

創業100年超の老舗を引き継ぎ 人々の“働きがい”を追求する



【東京・虎ノ門発】昨年、本店を虎ノ門ヒルズに移した創業113年の老舗オカモトヤ。その四代目社長の鈴木美樹子さんにお会いするため、オフィスの入り口でしばし待つ。ガラスの向こうに見えるのはカフェのようなおしゃれなスペース。社員の皆さんはどこで仕事をしているのだろうと思っていたら、まさにそのおしゃれなスペースが仕事場だった。その後の取材の中で「出社したくなるオフィス」の話を鈴木さんから聞き、ようやく合点がいったのだった。

(本紙主幹・奥田芳恵)

コロナ禍をめぐる 急激な変化に対応する

奥田 鈴木さんが社長を務めるオカモトヤは1912年創業の老舗文房具店で、現在はオフィス空間構築事業やオフィスサブライ事業などを手がけられておられます。まず、鈴木さんの社長就任までの

経緯をお話いただけますか。

鈴木 私がオカモトヤに入社したのは2006年のことで、三代目社長（現会長）である父と一緒に仕事をした後、22年7月に創業110周年のタイミングで社長職を引き継ぎました。

本来は、創業100年とか105年のタイミングでバトンを渡したかったようなのですが、その間、出産・子育ての期間もあり、すぐには引き受けられなかつ

たのです。

奥田 今、お子さんはおいくつですか。

鈴木 小学校5年生と3年生です。

奥田 では、社長に就任された頃は、下のお子さんが小学校に入る時期だったのですね。今も大変でしょうが、子育てのほうもバタバタだったんじゃないでしょうか。

鈴木 そうですね。でもだいぶ前からそのタイミ



PROFILE 1976年、東京都出身。成蹊大学経済学部卒業後、エドウィン入社。営業・企画・ブランド立ち上げなどを経験した後、2006年、オカモトヤ入社。一級建築施工管理技士・認定ファシリティマネジャーを取得。常務取締役営業本部長、専務取締役を経て、22年7月、創業110周年を機に代表取締役社長に就任。2度の出産・育休を経験し、社内の働き方改革・健康経営などを推進している。

構成／小林茂樹
text by Shigeki Kobayashi

撮影／道越一郎
photo by Ichiro Michikoshi
2025.4.2 / 東京都港区のオカモトヤ本社にて

ングについては話し合ってきたので、そこで継ぐし
かないと考えました。

奥田 そして22年といえば、その2年前に爆発的な
流行を引き起こした新型コロナウイルス感染症が
まだ完全に収束していない時期ですが、その影響
はかなり大きかったのではないのでしょうか。

鈴木 事業承継の面では、先代社長の父は、コロ
ナ禍をきっかけに急速に普及したりモートワーク
やICT機器になかなかついていけないことを実感
し、また業界で世代交代が進んでいることもあり、
これからは若い人がやっていくべきという思いが
強まったようでした。

奥田 老若を問わず、経営や働き方そのものに急
激な変化を求められた時期でした。

鈴木 それまで会社に出勤することが前提だった
ものが、お客様との商談を含めリモートワークが
主流となり、営業スタイルが変化したことは、社内
的には大きかったですね。

そして、在宅勤務の人が増えると、オフィスの文
房具やコピー機が使われなくなり、当社が扱うコ
ピー機のパフォーマンスチャージ（カウンター料
金）は3割ほど減少してしまいました。

奥田 売上減少をカバーするために、どんな手を
打たれたのでしょうか。

鈴木 今もコツコツとやっている最中なのですが、
ICTのサブスク商品に力を入れています。具体的
には、経理業務システムや人事労務管理システム
などのクラウドサービスで、その課金収入によっ
て減収分をカバーしようと考えました。以前から
もこうした商品に取り組んでいましたが、コロナ禍
によってお客様の働き方が変わることで商品アイ
テム数も増え、私たちとしてもこのジャンルを強
化する方向に向かったわけです。

また、電子帳簿保存法やインボイス制度などが
施行・導入され国の施策としても電子化が進んだ
ことで、それに合わせたお客様への提案の仕組み
づくりをしたり、社員たちにもそうした状況に対応
できるような学びを促したりしました。

