そして未来へ ——

History meets the Future

72th anniversary
LIVEWELL GROUP

長く続く会社の「歴史」は「資産」

過去をひもとき、未来につなぐ

HISTORY meets the FUTURE

先人の歩みを糧に
誰も真似できないサービスで
身近な人へ 感謝を届け
ありがとうの連鎖を生み出そう

リブウェルグループ
設立72周年記念誌

CONTENTS

リブウェルグループの歴史

6 Chapter 1
戦後復興から高度経済成長へ

8 …… コラム
創業者・山崎保夫

10 Chapter 2
不況を乗り越え事業拡張

14 …… コラム
創業者が「家族」に残したもの

18 Chapter 3
世代交代 そして新たなステージへ

現在 そして未来へ

24 リブウェルヤマザキ 改革の軌跡
取締役会長 金井 正光
専務取締役 金井 和代

28 ありがとうの連鎖で
100年続く企業を目指して
代表取締役社長 金井 敬

資料編

36 拠点紹介

38 リブウェルグループのあゆみ

43 編集後記

44 Special thanks

リブウェルグループの歴史

Chapter1

戦後復興から 高度経済成長へ

1949（昭和24）年1月、とある家の軒先に一枚の看板が上がった。掲げた屋号は「山崎製作所」。戦地から帰国したばかりの若き創業者・山崎保夫が立ち上げた、配管資材卸商である。たった一人で興した個人商店は、日本の高度経済成長と共に大きく発展して行く。

1949
「山崎製作所」創業

第二次世界大戦時、日本の多くの都市は空爆によって焼け野原となった。戦後復興のかけ声とともに、失われた住居家屋の再建が進む中、中国から引き揚げ帰国した創業者・山崎保夫は、戦前に勤めていた卸商の経験を活かし、1949（昭和 24）年、配管資材卸商「山崎製作所」を創業した。

独り、スクーターの荷台に配管の商材を積んで走る。「できる仕事がある」喜びで気分は高揚していたと、後に保夫は回想している。

中国から船で帰国して、奈良への帰路に経由した広島駅のプラットホームで新聞を読んでいたら、新聞の広告欄に機械の機械とか工具とか、建築の広告がたくさんあったんだって。飛び上がるほど嬉しくて、やった！戦争に行く前にやっていた仕事ができる、これまでの事を生かして仕事ができる、万歳！って。
（創業者の次女・和美さん　談）

1949年 創業当時
自宅に構えた事業所の前に立つ、創業者・山崎保夫の妹、山崎弥栄子（左）と妻の山崎久枝（右）義姉妹。保夫は数年後、両親と妹二人のために新町通りに住居を新築した。

兄は両親よりも怖い存在でした。結婚するまで兄の元で仕事をしましたが、大変厳しく「常に何事にもきっちりと正確に」と教えられ、今もその時のことが身に沁みこんでいます。
（創業者の妹・山崎弥栄子さん　談）

1952
法人組織の設立

展示会にて 会社設立当時の山崎保夫

1951年に株式会社北澤バルブ（現・株式会社キッツ）と代理店契約を結び、卸商としての土台を築いた保夫は、1952年10月、資本金100万円にて「株式会社山崎製作所」を設立した。

会社経営は、順風満帆とは言い難く、当時保夫が最も苦労したのは日々の資金繰りだった。
「今日は銀行に支払いに行かなければ。」
そう考えるとなかなか布団から出られない朝もあったという。

金策に苦労しながらも 1961年、自宅と兼ねていた事務所を大阪市西区新町通りに移転。仕入先会社との契約や増資を重ね、次第に事業は安定してきた。

1966
「株式会社山崎バルブ」

日本は焼け野原から驚異的な復興を遂げ、高度経済成長によって人々の生活水準は上昇した。1964年の東京オリンピックの開催を機に都市部ではマンションブーム、住建業界は活況を呈した。

時勢の先を読み、保夫は会社の強みである配管バルブに特化した事業発進を決意する。

1966年「株式会社山崎バルブ」に社名を改称、さらに東大阪地区の販路拡張のため、1968年に生野営業所を開設した。

1968年 生野営業所全景

山崎バルブの書
新社名の書を、書家・糸見渓南氏に依頼した。糸見氏は時代劇「必殺シリーズ」タイトルの字を書いた、著名な書家。保夫の長女である現専務取締役・金井和代と現会長・金井正光が結婚する際の仲人でもある。

COLUMN

創業者・山崎保夫

創業者愛用の算盤。
根っからの経理の人で、いつも
宙に指で暗算をしていた姿が偲ばれる。

創業者・山崎保夫は、興國商業学校（現在の興國高等学校）を卒業後、大阪市立西区の木谷製作所で配管バルブ等の卸業の基礎を学び、終戦の翌年に中国から引き揚げ起業した。

誰もが「お得意様や社員、周囲からの絶大なる信用・信頼があった」と語る、率直で朴訥な人柄。創業からの10年程は資金繰りに頭を悩ませて、毎晩のように夜空の星を見上げては不安に涙していたと後に打ち明けたが、当時周囲はそんな心労に全く気づかなかったという。

シャイで口数は多くなくとも、社員をとても大切にしていた。会社の行事や棚卸日などよく酒の席を設けて食事を振る舞い、「景気の良い時にしか行けないから」と、時代に先駆けて社員旅行を企画した。

口癖は「はよ帰りや」。

終業時になっても事務所に残っている社員に「はよ帰りや、遅くまで仕事してもぜんぜん意味ないで」と声がけを欠かさなかった。

手形が落とされへん、お金が足らんって、布団かぶって寝てたという苦労も私たちは知らなくて、自分たちの代に引き継いでからもそんな苦労はしたことはないし、当時の父はやっぱり口では言えぬ苦労があったんだろうなと思います。
（創業者の長女・金井和代　専務取締役　談）

月に一度くらいは営業所に来られてました。無口な方という印象でしたが、いつも来られたら「おやつ代」と一万円を置いて、「よろしゅう頼むな〜」って茶色のクラウンに乗って帰って行かれる姿を思い出します。
（1979 年入社・小林照夫　常務取締役　談）

創業者は「真面目を絵に描いたような人」だったが、「新しいもの好き」という一面もあった。

カメラやデジタル機器など最先端のものに興味があり、ベータ・VHSと最新のビデオレコーダーを購入していた。

また、新しい乗り物も好み、社員旅行にも、当時まだ一般的ではなかった飛行機での旅を選んだ。「結構揺れて怖いんや」と言いつつ、大阪・堺と四国・徳島間を結ぶ水上飛行機も利用していた。

娘二人がそれぞれ18歳になった時には「女だから車を運転できないなんてダメだ」と、早く免許を取るように勧め、娘の運転で毎朝出勤するという、先進的な考えも持っていた。

ある朝、交差点の信号待ちをしていた車内で突然父から「お前、結婚して、子供が生まれても仕事は続けるか？」と問われた長女の和代は「そのつもりで会社に入ったし、仕事を続けていきたい」と答えた。

当時、和代は糸見溪南氏の書道教室で知り合った友人、現会長・金井正光を家族に紹介していた。まだ婚約もしていない時期だったが、保夫は頷いてひと言、「これからもうちょっと会社を大きくしていくから」と言った。仮に和代が結婚して子供が生まれても、嫁ぎ先の両親と同居して家事・育児の協力を得、夫と共に事業を受け継いでいく算段が、すでに頭にあったと思われる。

泉北・橿原営業所の開設を経て、山崎バルブが家業から企業へと進化する頃のこと。家庭に関することも、仕事に関することも、保夫は常に先を見通す目を持った行動を貫いた。

後に和代と結婚した正光は、保夫から世代交代のバトンを渡されることとなる。

Chapter2

不況を乗り越え
事業拡張

右肩上がりに成長していた日本経済に陰りが見え始めた70年代。時勢の影響を受け売上減に苦しむ中、苦しい時ほど先を見据えた行動をと、あえて選択したのは「事業の拡張」だった。また、事業拠点を大阪中心部から南方へ広げていくことにより、地域に暮らす人々の住まいを支える、地域密着型の営業スタイルが定着していった。

1972
泉北営業所開設

資本金100万円からスタートした会社は順調に増資を積み重ね、1971年には資本金1600万円に達していたが、同年、ニクソン・ショックによる急激な円高をきっかけに物価が上昇、日本の経済成長に陰りが見え始めた。

保夫はあえて事業拡張を図り、1972年、泉北営業所を開設。それまでの拠点だった都市部から泉州地区に販路を広げる使命を負って、現会長・金井正光が初代所長に就任した。

この不況に追い討ちをかけるように、1975年、オイルショックが日本経済に打撃を与える。物価が急騰し続ける事態を重く見た政府によって「総需要抑制策」が徹底され、公共投資も民間投資も落ち込んだ結果、建築市場は低迷することとなった。

1972年 泉北営業所全景

入社当時の金井正光

1975年 橿原営業所全景

1975
ヤマト橿原営業所開設

不況により取引先からの売掛金の回収が困難になり、相次ぐ貸し倒れが経営を圧迫した。

しかしこの厳しい環境下においても、保夫は一歩先の需要回復を見据えて、橿原市に営業所を開設する。

1975年10月吉日、ヤマト橿原営業所のオープンセレモニーが盛大に行われた。取引先や社員はもちろん、親戚も集めた盛大なパーティーだったという。

大阪市内の立売堀という、都市の中心地で創業した事業の軸を、泉北～橿原と広げたのは、実は山崎家の出生が奈良であるから。橿原への進出は、いつか「地元」で商いをしたいと夢見ていた保夫にとって、悲願の凱旋出店だったのだ。

貸し倒れは本当に大変でした。金井会長と一緒に裁判所に行ったことがあります。大量に買ってくれていた会社から、いつの間にかお金が無くなってきたから手形をジャンプ（支払い延期）してくれと言われて。たまたま先方にしっかりした保証人がいたから支払ってもらえたので、当時としては良い結果でした。
（1975年入社・藤村幾夫　談）

