



皆様と共に！ Imadokiが100号を迎えました

コムデックは7月末決算を迎え、8月1日で創業から27年目となり、私が代表取締役社長に就任してから1年が経ちました。

この1年はあっという間に過ぎ、多くの課題を抱えてのスタートでしたが、皆様のご支援と社員の奮闘のおかげで、たくさんの成果を達成することができました。

この場を借りて、皆様の1年間のご支援に心から感謝申し上げます。

さらに、今月はもう一つ、大変嬉しい出来事があります。

それは、皆様に8年以上にわたってお届けしてきたニュースレター「Imadoki」がついに100号を迎えたことです！

「Imadoki」の発行を始めた理由は、クラウドサービスが登場したばかりの時期に、その未知のサービスがお客様の業務に役立つと確信しご紹介したかったからです。

また、本来なら毎週、毎月訪問して情報を提供したいお客様へのサービスが十分ではないと感じていたためでもあります。

現在も情報提供の必要性は変わらず認識しており、「コムデックラボ」やYoutubeチャンネル「kintone芸人」を通じて、お客様だけでなく全国の中小企業にITの活用を推進する情報提供を強化しながら続けています。

ITの世界は、英語で言うところの "Dog Year" (ドッグイヤー) のように日進月歩で進歩しています。

私たちは、この素早い変化を追いかけながら、お客様への導入事例を多くご紹介することで、互いに切磋琢磨し、日本に「良い会社」を増やしていきたいと考えています。

これは弊社の経営理念である「伊勢からITで日本を元気にする」を達成するための一環でもあります。

今月の記念号では、コムデックの歴史を振り返り、創業からのストーリーを特集してお届けします！



代表取締役社長 生田 智之

創業26年目 コムデックの歴史

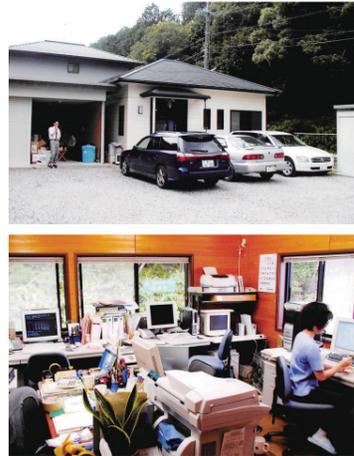


27年目に突入したコムデックですが、社歴の浅い社員が多く、社内で古株といわれる西道さんや、佐田さんでも8年目で、過去の歴史は謎に包まれています。年を取ってからやっつけられない事は、「説教」と「自慢話」、そして「昔話」といわれますし、「イマドキの時事ネタ」中心にお届けする方針で発刊されたImadokiでは避けていたネタなのですがImadoki100号記念として、封印を解き放ってコムデックの歴史を少しだけ紹介いたします！

創業1997年～2002年頃

コムデックは、1997年の夏頃、増川社長以下6名(役員4名、社員1名、パート社員1名)の共同経営スタイルでスタートしました。設立当初は増川社長が得意としたコピー機やFAX機販売に加えて、当時プログラマーとして起業に参加したメンバーによるシステム開発を事業の中心としていました。この頃は、パソコンの使い方を知らないお客様も多く、マウスの持ち方から、ワープロソフトの使い方まで、何度でも訪問して無料でサポートするのが当たり前の時代で、夜間、休日関係なく、お客様の自宅のパソコン含めてサポートに飛び回っていた大変な時代だったそうです(特に年賀状の時期は大変だったそう)。少しずつ信頼を得て、ご紹介によってお客様が増えていくのが、とても嬉しかったそうです。

最初の事務所は夏は蛍が飛ぶような自然豊かな場所にあり、平日の昼から近所の川で魚を取ったり、BBQやそうめん大会などお金が無いなりに楽しんでいたそうで、今では考えられませんが、「タバコ部屋」と呼ばれた社屋横の倉庫には、貰い物のソファや漫画本が置かれ、朝から晩までお喋りをしながら時を過ごしていたそうです。



当時の大家さんである、近代清掃社の北村社長には大変お世話になりました。

2002年頃～2014年



当時の大家さんである、株式会社という伊藤社長には大変お世話になりました。

2008年 生田社長入社

「面白い履歴書が届いた!」と増川社長が喜んで採用したのが、三重大出身で、夜の商売で成功を収めていたものの、昼の正業に戻ろうとコムデックに応募してきた現在の生田社長です。入社当初はズブの素人だった生田社長ですが、名古屋のプログラミングスクールを優秀な成績で修了し、プログラマー兼ネットワークエンジニアとして以後フル稼働が続くこととなります。樋口会長に聞いた入社当時の印象は、「お昼は自分でお弁当作ってきて、夜も鍋物中心に自炊してたんで、ママ男だと思った!」とのことでした。



