

これまでの5年、これからの5年

第2期 OB 梶山 啓介

こんにちは、2期生の梶山です。今年もOB・OG会誌において執筆の機会を頂き、ありがとうございます。またこちらの会誌を含め、OB・OG会などの準備を担当している現役ゼミ生並びにOB・OGの皆様、ありがとうございます。

毎年この場をかりて近況を発表させてもらっていますが、今回は2007年に前職の仲間と創業したエッジコネクションが2011年12月で丸5年を迎えたため、これまでの5年間の道のりとこれからの5年間にかける想いを書かせて頂きます。

5年と書いてみるとものすごく長かったように感じますが、実際は2007年に創業してから毎日サプライズの連続のため、5年という時間の流れはあっという間に感じます。そんな5年間でもリーマンショック、東日本大震災と未曾有の事態が2回もあった中で、なんとか会社を存続させ、売上げ年率20%で成長させることが出来たことを考えると、この5年間の自分の成績は60点ぐらいじゃないかと思います。

特にこの2011年はタフな1年間でした。3月11日に起きた東日本大震災以降、9月頃まで企業の営業活動が見事に止まりました。僕らは中小企業の経営者をお客さんとした営業支援サービスを提供しているため、そもそもの営業活動が止まってしまうと、これまでのやり方ではどうしようもありません。かといって、僕らは大企業のように何か月間も会社を存続させるための手持ち資金を持ち合わせているわけでもありません。最後の手段として、役員陣の給与を筆頭に、社員の給与カットを断行しました。そして少しずつだけでも秋先ごろから市場が回復してきたと思った矢先、今度は社員が3名ほど連続で辞職届けを出してきました。こいつはらどんなに辛くても一緒についてきてくれるんだって本気で思っていたので、ショックを通り越してびっくりしました。



ゼミの先輩の結婚式で爆笑トークを繰り広げる著者

しかし、不思議なことに、この出来事をきっかけに経営者としての覚悟がより一層増した気がします。よっしゃ、残ったメンバーで最高の会社にしてやろうじゃないかと。結果、残ったメンバーの頑張りもあり、黒字化は惜しくも達成できなかったものの、人数が減りながらも2010年度の売上げは超えることが出来、満点とはいえないものの及第点の成績で2011年を終えることが出来ました。

震災以後の出来事を通じて、会社が仲良しクラブから本当の会社に育ったことで、自分自身が経営者として成長したことを実感した1年でした。

ではこの先の5年、2016年までどうするか。創業以来5年、300社程の中小企業の営業活動を支援していく中、昨年末ぐらいから今まで自分達が色々と試しながら中小企業向けに提供してきた経験がまとまりつつあります。なんとなくバラバラに考えていたことがつながり始め、僕らが提供するサービスのストーリーが出来始めてきました。5年間の経験を通じて、創業した時にみんなの寄せ集めのアイデアだけで考えたビジネスモデルとは確実に質の違うモデルが組みあがってきている実感があります。この5年間は会社となった組織の上に、この積み上がったストーリーを実践に移していく期間です。

社長業って大変じゃないですか？って聞かれると、間髪いれずに大変だよって答えます。次から次へと考えなきゃいけないことがあるし、プライベートも関係なく仕事する必要があるし、大変なことだらけです。だけど不思議なことに、続ければ続けるほど、もっと続けたいと思うようになります。それは、もちろん会社をどんどん大きくしたいという気持ちがあるのと同様に、自分がどんどん成長しているということが実感できるからだと思います。この先どんどん世界が変わっていく中で、自分達でどれだけ戦っていけるかを考えると興奮してゾクゾクします。もしかしたらこの5年間が大変過ぎて麻痺し始めているかもしれません 笑。

何はともあれこの場をこれから5年間の決意表明として引き続き邁進していきたいと思います。また引き続きこのOB・OG会誌にて近況をご連絡させていただきます。



(著者は左から2番目)