

MONTHLY

コロンブス

ビジネスの新大陸を発見!!

2 2025
FEB.
770円

「防衛産業参入促進展」(防衛装備庁)
出展企業40社への聞き取り調査で
わかった日本の「防衛産業の壁」

日本の工業生産額に占める
防衛省向け生産額の割合は1%以下、
だが2023年から5年間の防衛費用の総額43兆円、
2024年度の防衛関連予算は
総額8.9兆円でGDP比1.6%!!

アメリカ・ファーストで日本の防衛戦略は変わるか!?

中堅・中小の 防衛ビジネスが大躍進!!

防衛費増で
防衛特需は来るのか!?

水素エネルギー研究会

産学官連携、予算50万円で開発!!

水素と酸素で発電する燃料電池搭載の電動マイクロモビリティ
「チャットカート」が地域のあらたな交通・生活インフラになる!!



武内直亮・ブレインマークス
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(株)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年間新規開拓営業の経験を積み、25歳で(株)エスティアオキに入社。現在は(株)エスティアオキの取締役および(株)ユニークウェイ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(株)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)ブレインマークスの武内直亮氏が聞いた。

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
業がもともと
文房具店であ
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。
働きはじめた
頃は行く先々で、
仕事よりも「名
城大の野球部」
出身ということで名前を知って
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
だったもので、ひとりであるい
ろんな仕事をこなさなければいけ
ませんでした。ですが、私はそれ
を「自分の頑張りしだいでは何
もできるのではないか」と思い、
困難にぶつかったときも前向き
に考えていました。とくに新規
ビジネスを立ち上げる際などは
心底、ワクワクしていました。

武内 もともと文房具やオフ

イス用品、OA機器の販売を軸
にしていたそうですが、現在は
主にどのような事業を手掛けて
いるのでしょうか。

青木 大手販社やメーカーと提
携したオフィス周りの用品・機
器販売に加え、ITに関するセ
キュリティーサービスや遠隔業
務支援、クラウド導入支援など
も展開しています。主な顧客は
地元の中小企業で、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



打ち合わせの様子



武内直亮

たけうち・なおあき

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。



和気あいあいとし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で、エスティー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ます。事実、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、情報の漏洩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せん。その点、エスティー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展開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容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

ところにあるのでしょうか。
青木 何よりも顧客に寄り添う「信頼感」が強みになっていると思います。中小企業ではとくにITソリューションに対応できる人材が不足していることもあり、導入からその後のメンテナンスまで、オフィスにおける困りごとに幅広く対応できることが高く評価されています。当

社の社是には「求められるものに加え、もう一つ多く提供する」というものがあるのですが、こうした気持ちで顧客の成長と発展を後押ししてきたことが、継続的な事業拡大につながったのだと思います。
武内 その方針は青木さんの代になってからも引き継いでいるのでしょうか。
青木 もちろんです。私が経営の責任者となってからは、この方針を会社の核心とし、皆であらためて理念として共有しています。こ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ったと感じています。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

ニーズを見つけ出し、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ふところはありますか。
青木 入社時とは逆の考えになってしまいましたが、私が仕事をひとりでこなしつつづけているところに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まだ生かされていけないように感じています。今後は業務の拡大にとともに、管理体制を整備するとともに、社員たちがいきいきと自由に働き、当社の強みであ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。