コムデックとBBQ

創業のころから暇があるとBBQしていた習慣は続き、事務所を移転しても年4回を目標に、社員や家族、そしてパートナー企業の社員さんの家族まで集めてBBQや鍋パーティーを開催していました。特に夏の流し素麺は、竹を切るところから始まる大イベントで、子供が喜ぶ金魚すくいや水鉄砲などの企画で盛り上がりました。



2014年～ 第二創業期と言われる時代の始まり

伊勢神宮の20年に一度の大行事「式年遷宮」には1400万人の参拝客が訪れ、地元景気が絶好調となったタイミングで、「WindowsXPサポート終了特需」が訪れました。特需によって過去最高利益を達成しましたが、パソコンを売り過ぎた反動で、直後の2014年の業績は一転急降下し暇な日が続きました。同時期は、「社長になってすぐ儲かって、いい気になってレクサス(中古)を買ったら、罰が当たって丸坊主」と、本人が今も反省するお客様に大迷惑をおかけした事件が起こるなど課題が噴出したタイミングでもあったそうです。経営陣が深い反省から「いい会社」づくりへ向けて、三重県経営品質協議会や船井総合研究所のITベンダー研究会に加入するなど、様々な取り組みを始めた2014年頃をコムデックでは「第二創業期」と位置付けています。



度重なる謝罪訪問に丸坊主になった当時の樋口会長



新人時代の西道&佐田さん

改革への取り組み その① 大学新卒採用

2014年は大学新卒採用に取り組んだ年でもあり、翌2015年遂に4名の新入社員を迎えることとなりました。新卒1期生である西道さん、佐田さんは現在でも会社の中核メンバーとして活躍されているのは皆様ご存じのとおりです。



改革への取り組み その② 「クラウドサービスへの取り組み」

パソコンが売れない「ITサポート部」は、当時最新のクラウドサービス「Office365」の提案営業に取り組みはじめました。また翌年には専務時代の生田社長と新人の西道さん、コマちゃんことKさんによる「Evernote事業部」が設立されました。しかし、当時はクラウドサービスや月額課金モデルへの理解が進んでおらず、販売まで大変な苦労があったそうです。

改革への取り組み その③ 「IT活用戦略セミナー」開始

地元企業のIT化を加速し、ITを通じて一緒に成長したい思いから、大規模なセミナーイベントである「IT活用戦略セミナー」の開催を2016年から開始しました。クラウドだけでなく、これからの経営とIT活用をテーマにしたセッションなど、お客様の経営に役立つ情報提供機会として現在も続いています。第一回は、伊勢商工会議所での開催でしたが、あまりの盛況振りに2回目以降は、県営サンアリーナへ場所を移し毎回200名近い経営者、IT担当者様にご参加いただいています。



第1回 基調講演 日本マイクロソフト エバンジェリスト西脇様



レギュラー講師となった船井総研 長島様(当時)



初回から満員御礼の開催となり感謝感激でした

2017年 経営理念の策定と新社屋建設

1997年の創業からずっと経営理念が定義されていなかったコムデックですが、20年目にしてようやく経営理念が定義されました。そして群馬県の株式会社ステッチ 大海社長とのアメリカでの出会いから、経営理念、そして経営理念を体現するオフィスを実現するための新社屋建設プロジェクトがスタート。当時は売上約2億円だったコムデックが1億円を超える投資を行うにあたり、積極的な融資姿勢でご支援いただいた第三銀行(現在の三十三銀行)様ありがとうございました。



コムデックの盟友であるステッチ 大海社長!

COMDEC

ロゴは、伊勢神宮を流れる五十鈴川と榊をイメージしています。

Mission

企業理念

Encourage Japan from Ise City with IT.
伊勢からITで日本を元気にする



2018年1月に竣工した新社屋。現在も多くのお客様に訪いただき感謝です!

最後に...

2018年以降もコムデックは、「Imadoki」や「担当者勉強会」、「IT活用戦略セミナー」、そしてWebメディア「コムデックラボ」やYoutube「kintone芸人」などを通じて多くのIT活用情報を皆様へ提供してまいりました。引き続き、時代に応じた様々なメディアで情報提供を続けていく姿勢は変わりません。今後もコムデックそして「Imadoki」をよろしくお願いたします!