「出社したくなる」 魅力あるオフィスづくり

奥田 コロナ禍はどの業界にも大きなピンチをも
たりましたが、鈴木さんは変化するタイミングで
もあると捉えられたのですね。

鈴木 一時は「オフィス不要論」も出てきて、中
にはそれまで使用してきたオフィスを半減する
という大企業もありました。でも、昨今は原則在宅
から原則出社に切り替える企業が増え、いったん
シュリンクしたオフィス需要が戻りつつあり、新た

愛用の万年筆

写真は、鈴木さんがいつも持ち歩い
ているという創業110周年記念のオリ
ジナル万年筆。ペン先がよくしなる
ため、漢字などの「とめ・はね・はら
い」がうまく表現できるそうだ。同社
はオリジナルのインクもつくってお
り、その繊細な色が美しい。ちなみに、
万年筆、インクとも一般販売されてい
る。



な構築ニーズが生まれています。

奥田 以前のオフィス需要と異なる点があります
か。

鈴木 これはコロナ禍以前からいわれていたこと
ですが、オフィス業界ではコミュニケーションをと
ることの大切さについてフォーカスされ、働き方改
革の側面からの変化がみられるようになりました。

たとえば、ノートPCを持ち歩き、オフィスのどこ
でも仕事ができるフリーアドレス制を導入するこ
とで、同じセクションのメンバーや異なるグルー
プのメンバーとのコミュニケーションが取りやす
くなったり、管理者の席が固定されていないこと
で、以前より上席の人と話がしやすくなったりと
いうメリットが生まれるといった話です。

奥田 そういう流れの中でコロナ禍を経験し、さ
らに変化はあったのですか。

鈴木 先ほどふれたように、コロナ禍によってオ
フィスが縮小され、多くの企業で完全在宅勤務や
ハイブリッド勤務に移行しました。もちろん、その
勤務形態に良い点はあるものの、出社しないこと
による支障もまた生じています。やはり、対面のコ
ミュニケーションがないと伝わらないこともあるか
らです。そこで生まれたキーワードが「出社したく
なるオフィス」です。

奥田 出社したくなるオフィス…？

鈴木 それまで在宅勤務をしていた社員が出社し
たくなるような働きやすいオフィス、居心地のい
いオフィスですね。企業の特性によってその内容
は異なってきますが、そうしたオフィス環境を整え
ることがウェルビーイングにつながり、働きがい
を生み出すことにもつながってきます。コミュニケー
ションの改善はもちろん、新たな人材の確保にも
資するもので、企業にとって大切な投資と考えら
れています。オフィスの重要性が再評価されたとい
えるでしょう。

奥田 これからのオフィスは、単に人が集まって

仕事をする場にとどまらず、さらに人を生かす役
割を担っていくわけですね。

ところで、御社は現在、どのような勤務形態を
とられているのですか。

鈴木 当社は、基本的に出社するかたちをとって
います。ただ、みんなが働きやすいように時差出
勤や週2回までの在宅勤務も認めていますし、シェ
アオフィスも契約しているので、お客様のところを
訪問した後、いったんシェアオフィスに寄って仕
事をし、またお客様のところに行くことも可能で
す。ですから、原則出社ですがハイブリッド型の
勤務形態ですね。

奥田 こちらの真新しく、いろいろと工夫された
オフィスを拝見すると、たしかに「出社したくなる」
気がします。後半では、鈴木さんのちょっと昔の
お話と今後の展望についてうかがいます。

（つづく）

BCNは「ものづくりの環」を支え
育むメディア企業です



——「ものづくりの環」の詩——

ものを使う人がいます
ものを売る人がいます
ものをつくる人がいます

いつの時代も私たちは生活の心地よさを求めます
その意（おもい）が新しいものを生みます

使う人、売る人、つくる人——
私たちは「ものづくりの環」のなかで
すべての人の心が豊かになることを願っています

株式会社 BCN

<http://www.bcn.co.jp/>

※この記事は、BCN+Rの「千人回峰（対談連載）」で公開中です。
<https://www.bcnretail.com/hitoarite/>