10年後をリードする　未来企業　134

企業の本質的な課題にアプローチ!!
実績を積み上げながら新分野を開拓する

千葉県船橋市を拠点にICTサービスを手掛ける㈱Sekkenは、主にオフィスのWi-Fi導入やLAN工事、そしてそれらに関連する機器の販売などを手掛けている。また、中小企業の課題解決を目指し、オンラインツールの販売、ホームページの制作などのサービスも提供しているという。さっそく、同社の事業展開や今後の展望について、㈱ブレインマークスの今泉勇太氏が小山陽介社長にインタビューした。

今泉勇太・ブレインマークスビジネスコンサルタント　小山社長はどのような経緯で㈱Sekkenを起業したのですか。

小山陽介・Sekken代表取締役　高校生の頃から漠然と起業したいと思っていたのですが、とくに何かをしたいというわけではありませんでした。それでしばらくは会社勤めをしていたのですが、徐々に「もっといろんな人に出会ったり、学んだりする機会がほしい」という思いが募り、30代半ばに起業することにしました。

社内での打ち合わせの様子

今泉　実際に会社をつくってみてどうでしたか。

小山　資金繰りや実務面で大きな苦労をすることはなかったのですが、設立当初は自分が思ったように物事がすすまないことが多々ありました。そのため「会社の成長速度が遅い」と感じることも多く、何となく不満を感じていたように思います。今になって振り返ってみると、その原因は「具体的な目標（ビジョン）を持たないまま仕事をしていたから」だと思います。明確なビジョンがないから、業務の一つひとつを突き詰めていくことができず、たんにこなすだけになっていたのです。それでは当然、自分の思い通りに会社を成長させることなんてできませんよね。

今泉　その状況を打破するためにどんなことをしましたか。

小山　まずはSekkenと同職の勤務先の数字だけを比較し、あれこれ悩んだりすることをやめました。そして、会社を経営するための知識や仕組みをあらためて勉強しながらすべての業務内容を見直し、自分が得意な営業だけでなく、そのほかの分野にも積極的に挑戦していくことにしました。その過程で少しずつ自社の強みや方向性が定まっていったように思います。

今泉　具体的にどういったことが見えてきましたか。

小山　当社の主な事業はICTに関連するオフィス設計・工事とそれに関連する機器の販売ですが、同業他社と比べると、アフターケアなどでお客さまと直接、コミュニケーションを取っていることが多いことに気づいたのです。それはスタッフの間で「お客さまに納品した商品はメーカーやベンダーでなく、自分たちで責任を持つ」という意識が共有されていたことのあらわれでもあり、私はこの意識こそが会社の強みになると直感的に思いました。現在はこの強みを「レスポンス（応答・反応）と自責（自分に責任があると考えること）」と銘打って社内外に浸透をはかっているところで、今後はもっと考察を深めながら、業務レベルの強みに昇華させていきたいと考えています。

今泉　現在の目標についてもお聞かせください。

小山　お客さまが本気で悩んでいる課題を解決し、期待以上の結果を出すことを目標にしています。そして、有力顧客層である中小・ベンチャー企業にとって誰よりも頼れるビジネスパートナーになりたいと思っています。

今泉　そのほかにも心がけていることはありますか。

小山　「自分はけっして独創的な人間ではない」と戒めることもに、一つひとつの業務の顧客満足度を着実に高めながら、未知の領域を開拓するチャレンジ精神を忘れないようにしています。おかげで、今では主要な業務だけでなく、オンラインツールの販売やホームページの制作、SNSを活用した集客サービス、MEO（地図検索の最適化）対策などのほか、太陽光・蓄電池の導入支援、内装工事なども手掛けられるようになりました。

また、これだけ幅広い事業を展開していくには社員たちの成長が必須になります。そこで、実績のある社員には安定して業務をつづけてもらえる環境を整備する一方で、若手がもっと活躍できるような新事業を立ち上げたいと思っています。そういった取り組みをすすめることで、2028年までに従業員規模を拡大するとともに、売り上げをさらに伸ばしていければと考えているところです。これからもチャレンジ精神と堅実さのバランスを大切にしながら、ビジネスを成長させていきたいと思います。

小山陽介
こやま・ようすけ
株式会社Sekken 代表取締役

銘柄では新規顧客開拓事業からキャリアをスタートし、入社後、2年間は中小零細企業へのデレアポやインターネット関連の受注営業に従事。入社3年目からは実務に携わるかたわら、新入社員の教育を担当して主任に昇格し、4年目に新規開拓事業部課長に就任。同年の社内の営業コンテストでは前期後期総合優勝を獲得。会社員としての限界やキャリアビジョンを見据え、2020年に㈱Sekkenを設立。

社員の皆さん

今泉勇太
いまいずみ・ゆうた
株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント

人材サービスを営むベンチャーの創業メンバーとして事業に参画。創業から6年で、5名でスタートした企業が160名の規模にまで拡大するなかで、経営企画部門として会社経営の実務全般を経験。その後、マイケルEガーバーのメソッドを指導する㈱ブレインマークスと出会い、中小企業の課題をともに解決するパートナー型コンサルタントとしてジョインする。とくに経営ビジョンを土台に据えた仕組み化、ブランド化の支援を得意としている。

10年後のためのアドバイス!

Sekkenは30代の若手社長が率いるエネルギーに満ちた会社です。小山社長は「一度きりの人生だから思い切って起業してみた」と語る反面、チャレンジ精神と堅実さのバランス感覚に秀でた方でもあります。ICTに関連するオフィス設計・工事とそれに関連する機器の販売で実績を上げつつ、他分野にも積極的に挑戦しているので、まだまだ伸びしろは十分にあります。

今回のインタビューでは主に小山社長がどのような視点でビジネスを捉えているか、またみずからの考えをどのように深めていったのかといった点に焦点を当てました。同社がターゲットとする市場の動向を見てみると、さまざまな分野でDXがすすんでいることもあり需要は堅調で、当面は底堅く推移すると予想されます。ブレインマークスとしては、同社の「2028年までに事業規模を拡大する」という中期目標を実現させるために、引きつづき既存事業の強化や新サービスの創出を全力でサポートしていきたいと思います。