

埼玉育ちのグローバル人

田舎学生の夢「グローバル企業を創る！」

第3回 商社勤務、そして起業。1人から20人 株式会社デジタルベリー 赤羽根 康男さん



埼玉県マスコット「コバトン」

【これまで】

大学時代は「海外でたくさんの人と交流がしたい」と思い、短期留学・ボランティア参加・バックパッカー一人旅など様々な方法を模索しながら異文化交流をしました。その経験から「海外で働きたい」「起業をしたい」という2つの夢を持つようになります。就職活動を経て、海外取引を行っている商社の岩谷産業さんに入社を決めました。

「商社勤務【22歳】」

ガス・エネルギー専門商社の岩谷産業さんに入社しました。グループ社員数10,000人以上、全国・世界に支店がある大きな会社でした。海外に支店がある部署を希望したのですが、同期入社が40人いて希望の部署には入れませんでした。

最初は岩谷産業と聞いて一番有名なカセットガス・コンロの部署に配属となりました。「学生時代の海外経験を活かして頑張りたい」と配属初日の挨拶をしたものの、先輩たちからは「調子に乗るな」と叱られ、学生の理想と社会人の現実の差が大きいことを学びました。

入社4年目に海外からの輸入や商品企画・マーケティングから営業まで担当できる部署に異動になりました。「海外」＝「華々しい仕事」と勝手なイメージを持っていましたが、日々の仕事はたくさんの書類



写真1：商社勤務時代 1

を作ったり、お客様の接待をしたりと地道な仕事が続きました。

入社5年経った頃、色々な仕事が順調に回りだしました。自分が企画・開発して海外から輸入した商品が、全国のホームセンターで販売され売れ行き好調だった時には、「自分はどこに行っても通用するのでは」と思うようになりました。

そして、入社6年目に入った時に退職し、起業をする決意をしました。

「起業【27歳】」

27歳の時、退社をして起業しました。この時には前職の方々には多々ご迷惑をお掛けしたし、家族には「せっかく大企業に入ったのにもったいない」と心配をかけてしまいました。

でも、「一度限りの人生、自分の力がどこまで通用するか試してみたい」と考え、学生時代からの夢だった起業に挑戦することにしました。

自分で会社をゼロから作る起業は、思い描いていた100倍大変なものでした。前職で成果を出せていた自分は「仕事ができる」という自信を持っていましたが、岩谷産業という会社の看板が無くなり、一人の個人になると誰も信用してくれず、銀行口座すら作れない状況になってしまいました。

2004年8月、とにかく会社を作ろうと「株式会社デジタルベリー」という社名で法人登記をしましたが、何をしてもうまく行かない状況が1年間続きました。売上が無いので、少しでも生活費を切り詰めようと、毎日インスタントラーメンで食費を100円以内にしていました。

創業資金の300万円はみるみるうちに減っていき、創業1年後の2005年6月30日にはついに預金残高が8,000円になってしまいました。でも、ちょうどその日に初めてのお仕事の入金を受けました。前職でお世話になった岩谷産業さんからホームページ制作のお仕事を頂き、当時学生だった弟に手伝ってもらいながら何とか納品した分の売上でした。

どうにか継続できた会社はそこから少しずつ成長していくことができました。デジタルカタログとの出会い、そして埼玉県から「渋沢栄一ベンチャー・ドリーム賞チャレンジ賞」を受賞したことなどをきっかけに、創業から12年間連続で成長（売上増収）を続けることができました。



写真2：創業当時

「初めての雇用【30歳】」

5年間会社員生活をした後に、経営者になりましたが、見える世界は全く逆のものでした。

会社員時代は、社会保険から仕事まですべてのことが会社を守られていましたが、起業をしてみると全てが自己責任で、売上が無ければ倒産という厳しい世界でした。

創業3年目の30歳の時に初めての社員を雇いました。当時、デジタルカタログが好調で、一人では対応できなくなっていたので、「誰かに手を貸してほしい」と思い、知人に声をかけたところ入社してもらえることになりました。でも、雇用するまでいかに雇うことの責任が重く、大変なことを知りませんでした。

厚生年金・健康保険・雇用保険を整備し、会社のルールを一つ一つ決めなければなりません。何よりも毎月同じ日に社員に給与を払うために、継続してお客様から仕事を頂き、売上を作っていかなければなりません。しかも、それを10年・30年と永遠に続けていかなければなりません。その初めての社員は大切な仕事を辞めてまで、このデジタルベリーに掛けて入社してくれました。この社員が「デジタルベリーに入社してよかった」と数十年後会社を定年するときに思ってもらえるような会社を作らないといけない、そして社員のために30年・100年後も継続する会社を作っていこうと決心しました。

