

「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/>

成長会社 2024

トップインタビュー



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。

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たのが「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。

変化を前提として柔軟に対応
中期経営計画も作らない

になり、これも企業価値を大いに高めることとなつた。
こうした戦略的M&Aで現在11社がグループ傘下にあり、グループ会社の社員数も180名を超える。また、営業利益の推移を見るに、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。

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たのが「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。



株式会社パワーエッジ
代表取締役 塩原正也

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。前職でパッケージソフト開発などを従事してきた塩原正也代表取締役が立ちてから、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)となつている。

その過程は順風満帆ではなかつた。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労し、約20名から社員が増やせない時期が訪れる。

転機となつたのは、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つた。

「1回の人材募集に300人もの

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き込んで。毎年新卒採用で社員を増やしていくが、100人にはなかなか届かないまま、目標を掲げ追いついた。

やがてから5年が経つた。そんなときに、ふと思い立つたのが支社を作った。自社開発のパッケージソフトを持つている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ディレクションなど、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

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

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と、条件に合う会社が現れました。自社開発のパッケージソフトを持つている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ディレクションなど、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

次年度のマネージャーとして立候補ができる、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なりません」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、集團の上位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、進化を続いている。

仕事で「自己超越」を楽しむ

イングス化して自分はグループ全員を見る。パワーエッジの社長は、養成講座を受けた中から成長した誰かに任せたいという。

そんな代表自身の人生の目標は「自己超越欲求」。人間の欲求には生理的欲求・安全欲求・社会的欲求・自尊心・自己実現があり、これらを順に満たすことがやる気の源泉になるというのが「マズローの欲求」だが、その先の6段階目である「自己超越欲求」を仕事で満たしたいのだという。

「会社の経営や成長が楽しいのです。どこまで会社が大きくなるか、リアルなRPGゲームで挑んでいけるようなもの。トラブルが起きても、そこで途轍もないアイデアが出せたりするので、むしろワクワクします」と語る塩原代表からは、挑戦への意欲が溢れている。

塩原代表の次の目標は、若い世代に経営を譲ること。責任を少しづつ分担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

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
URL	https://www.poweredge.co.jp/