ヤマト橿原営業所オープンセレモニーにて

この頃の創業者のメモに「不況脱せず。貸倒多額あり。」と書いてある。けれど「こんな時こそ投資が必要だ」と言っていました。商売柄、立売堀にしがみつくのは当たり前というか、経済の中心地から離れる発想は同業者になかったから、南へ事業を広げていくのは勇気のいることだったと思います。

不況に苦しんでいても、やっぱり先を見ている人。

橿原営業所を開いた時は、本当に嬉しそうでした。
（金井専務　談）

1978
需要の回復と売上増

保夫は業績回復の足固めに、まずは全社を上げて、合理化と仕入れの減量に力を入れた。九州への営業であれば、出張費に無駄の無いよう、1週間で九州全土を一周できるようスケジュールを徹底した。

生野・泉北・橿原の3つの営業所は良きライバル関係にあった。闇雲に新規取引を狙わず、在庫分から売り切っていくこと。経理が得意な保夫らしい戦略に従って、市場の需要回復と共に売り上げは徐々に伸びていった。

入社して1、2年の頃から営業を一人で回ることになって。はりきって出かけたけど、1日目は現場でパニックになってしまいました。それでも、担当を持たせてもらってるから必死です。配達に行って荷物を降ろすついでに棚をきちっと整理させてもろて、切れてる商品をその場で報告したら「君が見つけたんやから、君に注文しとくわ」と言ってもらえたんです。そんな形で地道に続けていたら、売り上げもどんどん上がってきて、社長（創業者）にも「ええ方法やな」とほめてもらえました。

（1972年入社・前田哲雄　談）

1981
投資育成対象業種に指定

各現場での社員の働きに目を配る一方で、保夫は長期的な視野をもって今後の会社運営を模索。1981年、初めて外部からの投資を受けることとなる。

会社紹介文に記された「脱同族会社」という言葉には、自宅の軒に看板を上げて始まった「家業」を、地域に貢献する「企業」へと発展させていく、強い決意が込められている。

地域に密着した総合問屋をめざして

山崎保夫

業界の変遷、わが社の方針

大阪地区のわが業界は、戦前より専門問屋として発展して来たが、最近は生活環境が特に見直され、住宅関連商品の改善、高級化がめざましく、特に冷暖房、厨房等の水廻り関係の機器類の需要は、以前に比べて格段の違いがある。

従って、従来の専門問屋のままでは、幅広いユーザー・工事業者の要求に応じきれず、種々の点で限界がでてくるので、昭和40年以降、生野営業所、泉北営業所、ヤマト橿原営業所を開設するとともに、扱い商品もふやして、地元配管工事業者の需要に応ずべく対応してきた。

これからも、近郊地域を主体に、「住い」の水まわりをより快適にする商品をますます充実し、地域社会に奉仕できるよう、地域に密着した総合問屋を目指して、邁進して行く方針である。

投資を受けて

昭和14年斯業界に入り、この道一筋に早くも40年以上となった。創業以来堅実を第一に、鋭意、会社の発展に努めてきた。特に自己資本の充実には常に心掛け、15年位前から毎年の様に増資を続けてきたが、このままではいずれ限界があり、今後、10年20年先の将来のためには、第三者の資本参加を受け入れ、脱同族会社の形態に踏み切ることが、会社のためにも、また社員のためにも必要と考えていた。たまたま昨年から卸売業が投資育成会社の投資対象業種に追加指定されたので、十分に準備の上申込んだところ、幸いこのたび投資を受ける事が出来た。これを機会に、全ての面において従来以上に経営姿勢を正して、役職員一同、会社の発展のためより一層努力して行く覚悟である。

1981年 大阪中小企業・投資育成株式会社発行
資料「新規決定会社 会社紹介」から抜粋

1984
本社移転

バルブの卸売というから始まった事業だが、地方での取引が定着するとともに、直接水道工事店に販売する二次的な商いが中心になりつつあった。売り上げが上がるにつれて、在庫の置き場所など、設立当初からの事務所が手狭になってきた。

そこで、新たな拠点として保夫が選んだのが大阪・松原市だ。

「本社を都市の中心部に構えて地方に営業するスタイルは、もう時代に合わない」という判断は、より地域に密着した事業展開を目指していたからに他ならない。

1983年、新社屋を松原市に建設。翌年、生野営業所と併合した南大阪営業所を新社屋に開設。追って本社も大阪市から移転した。

そして、新しいステージへの準備が万端となった矢先に、創業者・山崎保夫は帰らぬ人となる。

1983年 社屋建設の様子

1984年 本社移転

1985
創業者逝去

本社移転の計画が進められていた頃、保夫の癌が見つかり手術を受けたが再発、1985年初夏に再入院となり、8月11日、静かに息を引き取った。

老い先短い自分の運命を感じていたのか、遺言書を1年に1回見直し、書き改めては金庫に納めていた。その内容は速やかな事業承継についてなど、家族と会社、社員に配慮したものだった。

すべては周囲の人々のために。

完成したばかりの自叙伝「行軍　神も仏も・・・」を、社員・仕入先・得意先・知合いに配り終えて入院した、わずか2ヵ月後のことだった。

COLUMN

創業者が「家族」に残したもの

創業当初は自ら商品を仕入れ、売り、利益を取って家族に。社員が増えてからは家族と同じように利益をきっちりと分配していた創業者。

売上・経費・集計と細かく計算機を叩いてはノートに記し、当時にはまだ珍しく、現在の経営計画書の原点となる事業計画表を作成していた。

また、今で言う行動指針は常に明文化され、共有されていた。

「整理整頓」
「身なりを清潔に」
「売り上げ目標を立てる」
「仕入れ先を大事にする」

「悩み事あるか？本読んだか？最近どうや？」とよく親のように話しかけていただいて、その人柄に心を掴まれました。

社長の家でお見合いをしたり、家を建てる時の保証人にまでなっていただいたり。お酒で気分悪くなったときがあって、社長の寝室で休ませてもらったことも。そんな社長って他に居ないと思うんです。

周年の記念品を毎回全社員に配っていただいて、当時高級品だったブラウンの電気カミソリをいただいたのを、今も大切に持っています。

（1967年入社・伊藤勝　談）

高度経済成長期、あらゆる産業が右肩上がりで、人々がこぞってマイホームを建てる時代においても、景気に左右されない実直な経営で家族や社員を守り続ける強い意志があった。

ここぞという時は厳しく社員を叱るが、「人間いうのはアタマがあるから、一度言われたことは覚えてる」というのが持論で、必要な事を伝えた後はすぐ普段通りに接していたという。

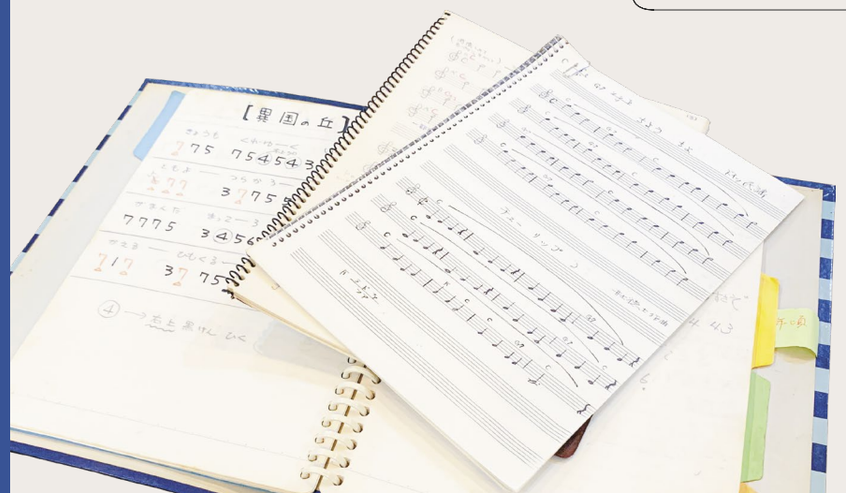
そして、決して雄弁ではないが時々語られる言葉に、社員も社員の家族も、自分の家族のように大切に思う気持ちが込められていた。

僕はお酒が苦手なんだけど、「徐々に強くなっていくから」と、仕事帰りに誘っていただいて。薄いハイボールなんかでお付き合いしても全く飲めないで、ついに３回目で「君は酒は無理やな」と言われましたが（笑）。

なぜ酒を勧めたかというと、「家で晩酌をすると、家族と過ごす夕食の時間が長くなるから」とのことでした。団欒の場ができて、家庭円満になるだろうと。

それも一つの方法だなと思いました。仕事のことも仕事以外のことも色々学ばせてもらって、その言葉を忠実に守ってきたからこそ、35 年間も仕入れの業務を続けていけたんだと思います。

（1972年入社・前田哲雄　談）



次女和美のエレクトーンが自宅にあり、保夫がある時思い立って、和美に一からの指導を求めたことから演奏の練習が始まった。亡くなる 4、5年前から先生を自宅に招いて月に1～2曲のペースで習得。コツコツと独学で音符の書き方も勉強し自作の楽譜を作るまでになった。

創業者が自ら書き記した著書「行軍　神も仏も･･･」は、第二次世界大戦における中国従軍についての回想記だ。

四十年近く過ぎた今も、忘れられないのは、中支での在隊三年有余の体験です。

この一文から始まり、入隊から訓練、中国戦線、現地でかかった病による入院、細々とした日常の記録、復員の帰路に至るまで、飾らない言葉で綴られている。

創業時から懇意だった当時フクイ株式会社（現・クリエイト（株））故・福井一夫氏は、本書を読んだ感想をこう記している。

山崎保夫氏は、業界まれにみる謹厳実直居士であり、しかも極端な照れ屋でもある。さしでの対談は聞き上手の反面、話題も多く知識も豊富、その頭脳の回転の速さには感服しているが、大勢の前での話となると、お世辞にも流暢の部に入るとは言えない。～中略～一見温和な筆者が、皇軍という名における占領地現地への使役、徴発に人間としての反省、苦悩を随所に述べている。

