

体験生かし真摯に助言

きょうう人十色

京都商工会議所を拠点にする府事業引継ぎ支援センター(下京区)の責任者。後継者難に悩む中小企業に譲渡先を紹介する業務にも当たっているが、自身は過去、役員だった会社が特別清算した体験を持つ。

京都大工学部で合成化学を学び、大手繊維メーカーに就職。愛知県で生産技術者として働いていたが、32歳の時、京都で学術書中心の出版社を経営していた義兄から「業容拡大のため理系の人材もほしい」と誘われた。1か月ほど悩んだが、「長男なので、いずれ京都にいる両親の面倒を見なければ」と思い、転職を決断した。

入社3年目の1986年、業界で初めて「看護師が読む医学書」の出版に取り組んだ。当時の年間売上高が14億円程度の中、総額5億円もの大プロジェクト。社員を一挙に増やして診療科目ごとに内容を

中小企業診断士 成岡 秀夫さん 67



「残りの人生はベンチャー支援で地元に戻りたい」と話す成岡さん(下京区で)

まとめ、3年間で18巻の医学書を出版した。当初は自らも営業チームに入り、全国の病院を回って売り込んだ。

社運をかけたプロジェクトは成功。一時は社員300人、売上高は約100億円に上り、京都市中心部に6階建ての自社ビルも購入した。だが、

ほとんどバブル経済がはじけ、月刊誌も発行できなくなった。「役員の名を含め、経営の基本をしていなかった。野球で言えば、みんなが選手で、監督がいなかった」と振り返る。

結局、会社は特別清算することになるが、提携していた

海外の出版社から、著作権の契約不履行で提訴され、対応が落ち着いたのは94年頃。すでに40歳代になっていた。出版社の親会社である印刷会社に移り、役員を務めていたが、「出版社を潰した『戦犯』なので、いづらかった」。

そんな頃、出版社のベテラン社員だった女性から「もう一度、勉強されたら」と声をかけられた。体験を生かし、企業経営の助言ができるのではないかと。そんな思いから中小企業診断士を目指し、仕事の合間を縫って勉強を重ねた。午前3時に起きて机に向かう日も乗り越え、難関の資格を取得した。48歳の時、将来のあてはなかったが、印刷会社を辞めた。

行動を起こさずきっかけになったのは、企業の採用活動を受託する東京のベンチャー企業の新聞記事だった。インターネットで調べると、中途採用募集の文字。条件は「35歳以下」だったが、年下の経営者が経歴に関心を持ってくれ、役員として新規上場の準備を任せられた。ただ、社員の年齢構成や経理状況が詳しく分かってくると、上場には無理があると感じた。役員会で時期尚早と指摘すると、「上場のために役員として入った

のに」と反発された。「いい」で妥協したら二の舞いになる」。義兄に請われて入った出版社で失敗した経験から「監督の目線」を下げず、辞表を出した。

49歳で再び京都に戻ったが、中小企業診断士としての仕事はほとんどなく、「毎日が日曜」。診断士の先輩が府事業引継ぎ支援センターの仕事を紹介してくれたのは、帰郷から4年目のことだった。買われたのは「会社を潰した経験」だった。

以来十数年、訪れた人に真摯に向き合う姿勢を買われてきた。中小企業に助言・指導する仕事は増え、セミナーの講師や大学の非常勤講師も務めるようになった。

来春には、自然エネルギー発電関連の新材料を扱う法人の代表に就く予定だ。仕事を通じてつながりを得た母校の研究者が開発した材料で、設立後は生産施設も必要になる。近い将来はその仕事に軸足を置くことになりそうだ。

「自然エネルギーで世の中の役に立てるだろうし、地元に戻りたい」という思いもある。70歳からは、これにかけたい」。波乱のビジネス人生は、まだまだ続く。

なるおか・ひでお 1952年、京都市生まれ。三菱レイコンに就職後、義兄が経営する同朋舎出版を経て系列の印刷会社に転職し、出版社の清算業務に当たる。中小企業診断士の資格取得後、2004年、成岡マネジメントオフィス設立。著書に「テキル社長のスピード仕事術」など。