

「週刊新潮」

2024年1月4・11日新年特大号(2023年12月27日発売)に掲載されました。

地域・社会に貢献し若手社員や女性が活躍する

成長会社 ／トップインタビュー **2024**

株式会社パワーエッジ

株式会社パワーエッジ

〒171-0014 東京都豊島区池袋2-43-1 池袋青柳ビル9F TEL. 03-5950-3167
<https://www.poweredge.co.jp/>



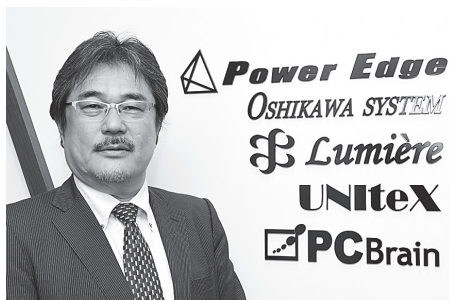
マネージャー研修と年末に行われる恒例の納会では、塩原代表が自ら会を主催し交流を深める。

株式会社パワーエッジ

独立起業系ITシステム会社が高い技術力を強みに
支社展開とM&Aで企業価値を向上させて躍進

創業24年目のパワーエッジ(本社:東京)はSES、受託開発、パッケージソフト開発・販売と事業を広げ、全国5カ所の支社展開と11社のM&Aにより毎年高い成長を続ける。

2000年の創業以来、金融系や業務系、エンタメ系などのシステム受託開発から顧客先にエンジニアが常駐するSES(システムエンジニアリングサービス)、業務用パッケージソフトの開発・販売など、多様な業態でIT事業を展開してきたパワーエッジ。前職



株式会社パワーエッジ 代表取締役 塩原正也

でパッケージソフト開発などに従事してきた塩原正也代表取締役が、エンジニア主体の会社を目指し独立してから、現在は大阪・金沢・名古屋・静岡・京都に支社を持ち、11のグループ会社を率いて、社員数406名・売上高42億6800万円(2023年7月期・連結)となっている。

その過程は順風満帆ではなかった。創業から数年、SESで顧客から信頼を得て受託開発につなげることで順調に成長した。しかし、採用市場が活況で人材獲得に苦勞し、約20名から社員が増やせない時期が訪れる。

転職となったのは、2008年のリーマンショック。一気に採用市場が冷え込んだことが同社には追い風となった。

「1回の人材募集に300人もの

応募があるのです。その中で優秀な数名を採用するというのを続けていきました。その勢いで、2009年には『センチュリープロジェクト』として、100人の会社にしよという目標を掲げました」と塩原代表は振り返る。

支社展開とM&Aで

組織も利益率も急成長を実現

そうして売上が伸び始めたところで採用を中途社員から新卒社員をメインに切り替える。自社で人材を育成し、従業員エンゲージメントを経営の最重要課題と捉え、営業利益の多くを新卒採用につぎ込んだ。毎年新卒採用で社員を増やしていったが、100人にはなかなか届かないまま、目標を掲げてから5年が経った。そんなときに、ふと思いついたのが支社を作

ることだった。

「2015年、大阪に初めての支社を作ると一気に社員が15名増え、目標の100人を超えたのです。その後、支社を展開し、金沢、名古屋、静岡に進出して社員を増やしました」と塩原代表は語る。

次に塩原代表が考えたのがM&Aだった。2017年から検討を始める、条件に合う会社が現れる。自社開発のパッケージソフトを持っているというのがその条件だった。そうして数社を取得して、現在はグループでアパレルの販売管理および展示会受注システム、タブレットPOSレジシステム、飲食店向けオーダーエントリーシステムなど、20以上の業務用パッケージを取り揃えている。そのほか、地方で地元自治体を顧客に持つ会社も長野や浜松、加古川、宮崎で取得。その後、コロナ禍によるリモートワークの普及で、地方でも東京の開発案件が行えるよう

になり、これも企業価値を大いに高めることとなった。

こうした戦略的M&Aで現在11社がグループ傘下であり、グループ会社の社員数も180名を超えている。また、営業利益の推移を見ると、グループ会社合計で直近では2億円を超えた。まさに会社の成長に大きく貢献しているのだ。

変化を前提として柔軟に対応
中期経営計画も作らない

さらに塩原代表が、会社が成長していくために不可欠だと考えているのが「変化」だという。それも大変革ではなく、少しずつの変化がよいという。経営は変化を前提にしているので、中期経営計画は作らない。5年後の絵が描けたら想定内の成長しかしていないことになるからだ。

どこまで会社を大きくできるか
仕事で「自己超越」を楽しむ

こうして会社を成長させてきた塩原代表の次の目標は、若い世代に経営を譲ること。責任を少しずつ分配していくことを始めようとしている。

「自分でなくてもできることは人に任せ、自分しかできないことを自分がやるべき。たとえば採用は重要なので、グループ全社の最終面接は自分がやっています」という塩原代表。近い将来、ホールデ

次年度のマネージャーとして立候補ができ、既存のマネージャーも含めて選抜が行われます。落選者は出ますが、社歴に関係なくマネージャーを目指すことができ、メンバーは上司を選べることにになります」と塩原代表。

経営上のメリットも大きく、グループ全体で社員が400名以上となり、全員とは接点を持ちにくくなっているが、この養成講座で、成長意欲や上昇志向のある社員が分かり、集団の上位2割に自ずと会える機会が増えたという。

このように、社内制度も作って終わりではなく、必要な変化を次々と起こし、進化を続けている。

「自分でなくてもできることは人に任せ、自分しかできないことを自分がやるべき。たとえば採用は重要なので、グループ全社の最終面接は自分がやっています」という塩原代表。近い将来、ホールデ

Profile Data

株式会社パワーエッジ

本社	東京都豊島区池袋2-43-1 池袋青柳ビル9F
電話	03-5950-3167
創業	2000年(平成12年)
資本金	5700万円
事業内容	システム開発、パッケージ開発販売、 ネットワークソリューション、ITサポート
https://www.poweredge.co.jp/	