1983年８月発行管材新聞より抜粋

（左から）福井一夫氏、木谷幸次郎氏、山崎保夫

保夫は母方の親類（福井製作所）の紹介で木谷バルブに就職し、戦争に出征するまでは木谷社長・社長の弟様から可愛がられ、仕事を指南してもらった。両氏とも創業者の恩師である。

記憶を辿り、丁寧に記された物語の結末に、中国から引き揚げてきたシーンが描かれている。

夕方、大阪駅に着く。すごいラッシュにまき込まれる。内地を出て三年三カ月、終戦半年後であった。軍隊からやっと解放され、疎開先の家に帰る。思えば、貴重な青春の空費であった。しかし、あの苦しい行軍を考えれば、なんでもやれる自信もついた。わたしにとって、一生忘れられない経験といえる。

戦後では体験できない苦難を知っていて、それが経営していく上において、大きな力になったんじゃないかなと感じます。

（金井専務　談）

本を執筆中に病気がわかって、そこから生きるか死ぬか分からない瀬戸際で、書きながら３年半過ごされて。

よくぞこの本を残してくれたと。父のことがこうやって会社の中で伝えられるのを本当にありがたく思っています。

（取締役会長・金井正光　談）

1986
阪南営業所開設

創業者逝去後、創業当時から会社を支え続けて来た専務取締役・西嶋祥浩が社長に就任した。創業者の意志を継ぎ、さらに大阪南部地域での営業力を強化するため、1986年、阪南営業所を開設する。

1986年 阪南営業所全景

1989
橋本営業所開設

平成へ元号が変わった1989年、橋本営業所を開設。80年代後半、日本経済は不況から一転、後に「バブル」と称される好景気に沸いていた。特に都市部では土地・マンションなどの不動産が奪い合うように高価格で取引され、住宅価格も急激に上がっていった。

住宅需要の右肩上がりを象徴するかのように、全1940ページからなる「週刊住宅情報（リクルート）」の1990年1月10日発行号が、「ページ数が世界一多かった定期刊行雑誌」として、ギネス世界記録に認定されている。

私は3人の子供に恵まれたんですが、一番下の子が生まれた時の状態があまり良くなくて。ひと月ほど仕事を休んで、そのせいで数字の面とか会社にすごく迷惑をかけてしまったんです。それでも現会長(当時社長)からは何も咎められず、しっかり子供のこと見とけよと対応してくれた。これは絶対恩を返さなあかんと、一生懸命やってきて今日に至ります。
（1995年入社・滝口仁　談）

1989年 橋本営業所全景

1991
創業40周年

1991年、山崎製作所は法人設立から40周年を迎えた。社員は50人を超え、売り上げも順調に上がっていた。

しかし、前年から始まった地価の下落、株価の暴落を機にバブル経済が崩壊。企業の設備投資や、家庭の消費行動は大きく落ち込み、ここから景気は大きく後退することとなる。

また、1995年の阪神・淡路大震災を受けて1996年に改正水道法が交付された。水道教区による指定工事店制度が始まったことで、多くの水道工事業者が弱体化していった。

1991年 40周年記念ハワイ旅行

1997
金井正光 代表取締役就任

平成不況の波に抗い、人員を強化しながら少しずつ全体の売上は伸びていたが、各営業所の成績にばらつきがあり、全社の足並みはなかなか揃わない。そこに創業期から従事してした社員の退職時期も重なり、借金で退職金を工面しなければならないほどの苦境に陥った。

そしてさらに、弊社の事業運営に大打撃をもたらす事件が起こる。

かつて日本四大証券のひとつとして名を馳せた山一証券に不正会計が発覚し、後に自主廃業を決定した。

「もう後継に任せても良いのでは」
当時64歳だった西嶋社長に勇退を持ちかけたのは、創業者の妻、山崎久枝だった。

1997年、金井正光は代表取締役に就任。西嶋氏は会長に就任した。

1997年 金井正光代表取締役就任のお祝「巨福」（糸見渓南先生より）

1997年 代表就任後初めての新年会

感謝の気持ちを込めて
「ありがとう市」

金井正光・現会長が社長就任した1997年、展示会を開催した。1999年からは「ありがとう市」と改称。各メーカーが出店する特価セールや、せり市に加え、マジックショー、似顔絵コーナーなど、一般顧客も楽しめるイベントが毎年盛況だ。

また、お得意先、仕入れ先、メーカーを招待する謝恩旅行企画「ハッピーセール」も毎回好評で、日頃お世話になっている多くの方々にご参加いただいた。

＜ハッピーセール訪問先＞

1997	マレーシア〜シンガポール／カナダ／ニュージーランド	2003	モナコ・フランス（南仏）
1998	ドイツ・イギリス	2004	アメリカ（ニューヨーク）
1999	スウェーデン・フィンランド	2005	オーストラリア／台湾
2000	アメリカ（西海岸）	2006	スイス・イタリア
2001	イタリア	2007〜2019	国内
2002	オーストリア・フランス	2020	コロナで中止

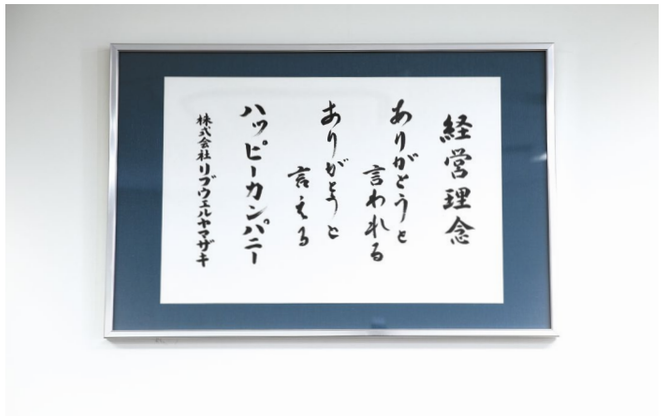
「ハッピーセール」

2002年 ハッピーセールで訪れた世界遺産シェーンブルン宮殿

Chapter3

世代交代
そして新たなステージへ

環境問題や少子高齢化など様々な課題が注目され始めた2000年代。3代目社長・金井正光の就任により、時流を見た事業改革の必要性が浮き彫りとなる。経営理念の策定、社名変更、BtoC事業の推進など意欲的に取り組み、「リブウェルヤマザキ」として新しいスタートを切った。



2000
初めての社員教育（管理者養成学校に参加）

社員の教育は、それまで継続的に行っていなかった。2000年、管理者養成学校の事を知った正光は、まず自ら２泊３日の「特設社長コース」に参加した。自分の総点検を行い、企業改革、目標達成への意欲を高め、厳しい訓練を経て、会社の一体感を高める目的として役立つのではと感じた。その後、小林常務をはじめ社員10数人が順次参加。

訓練は班ごとに分けられ、全体責任を問われ、軍隊さながらの厳しい教育であった。正光の期待通りに成長し、幹部として成長した社員も現在活躍中だ。

2001
ベリーサンクスメンテナンス株式会社設立

正光が新社長に就任する前はまもなく30億に届くかという年間売り上げが、金融破綻によって、一時は23億円にまで落ちていた。

しかしその内幕では、創業精神を守り、地に足ついた経営判断に基づいて、増税前の在庫を充実させ、信頼ある取引先への預かり商品を自社に大量に保管していた。

着実に本業の足固めを整えつつ、並行して正光が進めたのは、リフォーム業界への進出だった。

90年代から減少傾向にある建設投資に比べ、維持修繕工事は年々割合を増してきている。次世代を生き抜くためには、エンドユーザーとの接点を持つ、施工を伴う部門も必要だと確信を持っていた。

2001年、ベリーサンクスメンテナンス株式会社を設立。また、同年には社外株主からの買取も開始し、その後「社員持株会」も発足した。

2002
経営理念策定／第一次中期経営計画スタート

経営者セミナーや勉強会など、経理や財務、会社運営に関する様々な情報を積極的に社外で学んだ正光と和代（専務）は、中期経営計画の必要性を痛感。また、事業展開の指針となる「経営理念」が、今後は中小企業にこそ必要だと考えていた。

「これからの世界は、理性から感性の時代に移り、一人ではなく、まわりに生かされていることに感謝できる人となること」

試行錯誤の末、2002年、経営理念を策定。

再び、書家・糸見先生に書を依頼し、全ての社員の目に留まるよう、全社の壁に掲げた。

同年10月、第一回中期経営計画発表会を開催。これまで目の前の数字や日々の積み重ねで保ってきた会社運営を、中長期的視野を持って展開する新たな取り組みが始まった。

2003
5S活動スタート

2003年、大阪菅工機材組合による人材確保推進事業「5S活動への取り組み」において、弊社はモデル事業所に選ばれ、全社を対象に専門家からの指導を受けることとなった。

5Sとは、整理、整頓、清掃、清潔、躾（しつけ）。職場での5Sの意識を高めることで、業務改善やサービスの質の向上、職場の雰囲気がより良くなるなどの効果が期待できる。

5S活動の意義を理解するところから始まり、全社員ひとりひとりの意識改革が求められる。1年間の指導を経て、各営業所チームが互いの取り組みの成果を発表する頃には、全社員に参画意識が芽生え、5S活動の内容を超えた、会社全体の活性化という大きな副産物がもたらされた。

2004
YAMAZAKI ひまわり会発足

2002年、意欲と能力のある女性が活躍できる職場づくりを課題とする「ポジティブ・アクションのための提言」が厚生労働省より発表された。当時、弊社には60人程の社員が在籍しており、その内、正社員・契約社員・パートの女性社員が全体の約4割を占めていた。

