未完の挑戦者たち
～東海のニューリーダーを追う～

第4回

取材・文＝平山瑠子
撮影＝渡辺裕一
デザイン＝Design nomad.tc 村上浩昭
編集＝平沢弥生

「経営とは誠意と戦略」と語る元技術者。
中国との合弁企業、教育事業に進出…、
「ソフトウェア企業」から「総合情報サービス企業」へ。

Challenger

株式会社エスワイシステム　代表取締役　**鈴木裕紀氏**

新聞配達をして、月賦でステレオを買った小学生。

今から二十数年前、電気店の中で存在感を誇るように鎮座していた大型ステレオ。定価五万円。毎日じっと通いつめて眺めていた少年。それが鈴木氏だった。両親にねだっても買ってもらえず、ある日、店の主人に提案をする。「毎月一万円ずつの月賦にしてほしい」。新聞配達をして月々買うことを決め、周りの大人を説得。念願のステレオを手に入れてしまう。

高校生の時には、どうしてもクルマが欲しくなり、受験を目前に喫茶店のアルバイトだけでなく、バーテンダーもしてお金を貯めた。そして高校3年生でやっと手に入れたクルマは、なんとクラウンのロイヤルサルーン。小さな頃から大人びた子どもで、「欲しいものは自分で手に入れなければ」。そう思っていた。

大学は3日で辞めた。「ここに4年間いて得るものは少ないと感じてしまったから」。その後、当時勝矢を活びはじめた情報処理専門学校へ進学する。

脱サラ、フリー、会社設立。バブル崩壊を乗り越えて。

卒業後、ソフトウェア企業にエンジニアとして就職し、仕事に明け暮れ充実した毎日を送る。しかし、25歳の時に東京転勤の内示を断ったことをきっかけに退職。フリーのエンジニアとして仕事を続け、1991年26歳の時、元同僚と共に現在の会社を設立した。

「起業家と言えば、走りまくるところがあって…、という人が多いのかもしれないけれど、僕の場合は『生活』のためだったんです。その後、バブルが崩壊して資金繰りにも苦労をしてからですね、経営者としていろいろ考えて動くようになったのは」

独立して2年間は、下請け仕事で潤ったが、その後バブル崩壊。仕事はすべて無くなってしまった。慣れない営業をし、やったことのない仕事でも「できます」と答えてから会社に帰ってみんなで考えたという。資金繰りに苦しみ、取引先から借金をした苦い思い出も。その努力が実を結び、ソフトウェア企業の過半数が倒産したと言われるバブル崩壊後の「失われた10年」を乗り越えることができた。

戦略通りの結果を出すこと、プロセスを重要にしたい。

一人のエンジニアから経営者へ。「プログラムを組んでいるより、経営のことを考える方が面白い。戦略を立てて満足のいく結果へ導いていく。経営者の仕事はシステム作りと似ているかもしれないですね」という鈴木氏。

「システム作りは、ある程度まといけば最終形が見えてくるが、商売は最後までドンデン返しが待っていることがある。だからこそ最後の最後まで気を抜けない」。その緊張感が彼をさらに経営にのめり込ませている。

現在の売上目標は10億円。事業も単なるシステム開発だけでなく「総合情報サービス産業」を目指している。すでに教育事業や組合事業などに取り組みはじめ、仕事の幅は広がりつつある。「年商10億円は、今でも無理矢理やろうと思えばできる。でも組織体制や事業の骨格構成など、僕が描いているイメージ通りに10億円を達成したい。そうすると次のステップに進める。今までできなかった長期にわたる研究開発に時間も費用もさいていきたいしね」

もちろん株式公開も考えてはいる。しかし、実力がついての結果ならばいいが、外部の金融機関など第三者に強引に推し進められての公開はしたくないと力説する鈴木氏。

「結果だけでなく、あくまでもプロセスにこだわりたいんです」

新聞配達して自分で手に入れたステレオは、親に買ってもらうより嬉しかったはず。彼の「プロセス」に対するこだわりは、この頃芽生えたものかもしれない。事業の形を作るだけでなく、それに血を通わせていく。それが鈴木氏の経営者哲学なのかもしれない。

株式会社エスワイシステム

総合情報サービス産業をめざし、システム開発だけでなく、近年は教育事業・組合事業にも事業領域を拡大。
教育事業では、渋谷会社や専門学校と業務提携をし、プログラミングの実務教育と就職斡旋事業の展開。
組合事業は、中部IT協同組合を設立し、ネット上で即座にビジネスの受発注が相互で出来る仕組みを作りあげた。
また今年は中国に合弁会社設立、東京事務所開設も行っており、新たな一歩を踏み出す準備をしたった。
資本金／1000万円　売上高／6億5000万円（2001年7月実績）　従業員数／60名
所在地／名古屋市東区東片端町48河野ビル4～6F　http://www.sysystem.co.jp

鈴木裕紀

1987年　22歳
ソフトウェア企業に就職。エンジニアとして多忙な日々を送り、休日休暇も返上して仕事にのめりこむ。

1990年　25歳
東京転勤の内示をきっかけに退職。個人として以前の取引先からシステム開発の仕事を請けるようになる。

1991年　26歳
元同僚と共に、独立系ソフトウェアハウスとして現在の会社を設立。当初は100%下請けでシステム開発を行う。

1993年　28歳
バブル崩壊と共に下請けの仕事がすべてなくなり、本格的な営業活動開始。資金繰りなど厳しい状況を何とか乗り越える。

2001年　36歳
教育事業進出、中国に合弁企業設立、東京事務所開設。今までの目標を次々と形にする記念すべき年となった。

経営は、最初に戦略ありき。
イメージ通りの結果を出すために、
プロセスにこだわるんだよ。