

紙つて

エイチームを設立する二年前の一九九五年、アルバイト先で知り合った同年齢の知人と名古屋市東区でソフトウエア開発を目的とした会社を設立しました。知人が社長で僕が取締役。オフィスはワンルームマンションというスタートでした。二人がまだ二十三歳の時です。大学も行かずアルバイトばかりの生活から、初めての社会人としてのスタートに僕はわくわくしていました。就職経験もない、社会常識を何も知らなければネクタイの結び方も知らない…。

今思えば「知らない」ことほど怖くて強いものはないと思います。社長である知人は前職のソフトウエア会社のおつてで仕事を請け負うことが

林 高生

できたのですが、僕は何か新しい仕事を生み出す必要がありました。

ちょうど当時はインターネットがオフィスや家庭に普及し始めたころ。「ネットをどう始めたらいいかわからない人が多くいるのでは」と思い、ネットを開始するまでの手続きなどを支援する事業を考えました。

そこでとった宣伝手法は、電話代が安くなる深夜に、電話帳に掲載されているファクス番号にダイレクトメールを大量に送信するというものでした。しかし、個人事業主の方の中には電話とファクスを一つの番号にしている方が少なくありません。翌朝、何枚の申し込みファクスがあるか楽しみに仕事場に行った僕のものには、「深夜に電話をかけてくるな！」というお叱りの方が多かったのです。

(エイチーム社長)