そこで2004年、小林常務からの依頼もあり女性社員のレベルアップを目標に「YAMAZAKIひまわり会」を発足。

月に一度、メンタルをプラス思考に導く書籍を教材として、その感想を共有したり、女性社員それぞれが持つ思いを伝え合う場を設けた。

また、実務に役立つ知識を身につけることを目標に、取引先メーカーから講師を迎えた勉強会も開催。そこで営業所間の業務効率の差が話題となり、業務マニュアル作成プロジェクトを開始するなど、女性社員も積極的に業務改善に関わる姿勢が、次第に社内で浸透してきた。

2006年 第14回YAMAZAKIひまわり会にてフラワーアレンジメント教室を開催

2005
新社名「リブウェルヤマザキ」

配管資材卸商として創業し、配管バルブの販売代理業として事業を拡張してきた山崎バルブだが、時代の変化とともに取扱商品は変化し、「バルブ」という社名と業務内容にギャップが生じていた。

長らく契約を結んでいたバルブメーカーに代理店の看板を返上したのをきっかけに、現在、そして未来に向けたコーポレート・アイデンティティの確立と、それに伴う社名変更を決意。全社をあげた「CI社名変更プロジェクト」を立ち上げた。

2005年、株式会社山崎バルブは「株式会社リブウェルヤマザキ」へと社名変更。新社名のブランドロゴを発表し、新たなステージへと、大きな一歩を踏み出した。

2005年 新社名記念講演会

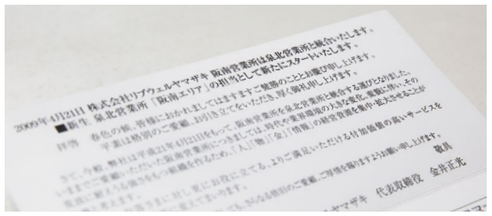
2009
泉北営業所・阪南営業所の統合

2008年、世界経済に大激震が走る。アメリカの投資銀行の経営破綻を発端に、世界規模の金融危機が発生した「リーマン・ショック」だ。

近年、建築投資は徐々に持ち直しつつあったが、前年の改正建築基準法施行の影響で大幅減となった上、畳み掛けるように発生した経済恐慌が、業界に大きな打撃を与えた。

この嵐のような不況の前で、利益は大幅に落ち込み、2010年、泉北営業所と阪南営業所を統合することとなる。その結果、数名の社員が会社を去って行った。

皆が辞めていくときには、やっぱり色々考える事があって。でも一番には「やめたヤツを見返してやろう」と思っていましたね。いつか、残っておけば良かったと言わせたい。無理じゃないかと言われた大口の案件も、意地でも自分で取ってやろうと。今は本当に、残っていてよかったと思います。
（1988年入社・小川昇　談）



2009年 営業所統合のお知らせ

2015
金井敬 代表取締役就任

辛い時にこそ、先を見た投資を。

2010年4月、初めての新卒３名を採用して人員体制を立て直し、翌年にはリフォーム・ショールーム及び不動産事業部を設立。ショールーム高見の里店をオープンした。

ベリーサンクスメンテナンス株式会社を、2013年、リブウェル株式会社に社名変更。同社の代表を務めていた正光の長男・敬に、バトンを渡される時が来た。

祖父から継がれてきた創業精神、そして「リブウェルヤマザキ」を形作った両親の思いを胸に、2015年、金井敬は代表取締役社長に就任。100年続く企業を目指し、次世代に向けた様々な取り組みが始まった。

2018年 藤井寺・羽曳野ショールームオープン

2019年 松原ショールーム移転オープン

2018
創業70周年

2018年11月18日、ユニバーサルスタジオジャパンにて「リブウェルヤマザキ創業70周年パーティー」を開催。グループ各社の全社員とその家族が集まり、創業を祝った。

またこの頃、長らく会社を支えていたベテラン社員、OB3名が相次いで逝去。深い哀しみの中、受け継いだ歴史の重みを改めて感じる出来事だった。

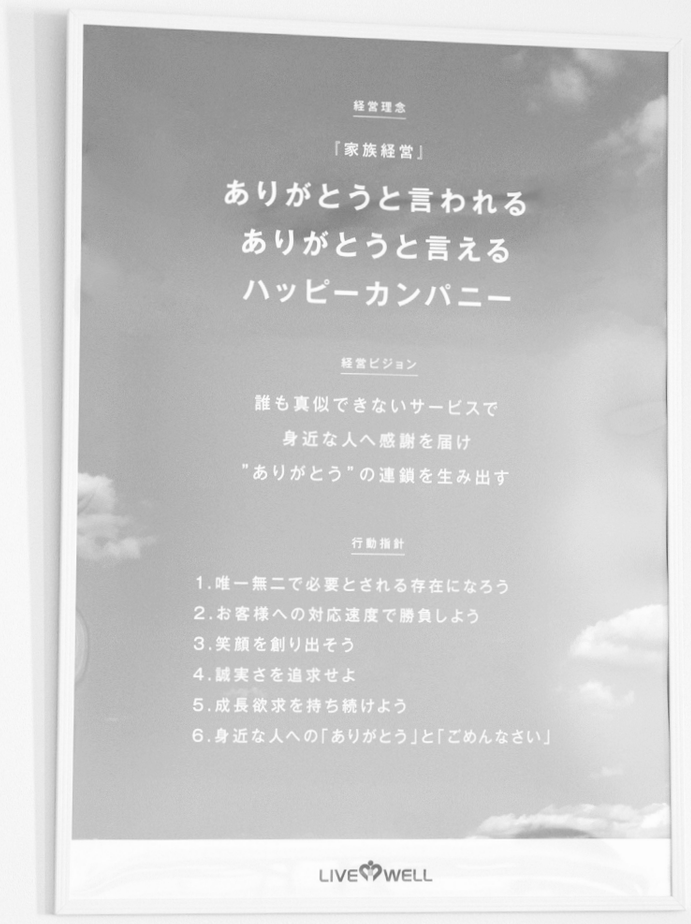
2018年 創業70周年パーティーを楽しむ社員と家族

2018年 創業70周年パーティー

設立70年を経て、また時代は大きく変わりつつある。2019年「令和」改元、その年末に発生した原因不明の肺炎は、新型コロナウィルスとして世界中で猛威を奮い、人々の日常は激変した。そんな中でも業態の変化や新しいサービスの出現など、多くの企業が懸命に前を向いて歩もうとしている。

70余年という沿革の中で、会社が困難に見舞われたのは一度や二度ではなかった。次々と立ちはだかる時代の壁を打ち壊し、何度も危機を乗り越えてきた先人の経験は、「私たちの経験」であり、「私たちの資産」だ。この受け継がれた資産を、未来へどう活かしていくか。それは、新時代を担う私たちの手に委ねられている。

to be continued.


経営理念
『家族経営』
ありがとうと言われる
ありがとうと言える
ハッピーカンパニー
経営ビジョン
誰も真似できないサービスで
身近な人へ感謝を届け
"ありがとう"の連鎖を生み出す
行動指針
1.唯一無二で必要とされる存在になろう
2.お客様への対応速度で勝負しよう
3.笑顔を創り出そう
4.誠実さを追求せよ
5.成長欲求を持ち続けよう
6.身近な人への「ありがとう」と「ごめんなさい」
LIVE WELL

現在 そして未来へ

リブウェルヤマザキ 改革の軌跡

株式会社リブウェルヤマザキ

取締役会長　金井 正光　×　専務取締役　金井 和代

山崎バルブの第45期は、消費税の駆け込み需要もあり、過去最高の売上に到達した。しかし1997年、金井正光の社長就任時は、金融機関の倒産や山一証券の廃業等社会的不況要素が発生し、それまでの好景気とは一変。売上げ経常利益が大きく落ち込む中で、第46期がスタートした。

金井正光・現会長は就任時の心境を「社長になっていきなりの不況は試練であり、非常に責任を感じました。そして多方面において、事業を見直す必要性を強く認識しました」と語る。

創業者の娘として入社し、長きに渡り事業に携わってきた金井和代専務は「老舗ゆえの古い企業体質から抜け出せるよう、風通しの良い組織づくりを目指して努力しました。新しい社長の誕生を機に社内の雰囲気は明るくなったように思います」と当時を思い出す。

困難を新たなステージへの契機と捉え、「会長の発案を専務が具現化する」二人三脚で走り抜けた十余年。現在の「リブウェルヤマザキ」の土台を築き上げた「改革の軌跡」を振り返る。

経営理念の策定

会長：それまで全社統一の経営理念がなかったのですが、経営者セミナーで指導を受けていた平岡先生や公認会計士谷川先生に相談、指導を受け、とにかく分かりやすい言葉で理念を発信することが必要だと感じました。日々の業務の指標となる経営理念の策定をやり抜かねば、今後の競争には勝てないと、強い信念を持って専務と共に合宿に参加ししました。

悩みに悩んだ末、まず、社員に対して、そして自分を産み育ててくれた親に対して、そして自分の人生に関わり自分を育て導いてくれたすべての人々に対して、感謝を持つことが必要という結論に至りました。

そして生まれたのが、現在の経営理念です。

専務：当時、会社が未来に向かって進む上に「経営理念」は絶対不可欠であると色々な勉強会や谷川先生から学び、合宿まで行い、掘り起こして出てきた思いは結局、創業者が身をもって示してきた「公私混同は絶対にしない」「社員は家族同様に守る」「出来ない約束はしない」等、常識的ではあるが普通に大切なことであったと気づかされました。

経営者がまず、この思いを示せば自ずとお互いに感謝が生まれ、お互いに幸せになりたいという強い気持ちが生まれるのだと思います。

「ありがとう」の言葉は簡単なようですが奥が深く、言い換えれば普通の事を社内でどれだけ浸透させていけるかが、成長の鍵となるのではないでしょうか。

会長：また、創業者は自らコツコツと商売や人との信頼関係を広げ、社員には機会あるごとに誠実であることの大切さを言葉や態度で表現していました。誠実・努力・根気といった創業精神は長い歴史の中で社風として根付き、現在の行動指針に受け継がれています。