増川初代社長

事業交代から10年以上が経ち、現在の社員の誰も知らない初代社長増川氏に創業の経緯など、樋口会長と現社員がお伺いしてマル秘エピソードをお伺いしました。

コムデック: 現在は何をされているのですか？

増川氏: NPO団体の事務長 兼 某社の社長をしています。
プライベートは、奥さんと散歩したり、最近は孫の面倒に明け暮れノんびり暮らしています。
とはいえ、仕事人間なので、適度に知り合いの経営者からの頼まれ事を中心に...いろいろ手伝ってます。

コムデック: 創業の経緯を教えてください。

増川氏: 共同経営していた会社を辞めて、他の仕事を始めようとしていたら、他のメンバーも退職してついてきてくれました。
4人の持つ力である、人脈(増川)、営業力(S役員)、技術力(樋口、N役員)を合わせて創業しました。

コムデック: 創業期の面白エピソードをおしえてください。

増川氏: 近所の川に魚獲りに行ったり...当時はみんなで毎日昼休みに麻雀してました(笑)

コムデック: それは...流石に今はないですね。社員旅行も行かれたんですか？

増川氏: 最初の社員旅行は、初日は有馬温泉と吉本新喜劇、2日目は阪神競馬場...です。

樋口会長: 10万円で買った、ボロボロの1BOXで行きましたね〜、エンジンから凄いい音がしてきて死ぬかと思った。

コムデック: 創業時大変だったことは？

増川氏: 信用が無かったことです。
最初の頃は現金でしか仕入れができず、家電量販店の特売に並んだり、名古屋の現金問屋まで仕入れに行きました。
信用が無いから、現金でしか仕入れが出来ない、でも黒字を続けたいと信用が作れない状態が一番大変だった。
後は...取り込み詐欺にあってパソコン20台盗られたことです、あれは痛かった。

樋口会長: 伝説のビックオーエスジャパン事件ですね、東京の警視庁から逮捕したって電話かかってきてビックリしましたね(笑)

コムデック: 事業承継を息子さんでなく、樋口会長にされた理由は？

増川氏: 共同経営で分裂した過去の経験から、最初から子供に継がせる気はなかった。
私はコピーの営業出身でパソコンは苦手だったのもあって、IT知識をもっている樋口くんがやっていくのが良いと思った。

コムデック: 最後に、現在の社員へのお言葉頂戴いただけますか？

増川氏: コムデックは、お客様との信頼関係を繋いで此処までできた会社です。どんな形の仕事でも最後は、人間関係が重要です、お客さんや同僚、家族との人間関係を大切にしてください。
私が選んだ樋口くんが選んだのなら間違いない人選です、新社長の生田くんを信じて盛り立ててあげてください。

最初の お客様 インタビュー

有限会社大玉溶材 玉木社長様



玉木社長様

創業のキックオフカスタマーとして、お客様の代表である有限会社大玉溶材の玉木社長に生田社長が創業時のコムデックの仕事ぶりについてインタビューにお伺いしました！大玉溶材様は、半世紀以上にわたり、医療機器やガス分野で地域密着型のビジネスを展開していらっしゃるコムデックの大先輩企業！また、玉木社長は伊勢JC理事長やロータリークラブ会長を歴任されるなど、会社だけでなく個人としても地域の発展と繁栄に大いに貢献されておられます。

生田社長: 本日はお忙しい中ありがとうございます。Imadokiは毎月ご覧になっていただいていますでしょうか？メモリアルとなる100号は、玉木社長インタビューと勝手に決めてましてお時間いただきました。

玉木社長: Imadokiは、いつも欠かさず見えますよ。コムデックにしては、いつまで紙で送ってくるのかなとは思ってますけど(笑)

生田社長: 私も知らない、御社とコムデック最初の出会いはどんな形だったのでしょうか？

玉木社長: 私が30代後半の頃、初代社長の増川さんと同じJC(青年会議所)の委員会に所属してね。当時いろんな会社がパソコンを売っていたがソフトは作ってくれないし、増川さんが起業するならば是非協力したいと思って販売管理システムの開発を依頼しました。

玉木社長: 最初の販売管理システムを、樋口君やN君と膝を突き合わせて作ったの懐かしいな。3回目の更新の時には、樋口君はもうプログラムわかりませんと上手くフェードアウトして担当変わったんだね(笑) 生田君に代わったことで、クラウドの提案とかしてくれてよかったね。

生田社長: クラウドツールを導入する決断を真っ先にしていただいたのも玉木社長でした。

玉木社長: Evernoteを仕事で使うようになって凄く便利になったね。便利過ぎて、プライベートでもEvernoteをずっと使ってるよ。

生田社長: 確かに玉木社長はいつもiPad持たれて、Evernote活用していただいて嬉しかったです。

玉木社長: 最近はモバイルPCを持ち歩いて、クラウド化された販売管理システムを、家でも使って働けるようになった。

生田社長: 今後の御社のIT活用推進はどうされていく予定でしょうか？

玉木社長: Kintone活用をもっと進めていこうと思ってます。コロナも開けたし、定期的に顔を見てできる距離感が良いので、今後もよろしくね。

生田社長: 本日はお忙しい中ありがとうございます。今後も末永くよろしくお願いたします。

大玉溶材様へのサイクルラCTI導入事例▶
<https://www.comdec.jp/comdeclab/oodama01/>

