

▲ 株式会社パワーエッジ

特定業界に依存しない全方位SESで創業来の営業増益 ——2019年以降の相次ぐM&Aで成長加速へ

ここに
注目!

自社開発パッケージと幅広い顧客で安定成長基盤を確保
失敗から生まれた人ありきの企業文化

自分で起業した会社なのに入社するのが嫌になった。大手IT企業の内定を得ながらも、取引先の勧めもあって自ら立ち上げたソフトウェア会社のことだ。設立から2年あまり、業績は順調に伸びていた。けれども当時の社員には会社に対する愛がなかった。自身も社員に愛情を注げなかった。創業メンバーの副社長に会社を譲って、新たに会社を興すことを決意する。2000年10月、こうして誕生したのが、SES（システムエンジニアリングサービス）とパッケージ開発販売の株式会社パワーエッジだ。

塩原正也社長は、「人物面よりもスキルを重視していたのが最初の会社。今はスキルが高いただけでは採用しない。スキルは教育できるが、人と成りは簡単には変わらない。社員が失敗したときでも、ちゃんとカバーしてあげたいと思える社員を採用することにしてい

る」と、以前の反省を込めてこう語る。実際、同社の社員にはプログラム開発とは無縁そうな文系出身者が少なくない。最近は新卒採用が中心だが、「文系、理系は関係ない。むしろ人事・給与や販売管理などのシステムは文系の人を使うもの。顧客側のルールとか要望の要点を押さえてプログラミングするには、文系のアタマがいる」（塩原社長）と、プロジェクト遂行能力の重要性を強調する。

得意分野はないが苦手分野もない

現在の事業領域は、金融系や一般企業向けの各種業務管理システム開発とアパレル・飲食業向けのPOSレジ、製造業向け販売管理パッケージの開発・販売に加え、ネットワークソリューション、スマートフォンアプリ開発、ITサポート業務など幅広い。「得意分野はない。けれど苦手分野もな

い。教育するのは大変だが、専門を作らず全方位の技術者がいることが強み。どんな業種や業態でも対応する小粒のシステムインテグレーター（Sler）のような存在。自社パッケージ開発も、社内のスキルアップという社員教育的な狙いがある」（同）と、解説する。

ある分野に専門特化した国内IT企業の成長鈍化は珍しくない。パワーエッジは、どんなに高額・高単価な仕事でも全体の10%を上限に留めることを基本的に、特定の業界業種に資源集中させていない。逆に守備範囲を着実に拡大し、顧客を増やしていくことが最大の守りになるという考えだ。その甲斐あって創業以来、営業増益を連続更新中。売上高も大型案件のあった翌期を除き、増収続きという堅実な成長ぶりを見せている。



社員全員参加してゲーム感覚でSESのシミュレーション。営業的センス、交渉力などを磨きます！



リフレッシュスペースでちょっと一息



システム部部长からの愛あるご指摘



制度を利用して高尾山へ、中腹のビアガーデンで宴会



夜景を見ながらちょっとリッチにパーティ開催

怒濤の勢い、相次ぐM&A

もう1つの成長ドライブになり始めたのがM&A（企業・事業の合併&買収）。2019年以降だけでも、7つものM&Aを成立させている。専門分野に特化したパッケージ販売会社など規模はさまざまだが、いずれも優秀な技術者を抱えながらも成長鈍化や後継者不足に直面している企業だ。塩原社長は、「今後も成長を続けるためには、大資本の企業傘下に入るか、自社を中心としたグループ企業化しかないと考えた。当面はM&Aを続けていく」という。

これら企業の代表はすべて塩原

社長が兼務しているが、「会社にはそれぞれの文化がある。パワーエッジの文化に染めることはしないが、自分がハブとなって企業間で人や仕事の融通を進めている」と語る。例えば、これまで受注を控えていたウェブサイト構築。デザインを得意とするグループ企業に案件を振り分けるなど、グループリソースを柔軟に補完し合うことで一段の成長を呼び込む。

いまは魅力あふれる社員に囲まれ、「毎朝の出勤が楽しい」という塩原社長。精力的に企画してきた多様な社内イベントも、「もう昭和のイベントは流行らない」と社員がイベントを企画するように

就業規則を改変。3人以上が参加する企画があれば迷わず1人5000円の助成金を出すことにした。今後は「いつでも上場できるだけの財務とガバナンスを築く」とともに、2030年の売上100億円を掲げる。塩原社長が理想とする「社員が自信を持って誇れる会社」の実現は、すぐそこまでやってきた。

わが社を語る

代表取締役
塩原 正也氏



働く社員が主役

システム開発の上流工程をターゲットに会社を設立して20余年、現在は幅広いお客さまの課題を解決する特定の業態に依存しない全方位対応のSIerとして成長してきました。4つの自社開発パッケージと豊富な技術者によるSESを軸にして、社員数1000人、売上100億円の長期目標を掲げ、最近ではM&Aを積極的に行っています。今後は上場企業と同等の社内体制

を早期に確立し、株式上場を見据えていく予定です。一方で、会社が大きくなるうとも、そこで働く社員が主役であることに変わりはありません。仲間とともに生き生きと働ける環境づくりを推進し、社員一人ひとりが自分の会社を自慢できるよういい会社を目指してまいります。

会社 DATA

所在地：東京都豊島区池袋2丁目43番1号 池袋青柳ビル9F
設立：2000（平成12）年10月
代表者：塩原 正也
資本金：5,700万円
売上高：19億2千2百万円（2020年7月期）
従業員数：190名（2021年7月現在）
事業内容：パッケージソフトの開発・販売、各種管理システムの開発、ネットワークソリューション、アプリ開発等
URL：<http://www.poweredge.co.jp>