中期経営計画を全社で共有

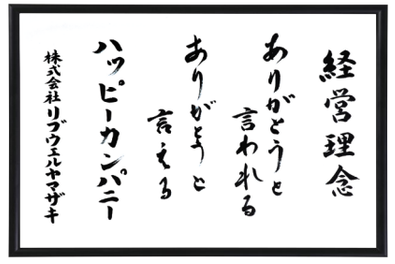
会長：経理に長けていた創業者の時代から、年度目標・売上・利益などの計数的な資料は引き継いでいましたが、中期にまで及ぶ正式な計画書はありませんでした。

経営について学ぶ中で、特に中小企業で業績を伸ばしている会社は、経営計画書を策定し、目指すゴールを社内で共有しているのを知りました。まず社員全員がその内容を理解しなければ、いくらトップが必要性を訴えても意味がありません。

また、中期経営計画を策定する過程で、全ての営業所における営業・経理・倉庫及び配送に至るまで、各部門が何をすれば計画を進め、実績に結び付くのか、目標数字を達成するには何をすべきかが、従前よりハッキリ意識出来たと感じました。

専務：2002年、第1次中期戦略経営計画の初年度において、谷川先生、天井先生のご指導により施策（財務内容・人事、組織戦略・情報戦略・営業戦略）を試行錯誤で策定していく上で、社長（現会長）がやっていきたい事があまりに多く有り、あらゆる面で会社も社員も今までに経験したことのない事柄の連続でした。当時、社員には相当な負担を強いていると感じていました。

しかしながら、経営計画スタート以降は社員全員の力が発揮され、初年度に数字目標が達成できたことにとても感動したのを記憶しています。



かつて創業者が「山崎バルブ」の書を依頼した糸見渓南氏による経営理念。二人の出会いから現在に至るまで支え続けていただいた恩師。

全社員参加で新社名を考える CIプロジェクト

会長： 創業当時は北澤バルブの特約代理店として売上額の主力がバルブで大きなウェートを占めていました。その後の本社移転に続いて営業所を順次開設していき、地元設備店、工務店、水道工事店と得意先が変化していったため、水栓、パイプ、配管材料、住設機器で売上が伸び、バルブの売上がほとんど無くなりました。そこで社名からバルブをはずしたいと思い、まず北澤バルブ東京本社まで出向いて代理店の返上を申し出ました。（キッツ社長からは代理店はそのままでとのお言葉をいただきました）。

新社名の策定は、全社員が参加する社内コンクール方式を採用しました。社名変更は単に山崎バルブから名称がかわるだけでなく、「社員の意識向上」や「経営方針及び事業領域の広がり」など社員の社名変更に対する意識の高まりを狙い、人と住まいの良い関係を提案する企業へのステップと考えていたからです。

専務： 社員が受け入れて馴染める社名が一番という思いから、CI（コーポレート・アイデンティティ）プロジェクトを立ち上げて社員と共に計画を進めました。応募された社名を発表し、社内で投票して順位を決めて、人気のあった上位３位までには賞金が授与されました。

残念ながらその中からは選ばれず、熟考を重ねた上で造語「リブウェル」が選ばれる結果となりましたが、社員全員を巻き込んだＣＩプロジェクト、今となっては良き思い出となっています。

会長： 最終的に社名を決定する際、創業者の妻・久枝氏より「ヤマザキはどこかに残してほしい」と依頼されたのを受けて、ついに新しい社名「株式会社リブウェルヤマザキ」が誕生しました。

専務： 社名変更当初は、社外からはほぼ「ヤマザキ」さんと呼ばれ、社内においても「リブウェル」と名乗るのに慣れない人もいたかと思います。しかし社名変更後早や16年の歳月が流れ､今ではすべての方々から「リブウェルヤマザキ」と呼ばれるようになりました。

2005 CIプロジェクト　新社名および新ロゴマークの決定

CIプロジェクトチーム
金井正光･和代･敬
谷川先生／(株)ディ･ワークス
南大阪･泉北･橿原･管理部より4名

CIプロジェクトの流れ

①プロジェクトチーム発足

②新社名の募集（2月3日） 全社員参加

③新社名候補の絞り込み（3月22日） 全社員参加

④全社員による人気投票･結果集計発表（3月31日） 全社員参加 上位に賞金授与

⑤新社名決定（4月20日）

⑥ロゴデザイン人気投票（5月） 全社員参加

⑦ロゴデザイン決定（5月）

⑧新社名発表

受け継いだ資産を未来に

会長： 70年あまりに及ぶ社歴の中で、私が入社した時はすでに仕入先に対する信用状況は有り、期待もあり、「利は元に」ではないが非常に有難く思っていました。人にまつわる様々な問題も事件も数知れずあったけれど、現社長の時代になって人材が揃いつつあり、とても頼もしく思っています。

専務： 父の時代、会長・専務の時代、そして今の社長にも「社員は家族」の思いが引き継がれていることが、リブウェルヤマザキの一番の強みだと思います。

ずっと父の背中をみて感じていた「社員は家族」という理念。今では、社員それぞれの職場において、お互いが父であり、母であり、子であり、兄であり、姉であり、弟であり、妹でありというような、良い関係性が見受けられる場面に出合う瞬間があります。

現在の社風は父が確かに存在した証。そうであれば最高に嬉しいです。

会長： 過去において景気の波を何度も感じ、全く何の心配もない年度であると思ったことは一度もありませんでした。「備えあれば憂いなし」と言いますが、何事もよく考え、決定すれば全力で取り組む、という姿勢が必要です。

新世代になって若い指導者を先頭に、明るく、楽しく働ける会社になりつつあると感じています。

若い社員が増え、さらに大きな飛躍が期待できる会社です。今後、どのような方向に会社を進めるか、一人一人が「このように有りたい」と個々のビジョンを持ち、全員で力を合わせて前進すればまた、会社も社員も大きく成長できると信じています。

専務： 過去の経営ポジションとしては、社長を支える幹部が両腕しか存在せず、その方々が中心となって会社を支え、進み、守ってきました。

これからは社長と共に各分野でそれぞれの得意分野の方々が集まり、各分野でお互いのシナジーを活かし、共に支え、考え、すごいスピードで進んでいる未来に向かって一致団結していけば、100年続く企業も夢ではない気がしています。

ありがとうの連鎖で
100年続く企業を目指して

株式会社リブウェルヤマザキ/リブウェル株式会社

代表取締役社長　金井 敬

創業者のDNAを受け継いで

創業者・山崎保夫は私にとって、厳しくも優しいイメージの祖父でした。私が小学校低学年の頃に亡くなったため、僅かな記憶を辿ると、お酒が好きな人で、誕生日か何かにいつも私が贈っていたウイスキーのミニチュアボトルを、開封せずに自宅のサイドボードに並べて飾ってくれていたのを思い出します。

夏休みには遊園地や魚釣りに連れて行ってもらったり、ごく普通の「おじいちゃん」が、会社の社長なんだという意識もありませんでした。実際自分が経営をする立場になって初めて、ゼロから事業を立ち上げた「凄み」を知ることとなりました。

創業者の妻である祖母をはじめ、創業期や山崎バルブ時代に関わる多くの方への取材を経て、知らなかったことや、噂に聞いていた以上のエピソードから、自分の中に明らかに創業者譲りの「DNA」があると感じて驚きました。

創業者は常に「攻めの姿勢」の人でした。実直・誠実でありながら、地方回帰、地域密着、同族経営を脱却した「家族経営」と、常に時代の先を行く改革を決断してきました。また、日々の業務においては、整理整頓・清潔な服装・思いの明文化など、現代を生きる私自身の行動と創業者の拘りがリンクしていることに気づき、知らず「受け継いだ」ものが自分にも会社の風土にも浸透しているのだと、改めて実感することができたのです。

さらなる改革への決意
大きな器を持って

私は父（会長）が社長に就任した後に入社したのですが、当時から会社の雰囲気は明るくて「ウェルカム」でした。自分の代になり、創業期から勤めていらっしゃった方も、次期継承者である私に良くしてくださいました。その時代からすでに「社員を大切に」「公私混同をしない」「誠実な対応を」等の創業精神が、世代問わず根付いている印象でした。

リブウェルヤマザキへの改称、中期経営計画の策定など、父の代で時流に則った改革が猛スピードで進められましたが、自分自身が社長に就任した時には、次世代に向けた課題が山積しており、さらに加速度を増した改革が必要でした。

会社に戻った当時、戦後から継いできた老舗企業ゆえ時代遅れの部分も多く、事業を引き継ぐプレッシャーよりも「よっしゃ！行くぞ！」という気概の方が強かった。

常々思うのは、経営者に必要なのは経営能力よりも「器」。ディテールはそれぞれの担当者に任せ、懐で受け止める。そういった意味では、会長となった父が、私のすることに一切口を挟まなかったのは、本当に尊敬しています。やりたいこと、やらなくてはいけないことがたくさんあって、当時は自分一人が先頭に立って走っていたので、自分が父の立場だったら「ちょっと待て、落ち着け」と口を出さずにはいられないような場面が多々ありましたから。

強みは「人」
既存と新規の両輪で進む

長い歴史の中で培われた信用や実績は大切な資産ですが、今の弊社の一番の強みは「人」だと思います。

新卒採用と並行して、優秀な人材の中途採用に積極的に取り組み、現在は何もかも自分一人で実行する必要はなくなり、目指すグループ経営が遠い未来ではなくなってきました。

これまで育まれてきた明るく風通しの良い社内風土もあって、すでに既存社員と新規社員の融合が、イノベーションをおこしつつあります。

本当の「改革」はひとりではできません。私も含め、皆が共に成長する組織でありたい。長く会社を支え続けているベテラン社員と、ビジョンへの共感を持った新入社員が互いにリスペクトを持ち、目指す方向を共にすることで、会社はますます強くなっていくと確信しています。