しかし、「Web業界」は1年前に流行ったものがすぐに廃れてしまうほど流れが速く、10年継続することすら難しい業界でした。数年で倒産してしまうベンチャー企業も多く、倒産する会社を見るたびに「明日は我が身」とプレッシャーに押しつぶされそうでした。その時好調だったデジタルカタログも流行の流れでどうなるか分からないと感じ、2つ目・3つ目の柱を作らないといけないと感じました。

さらに30年後・100年後を見通した時に、日本には「少子化」という絶対に避けては通れない市場の収縮要因がありました。自分を信じて入社してきてくれた社員を守り続けるため、時代の流れや景気に左右されず、少子化も乗り越えて会社を継続させていくためには、「海外展開」は絶対に必要なものでした。



写真3：埼玉県渋沢栄一ビジネス大賞「特別賞」

「海外への挑戦【35歳】」

デジタルカタログは好調で毎年 100 社程度導入いただけるお客様が増えていきました。その中で、少しずつ「海外顧客向けにデジタルカタログを使いたい」というお客様が増えてきました。例えば、長崎のハウステンボスさんは「海外のお客様が見やすいように」と英語・中国語・韓国語版のデジタルカタログを利用されています。

デジタルカタログは海外の方にも重要があることが分かり、少しずつ海外開拓に挑戦していきました。幸い埼玉県には海外進出を目指す県内企業を支援する施設・仕組みがたくさんあったので、協力頂きました。

2012年には中国の上海でデジタルカタログ販売代理店開拓を行いました。日本人が運営する上海の Web 制作会社に訪問しましたが、日本から訪問してくる Web 制作会社はほとんどないということを楽しんでいただき、市場拡大の可能性を感じました。

その後、定期的に海外訪問を行ったり、社内に英会話補助制度・海外旅行補助制度を設けるなどして、少しずつ会社に海外視点を設ける努力をしています。そういった努力の成果もあり、最近是国内の企業から「英語・中国語のホームページを制作して、海外顧客を集客したい」などのご相談を頂くことも増えてきました。

また、本当の海外展開のためには、海外留学生の方々に入社して頂き、組織のダイバーシティ化が不可欠と考え、海外留学生の採用も始めていくことにしました。今後、少しずつ海外への取り組みを増やし、将来的にはデジタルベリーを「グローバル企業」に成長させていくことが今の私の目標です。



写真4：デジタルベリーのホームページ

「最後に」

創業して12年が経過しました。27歳の時に1人で起業した会社は、12年を経て1100社以上のお客様にサービスをご利用いただき、社員約20人の会社に成長することができました。

しかし、18歳までの私は地元の栃木県を出たこともほとんどなく、大人しく引っ込み思案な性格で、他人と話すことも苦手なタイプでした。

全ては18歳の時に海外を見たことから始まりました。今でも思い出されるのは18歳の時に初めて降りたアメリカの光景です。あの時の一歩があったからこそ、その後の成長があり、今の会社経営につながっていると思います。



写真5：社員と創業10周年のお祝い

40歳の今思うのは「人生で自ら挑戦して得た苦労が無駄になっていることは何一つない」ということです。私が未経験のWeb業界で起業しながらデジタルカタログの販売で成功できたのは、多くの国の方々と触れ合いの中で価値観の多様性を知れたことで、「より多くの方々に使ってもらえるWebサービスはどういうものか」を感覚的に理解できたからだと思っています。

そして、多くの国で貧富の差を見てきたからこそ、日本人がいかに恵まれているか、私たちができることが何なのかを感じることができ、それが起業人生で高い目標を持ち、頑張り続けられるエネルギーになっています。

学生時代は一番自由に行動でき、多くの刺激を得ることができる時期だと思います。是非、多くの国を見て、様々な国籍・価値観を持っている方と交流し、視野を広げて頂ければと思います。自分がメディアを通して思っていた外国人へのイメージが変わり、誤解もなくなり、世界中の人々がお互いに理解に努める社会になれば現在起こっている多くの問題は解決できると思います。

私も学生時代の自分を思い出し、学生時代の自分に負けない積極性と行動力を思い出し、少しでも社会に貢献できるよう頑張っていきます。埼玉県内企業の国際化にWebを通して貢献し、留学生の皆様を戦力として迎える企業を1社でも多くできるよう頑張っていきたいです。

末筆となりますが、このたびは私のつたない文章にもかかわらず最後までお読みいただき誠にありがとうございました。グローバル人材育成センター埼玉様からこのような貴重な機会を頂けたことを心より感謝申し上げます。本当にありがとうございました。

(終)