好きの父の真骨頂がここによく出ています。

## 父親譲りのさきがけ精神と 出会いを大切にしたい

一九七七年、父は文具卸しの石川文明堂を弟に任せ、自分はこれからの時代一歩も二歩も進んだ商売をする、というこ

とで株式会社ジムキ文明堂を分社して、那覇市久米の一等地にビルを建てました。父は開拓精神が人一倍旺盛で、ジムキ文明堂も文具の卸しから直販への脱皮であり、文具からオフィス関係、機械関係への転身だったのでしよう。

「コクヨとのパイプは今も昔もとても太くて、父はコクヨの黒田社長（現会長）から経営をトントン教えられました。私自身も黒田会長が社長の頃コクヨに入社していますので、大変恩義があります。黒田会長から、これからはコンピュータの時代が必ずやって来る、だから文具の卸しだけでは喰っていけないと教えられました。それがきっかけでＴＴやＯＡビジネスへと転換する道が拓けたわけなのです。

### 沖繩の未来と若者たちのため 「夢と希望は、なくても語れ」

沖繩だけではありませんが、今、文具店はその数がどんどん減少しています。大きな原因は個々の販売店が今のＴＴ環境、ＯＡサプライの流れについていけないことではないでしょうか。多くの文具店の二代目が創業者の跡を継ぎません。自分はなぜジムキ文明堂を継いだのか考えてみました。結論から言えば、親が子ども前でどつどつ言葉が発するかが、親の家業を子どもが継ぐかどうかに関わっていると思うのです。

仕事の楽しさとかやり甲斐、今はきつくて必ず成功するぞとか日頃話していたら、その後ろ姿と言葉を耳にしている子どもは、必ず跡を継ぎます。そして自分が跡を継いだら、素晴らしい希望と

未来が開けているに違いないと、良いイメージで仕事を受け入れるものです。

私が小学生の頃、父が社員に給料を出す姿をよく目にしました。百ドル札を何枚も、時には千ドルものお金を私の目の前で手渡しするのです。父は偉いんだ、社長というのはすごいんだ、自分も将来こうなりたい、そう思ったものです。だから私は、夢と希望はなくても語れ、それをいつも心の中で反芻しています。

わたしは星野富弘さんという詩人の「風は見えない。だけども木に吹けば緑の風になり花に吹けば花の風になる」という詩が大好きです。星野さんも若い頃体操をしていて、鉄棒から落ちて両手両足が不自由になってしまった方です。だからこの人に憧れるのですが、この詩にあるように、風が私に吹けば、その風はどんな風になるのだろうか。そう思っています。ジムキ文明堂は素敵な風を沖繩に送り続けたいという気持を、「役立ち」という会社理念にこめていきます。

### 沖繩の良さを 語り続けたい

現在私たちは中小規模の事業所向けのサーバービジネスを積極的に展開しています。生産性が高いとは言えない沖繩の企業体質を刷新していくためには、パソコンとサーバーとサーバーによるネットワークが有効であると確信しているからです。このサーバー構築のビジネスで沖繩になろう、というのが私たちの考えている良い風、つまり「役立ち」なのです。

沖繩は九十九%が零細中小企業です

から生産性を上げようとしてもなかなか難しいです。これは私の考えですが、日本にある米軍基地の七十五%が沖繩にあつて、そのことで国からの補助金があります。ありがたいことですが反面、企業としての危機感も生まれにくい環境にあるとも言えます。

誰の詩かは忘れましたが「よろこびが集ったよりも、悲しみが集ったほうがあわせに近い気がする。強いものが集ったよりも、弱いものが集ったほうが真実に近い気がする。しあわせが集ったよりも、しあわせが集ったほうが愛に近い気がする」というのがあります。沖繩は不幸の歴史が他のどこよりも強いからこそ、素晴らしいものが生まれてくるような気がするのです。ですから沖繩についての悪いイメージを語るのではなく、良いイメージを語り続けたい。

若い頃、近くに住んでおられた前の沖繩県知事西銘順治さんに道端で質問したことがあります。「二十一世紀の沖繩はどうなるのでしょうか」。すると知事は「二十一世紀の沖繩が素晴らしい輝くかどうかは、今の若い人たちの情熱にかかっている」とためらいもなく言われました。今の若者が沖繩は嫌だから、東京、大阪に行こう、と思っていたら将来の沖繩は惨たんたるものになってしまいます。だから私は、寝食を忘れても打ち

込める天職を若い人に見つけてもらいたい。そのための環境をつくるのが私たち経営者の役割です。

一九七七年の株式会社事務機文明堂（一九九〇年に株式会社ジムキ文明堂と社名変更）から数えてあと三年で創業四十周年を迎えます。その年は私も還暦です。百年目のジムキ文明堂を見るのは不可能ですが、百年企業コクヨの黒田会長は「本物は続く、続ければ本物になる」と言われました。百年続くジムキ文明堂をつくるには、何もなしどころから出発した父たち創業者の精神、つまり原点への帰帰が大切なのだと思います。