描くビジョン
地域にイノベーションを

今後のグループ全体の経営戦略として、
「3つの指針」×「IT & Web Technology & Design」を掲げています。
地域密着、事業間での相乗効果、経験値といった独自の指針を、IT・Webテクノロジー・デザインと掛け合わせ、各事業に落とし込んで実行する。

地域密着と相乗効果は、既存事業のさらなる【深化】にあたり、経験値は新規事業の【探索】にあたります。この【深化】と【探索】を同時に行うことこそ、まさに「老舗」と「ベンチャー」の両要素を取り入れることになります。

地域でイノベーションを越こし続ける
「老舗 × ベンチャー」
Long History & Venture Business

弊社が拠点を置く各地域は、都市部から離れた「かつての」ベッドタウンで、近年は少子高齢化、介護、空き家など、「地域の課題」が顕著になってきました。

これまで手がけてきた住まいの困りごとの解決に加え、介護リフォームや、相続手続きのお手伝いなど、新しい事業を組み合わせることで、誰も真似できないサービスを提供できる。私たちはよく「地方豪族」とか「地域の雄」などと言っているのですが、このような地域ならではの課題を解決する会社、地域になくてはならない会社になるのが、私たちのひとつのゴールであると考えています。

さらに、見過ごせない地域の課題として「後継者問題」もあります。地方の中小企業の多くが後継者不在に悩んでいるのは全国的な問題となっています。戦後の日本を支え、いくつもの不況を乗り越え、良い仕事を続けてきた地元企業が「後継ぎがいない」という理由だけで次々と廃業していくのを見ていると、このままでは日本の国力が失われてしまうのではないかと危機感を覚えます。

2021年2月、もともと顧客だった企業をM&Aで引き受けました。支援の方法はM&Aだけではありません。経営者としてふさわしい人材を紹介するなど、地域のつながりやご縁のある良い企業の事業継承支援もまた、弊社の既存事業との良いシナジーを生む社会活動として積極的に取り組んでいきます。

このように、地域でのイノベーションを起こし続けることで「ありがとう」の連鎖が生まれると、その輪はずっと続いていきます。それが会社の発展につながり、私たち自身の成長にもつながり、ひいては100年続く企業体の実現へとつながっていくのではないでしょうか。

世界に羽ばたき未来を担う
「仕事人」を育てる会社に

社会のあり様や働き方の変化など、働く人々の環境は今後ますます多様化していきます。

会社と社会の未来を担う皆さんは、変化を恐れず、ぜひ「仕事人（しごとじん）」として成長してもらいたい。自社内の狭い世界だけでなく、社会で通用するビジネスパーソンとなって欲しい。例え弊社での学びを生かして、外の世界で活躍する人が出てきたとしても、それはより大きな世界と会社を繋ぐ輪が広がっていくということです。

優秀な仕事人を目指すには、まずすぐ側にある課題に目を向けることが大事です。地域の課題は世界の課題につながっています。目の前の小さなことから取り組んで、大きな課題を解決する人に成長してください。世界に羽ばたく仕事人をどんどん輩出できるようサポート体制を整えるのも、会社の役割だと思っています。

歴史を糧に未来へ進む

2022年4月、現在の本社横に、広いショールームを併設した新社屋がオープンします。土地購入の契約前に、一度創業者の墓参りにいきました。
「おじいちゃん、あの土地買っても良いよな？」

社長就任から夢中で改革を進めてきましたが、新社屋の建設は、私にとって非常に大きな決断を伴う投資であり、ふと、創業者なら何と言ってくれるだろうと、声を聴きたくなったのです。

かつて大阪市内の中心である立売堀に構えた事業拠点を、まだ田園風景広がる松原に移し、奈良、南大阪と次々営業所を開設していった、創業者の決断はどんなものだったか。辛い戦争体験、国を復興させるという強い意志、地域への思い。「社員は家族」という言葉。

過去を紐解くと、そこには一人でゼロから会社を起こし、戦後の混乱や日本経済の激流に揉まれながら事業を展開していった、創業者の凄まじいまでの覚悟がありました。地域という基盤があり、志を共にする社員に囲まれている今の自分が、いかに恵まれていることか。先人紡いできた苦難の歴史を思い起こせば、どんなことでも乗り越えていける。改めて、事業存続への熱い思いが湧き上がりました。

創業者から会長へとバトンをつないでいただいた西嶋氏、歴代社員の皆様、弊社の歩む道を見守ってくださる関係者の皆様、そして今日も業務に取り組む、リブウェルグループの「家族」。様々な出会いと、時には辛い別れもありましたが、創業から現在に至るまで、弊社に関った全ての皆様には感謝しかありません。

全ての出会いが弊社の歴史をつくり、その歴史を糧に、今以上に明るく希望に満ちた未来が形づくられていく。

その未来は決して遥か遠くではなく、もうすぐそこまで来ている気がします。

HISTORY meets the FUTURE!!

私たちの強み

アットホームな雰囲気、様々な事業を通じて地域の方々に貢献、社員全員が元気良い、上下間の距離感が近い、地域密着、自由、若手社員が多く活気がある、まじめでやる気のある人が多い、とにかく明るい、「ありがとう」が飛び交う、家庭的、家族経営という言葉がまさしくそのまま当てはまっている、100年企業を目指す、ホワイト企業、団結力が強い、堅実さ、お客様を大事に、何事にも常に感謝の気持ち、仲がいい、チャレンジ、水回りのプロフェッショナル、飛躍への過渡期、それぞれの個性を活かしながら皆が活躍

している会社、お客様が気兼ねなく相談出来る、フレンドリー、古き良きの雰囲気も新しいこと、目標に向かって邁進、多角的な事業があるからこそ生まれる相乗効果、経験値を土台に、人も、目標に向かって邁進、多角的な事業があるからこそ生まれる相当たりが良い、ベンチャー気質、行動力、親切丁寧、人に対して熱くなれる、愛される会社であり、人に対して熱たい、仕事やポジションに関係なく自分の意見を言い合える、人と人の繋がりを大事に、前向き、変革を恐れず前進し続ける、真面目で真っ直ぐ、地域のために、人がやさしい、お互い助け合う、先を見据える、安定性、前を向いて変化していく、エネルギッシュ、現状維持を嫌う、老舗であり、ながら挑戦する、これからが楽しみ、先見の力がある、笑顔、和気あいあい、事業間でのシナジーを効かせて利益獲得に繋げられるところ、細かい対応にも応えていく機動力、お客様への親身な対応、人・理念・事業ビジョン、素早く思いやりのある対応、賃貸ではない事、フットワーク、お客様と距離が近い、気遣い・サービス、人間力、配送力、

的確なサポート、お互いを補い合う、地元基盤、断らない営業、出来る方法を考える、瞬発力、行動力、対応力、相談できる存在、スピード、助け合い協力して乗り越えていく、ベンチャースピリッツ、優秀な人材、臨機応変、営業所間での融通、他社にない小回り対応、知識が豊富なベテランとフットワークの軽い若手のバランス、一生懸命さ、全員いい人、新卒採用が活発、多様な人財、住宅関係以外の商品も取り扱う、機動力、自社資本、人柄、チームワーク、社員を大切にしてくれて社員もそれに答えようとする姿勢、財務内容が良い、挑戦する勇気と努力、各社員との一体感、顧客からの要求に可能な限り対応しようとする姿勢、人と人との繋がり、誠実さ、チラシと web に載っている商品が SR で見れる、素直に話したり聞いたりできる、集中した営業戦略、OB顧客が多い、ショールームがあり商品展示が豊富、卸売・リフォーム・不動産・メンテナンス、社長が若い、未来志向、明瞭な営業戦略、変化に対応、デジタル化、実物を見れる事は信頼に繋がる、ワンストップサービス、常に新しいことに取り組んでいる、目の前の人に寄り添える。

HAPPY COMPANY 72th

ホールディングス化

新規事業

私たちの未来

好かれる新たな歴史

結果に拘る

ヒントのこす

皆と共に成長

支えたい

笑顔

会いに来てくれる営業所

自分自身もENJOY

人間業とは思えない

着実に誠実にくらいの仕事

変化をむ歴史に名を楽しみ

仕組み

初心

仕づく

精進

倉庫配送番長

業界で噂の存在

皆印象をのこす

若手の教育

LIVE WELL GROUP

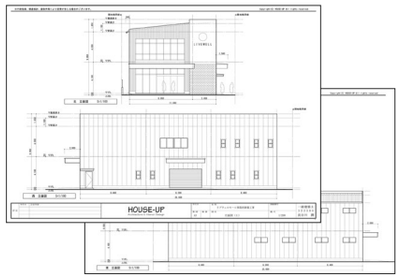
100YEARS long-lasting company

資料編

リブウェルグループ
拠点紹介

本社・南大阪営業所

〒580-0045
大阪府松原市三宅西1-320-3
TEL. 0723363543
FAX. 0723326787



NEW!!

松原ショールーム

〒580-0045
大阪府松原市三宅西1-320-1
（本社・南大阪営業所隣）

2022年春　完成予定

泉北営業所

〒595-0802
大阪府泉北郡忠岡町高月南3-17-18
TEL. 0725216155
FAX. 0725216159

橿原営業所

〒634-0008
奈良県橿原市十市町908
TEL. 0744238101
FAX. 0744238105

橋本営業所

〒648-0016
和歌山県橋本市隅田町下兵庫562-4
TEL. 0736341885
FAX. 0736342460

藤井寺・羽曳野ショールーム

リブウェルリフォーム

〒583-0014
大阪府藤井寺市野中5-1-8
TEL. 0120932203

松原ショールーム

リブウェルリフォーム＆リブウェル不動産

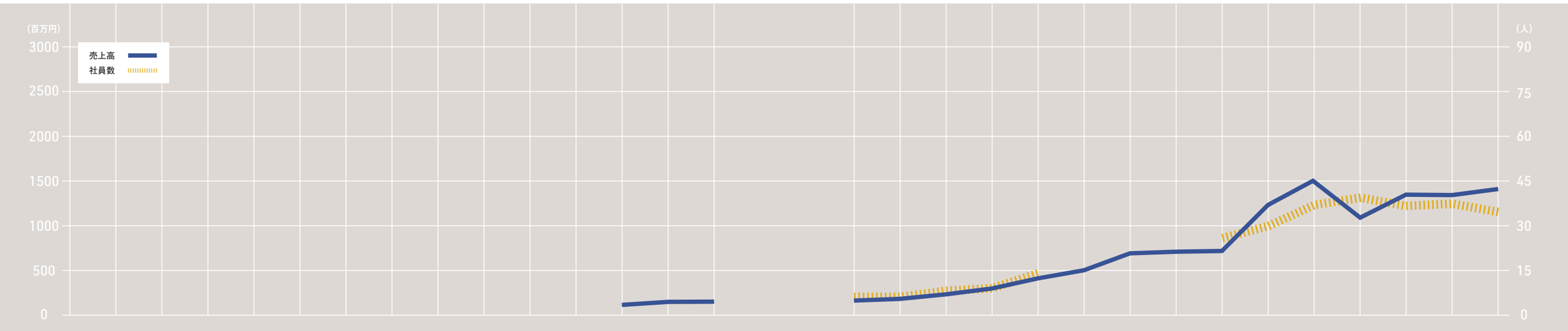
〒580-0043
大阪府松原市阿保2-122-4日昌ビル1F
TEL. 0120928222

2022年春　移転予定

HISTORY OF LIVEWELL GROUP リブウェルグループのあゆみ

リブウェルとは「生き生きとした（LIVE）。健康的で創造的な生活行動（WELLNESS）」を意味した造語です。水まわりの提案だけでなく、住環境をトータルな視点でとらえ、より快適・安心な生活を創造していこうという願いを託しています。

- 1949 昭和24
  - 配管資材卸商として「山崎製作所」を創業（1月）
  - 西嶋氏 入社（4月1日）
- 1950 昭和25
- 1951 昭和26
  - 株式会社北沢バルブと代理店契約を結ぶ（5月）
- 1952 昭和27
  - 資本金100万円にて法人組織に改組し、「株式会社山崎製作所」を設立（10月）
  - 山崎弥栄子 入社（4月1日）
- 1953 昭和28
  - 株式会社喜多村合金製作所と契約（5月）
  - 創業者、新町通り4丁目に両親・姉妹2人の家を新築
- 1954 昭和29
- 1955 昭和30
  - 1月にメートル法が実施され、商品の寸法の呼び名がインチに変更される
- 1956 昭和31
- 1957 昭和32
- 1958 昭和33
- 1959 昭和34
- 1960 昭和35
- 1961 昭和36
  - 大阪市西区新町通4丁目55番地に移転（10月移転 /11月25日届）
  - 第2室戸台風で商品に被害有り
  - 創業者昭和37年～昭和40年のみ組合の理事を務める（当時理事長福井一夫氏の推挙により）
- 1962 昭和37
  - 資本金200万円に増資（1月）
- 1963 昭和38
- 1964 昭和39
  - 資本金400万円に増資（5月）
- 1965 昭和40
- 1966 昭和41
  - 社名 株式会社山崎製作所を「株式会社山崎バルブ」に改称、生野営業所開設（10月）
  - 社名を糸見渓南先生に依頼（時代劇必殺シリーズタイトルの字を書いた書家）
- 1967 昭和42
  - 資本金800万円に増資（10月）
  - 伊藤勝 入社（2月1日）
- 1968 昭和43
  - 資本金1,600万円に増資（10月）
  - この期より決算期変更（昭和46年10月1日～昭和47年9月20日）
  - 金井正光 入社（4月1日）
- 1969 昭和44
- 1970 昭和45
  - この期までは決算期（昭和45年10月1日～昭和46年9月30日）
  - 金井和代 入社（10月1日）
- 1971 昭和46
  - 資本金1,000万円に増資（10月）
- 1972 昭和47
  - 泉北営業所開設（12月）
  - 金井正光 初代泉北営業所所長就任
    前田哲雄 入社（6月21日）
- 1973 昭和48
  - 税務調査追徴有
- 1974 昭和49
  - 資本金2,000万円に増資（3月）
  - 藤村幾夫 入社（4月1日）
- 1975 昭和50
  - 昭和51年2月1日～セール招待旅行 第1回目（札幌雪まつり）
  - 創業者メモ：合理化と仕入減量めざす…貸倒660
- 1976 昭和51
  - 資本金2,400万に増資（3月）
    資本金2,760万円に増資（11月）
  - ヤマト橿原営業所開設（10月）
  - 創業者メモ：不況脱せず…貸倒1200
  - 前田哲雄 橿原営業所所長代理
- 1977 昭和52
  - 資本金3,036万円に増資（11月）
- 1978 昭和53
  - 資本金3,340万円に増資（11月）
  - 創業者メモ：需要の回復見られ売上20%UP



1979 昭和54
- 資本金3,680万円に増資（11月）
- 小林照夫 入社（12月1日）

1980 昭和55
- 資本金4,050万円に増資（11月）

1981 昭和56
- 大阪中小企業投資育成株式会社より投資を受け企業体質を一段と強化する
- 資本金6,050万円に増資（12月）
- 第3者割当40,000株増資（3,000万）

1982 昭和57

1983 昭和58
- 創業者メモ：新本社新築及び西区、生野区からの移転費用大

1984 昭和59
- 業務拡大と合理化を目的とし南大阪営業所の開設（1月）（生野営業所は同営業所に併合）本社を大阪市西区から松原市に移転（10月）
- 創業者山崎保夫逝去（8月11日）亡くなる1ヶ月前に自費出版戦争体験記「行軍　神も仏も…」を配り終える
- 西嶋氏社長在任（昭和60年10月～平成9年9月）

1985 昭和60
- 阪南営業所開設（8月）

1986 昭和61

1987 昭和62
- 社員旅行香港第1回目（5月31日～）

1988 昭和63
- 小川昇 入社（4月1日）

1989 平成元
- 橋本営業所開設（1月）
- 昭和天皇陛下崩御（1月7日）
- 平成改元
- 山崎三男 入社（8月26日）

1990 平成2
- 社員旅行香港第2回目（平成2年1～2月）

1991 平成3
- 40周年記念ハワイ社員旅行（10月31日～）
- 井上万里子 入社（1月21日）松井裕 入社（10月21日）

1992 平成4
- 松岡良樹 入社（12月）

1993 平成5

1994 平成6
- 上田常忠 入社（4月1日）
- 社員旅行ハウステンボス（4月9日～）

1995 平成7
- 阪神大震災被災地にお見舞に行く（西嶋・金井）
- 福万輝行 入社（6月21日）
- 滝口仁 入社（6月21日）

1996 平成8
- 花枝誠司 入社（4月1日）
- 社員旅行シンガポール（3月14日～）

1997 平成9
- 第1回ありがとう市スタート
- 山一証券自主廃業
- 消費税3%から5%へ
- 金井正光 代表取締役就任（9月21日～）西嶋氏 会長就任（平成9～平成10年）大野みどり 入社（3月21日）辻本奈央子 入社（4月1日）

1998 平成10
- 二村勤 入社（2月23日）

1999 平成11
- 西嶋会長任期満了（9月20日）多額の退職金支払いのため借入谷川公認会計士監査・森川会計事務所（契約9月21日～）

2000 平成12
- 従業員持ち株会発足（8月29日）
- ベリーサンクスメンテナンス株式会社設立（資本金1000万/12月10日）
- 社外株主買取スタート
- 新愛 入社（3月21日）
- 部家洋江 入社（6月26日）

2001 平成13
- 経営理念策定「ありがとうと言われるありがとうと言えるハッピーカンパニー」
- 第1次中期経営計画初年度スタート（10月）本社1次卸の落ち込みを泉北・橿原がカバーし第50期売上・経常利益目標達成

2002 平成14
- 設立50周年記念ハワイ社員旅行（11月2日～）
- 経営理念を再び糸見渓南先生に依頼
- 額を全社に飾る
- 執行役員制度導入
- 設立50周年記念講演会（平岡和矩氏）
- 川西勝利 入社（9月21日）

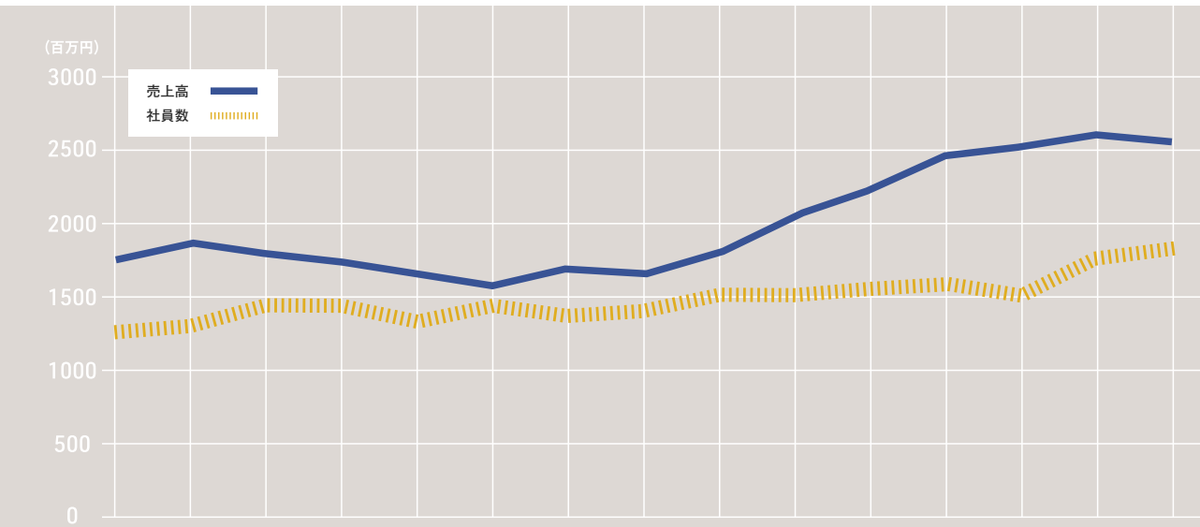
2003 平成15
- 第1次中期経営計画2年度
- 数年来の課題であった1次卸よりの撤退が完了
- 人事制度スタート
- 5S活動スタート
- 松井育里 入社（4月1日）

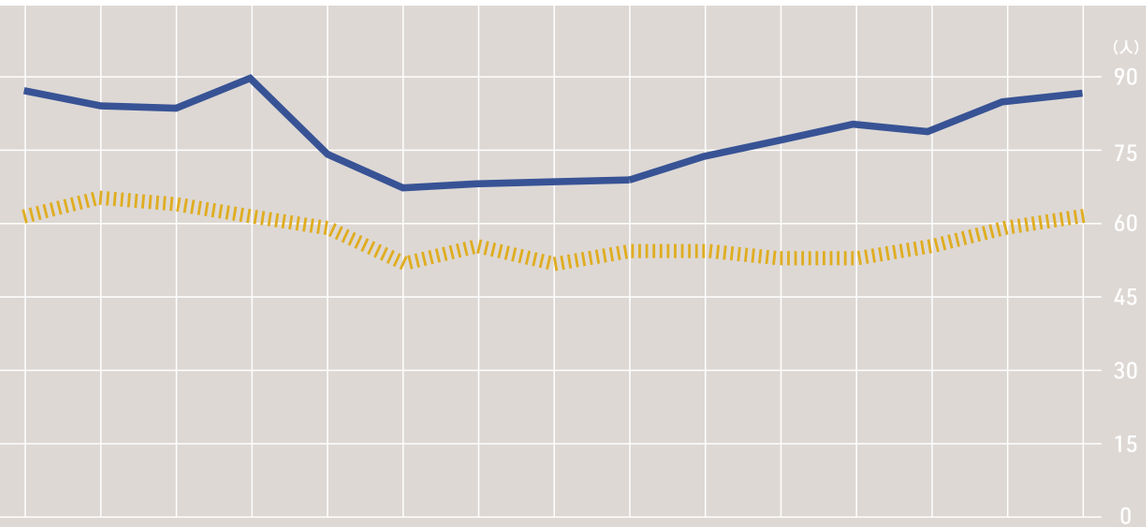
2004 平成16
- 第1次中期経営計画3年度
- 優良法人認定（11月）
- 5S活動終了（9月）
- 管工機材組合にて発表（10月）
- ひまわり会発足（1月15日）
- 金井敬 入社（4月21日）
- システム構築推進
- 小松和正 入社（2月21日）

2005 平成17
- ベリーサンクスメンテナンス株式会社にて建設業許可取得
- 金井敬 ベリーサンクスメンテナンス株式会社 代表取締役就任
- 辻本学 入社（2月21日）
- 西村卓也 入社（8月21日）

2006 平成18
- 第2次中期経営計画初年度
- 株式会社リブウェルヤマザキが宅建業免許取得
- 小林照夫 執行役員営業本部長就任（9月21日）
- 土井猛 入社（6月21日）
- 直原克則 入社（3月21日）
- 数千万単位の大型貸倒
- 株式会社山崎パルプから株式会社リブウェルヤマザキに社名変更（10月）

2007 平成19
- 第1次中期経営計画4年度
- 社員旅行グアム（1月27日～）
- 社名変更プロジェクトの発足（4月）
- 新社名募集コンクールの実施（7月）
- 新社名記念講演の開催（谷川昌司氏）（10月）
- 記念マウスパットの配付（1,000枚）





■第2次中期経営計画2年度
■金井敬 常務取締役就任(9月21日)
前田哲雄 定年退職(9月20日)
■社員旅行沖縄(11月7日〜)
美ら海水族館他

■第2次中期経営計画3年度
泉北・阪南営業所を統合(4月21日)
第57期は初めて無配当となる

■大卒第1期生3名が入社(4月1日)
■社員旅行沖縄行(11月12日〜)
琉球村他/かりゆしビーチリゾートホテル

■社員旅行鹿児島(11月7日)
鹿児島仙巌園他/城山観光ホテル

■ベリーサンクスメンテナンス株式会社から
リブウェル株式会社に社名変更(4月1日)
■消費税8%(10月1日〜)かけ込み需要
■システム再構築

■橿原営業所全面改修工事
■設立60周年記念社員旅行
石垣島(11月2日)
川平湾他/ANAインターコンチネンタルホテル

■リフォーム・不動産 高見の里店オープン
(ハウスドゥ)

■建設業許可申請申請取得
■金井敬 代表取締役就任(9月16日)
宅地建物取引士取得
小林照夫 常務取締役就任(9月16日)

■伊井加奈恵逝去
(12月3日)
■本社・泉北営業所全面
改修工事
■巨額の社内不正発覚

■優良法人認定2回目を受ける
■阪南営業所跡地売却
■橋本営業所改装工事

■小林一成逝去 (7月3日)
山本健一逝去 (12月3日)
■設立65周年社員旅行(6月16日)
北海道札幌他
メルキュールホテル札幌

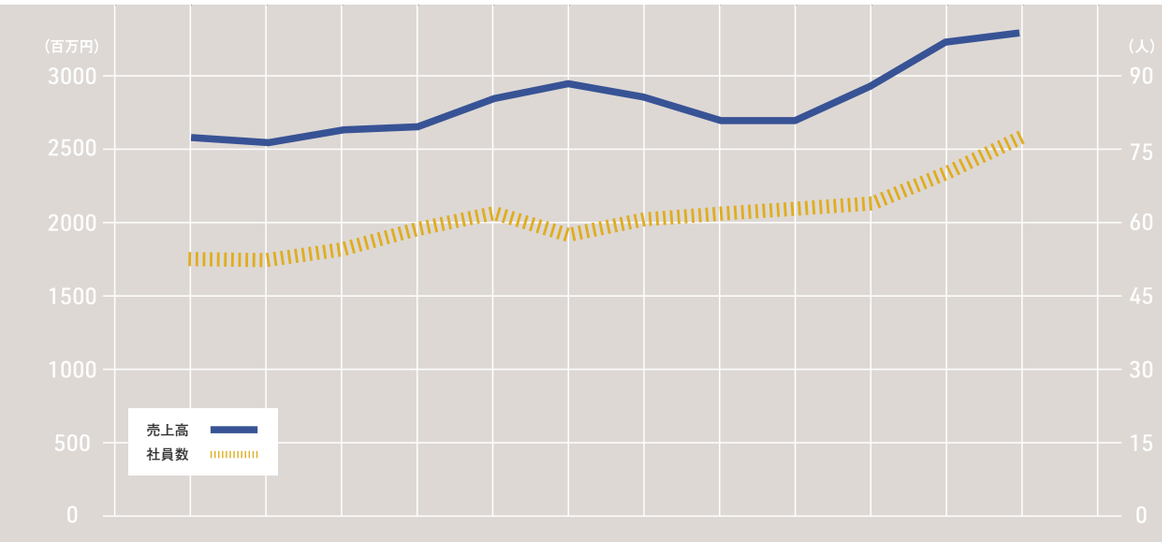
■リブウェル株式会社
藤井寺・羽曳野ショールームオープン
■創業70周年記念パーティーUSJ
(ご家族も参加)(11月18日)
ロストワールド・レストラン

■経営企画室・人事担当設置
(グループWEBサイトローンチ)
■コロナ対策実施
■社員旅行福岡行(2月22日)
博多大宰府他
ホテルニューオータニ博多

■本社隣土地を購入(200坪)
■永彫設備サービス株式会社
M&Aにてグループ会社化
代表取締役社長に小林照夫就任
■ソリューション事業部立上
■グループ経営に舵を切る
■DX推進室設置
■御堂筋税理士法人(契約9月21日〜)

■令和改元
■リブウェル株式会社
松原ショールーム移転オープン
■消費税10%(10月〜)

2008 平成20 / 2009 平成21 / 2010 平成22 / 2011 平成23 / 2012 平成24 / 2013 平成25 / 2014 平成26 / 2015 平成27 / 2016 平成28 / 2017 平成29 / 2018 平成30 / 2019 令和元 / 2020 令和2 / 2021 令和3



編集後記

創業から現在までのリブウェルの歩みを残すという、壮大なプロジェクトに関わらせていただけた事に感謝しています。リブウェルと縁の深い方へインタビューをさせていただき、先代の創業時の想いや、お客様から選ばれ続けてきた歴史を知り、胸が熱くなりました。

その想いや歴史を、未来に引き継いでいきたいと思います。

上田・西岡・多田

Special thanks

創業期から現在に至るまでのエピソードや写真のご提供など、
皆様からの情報のご提供により本誌が完成しました。
本企画へのご理解とご協力、誠にありがとうございました。

山崎久枝様

山崎和美様

前田哲雄様

伊藤勝様

小林照夫常務

小川昇部長

藤村幾夫様

滝口仁所長

ここに改めて、長らく弊社を支えて下さった皆様に感謝の意を表します。
伊井加奈恵さん 2016年12月3日逝去
小林一成さん 2017年7月3日逝去
山本健一さん 2017年12月3日逝去
御三方の御霊の安らかなることをお祈りいたします。

72th anniversary
LIVEWELL GROUP

発 行 元 ： 株式会社リブウェルヤマザキ
大阪府松原市三宅西1-320-3　TEL 072-336-3543
企画制作 ： 株式会社千年治商店