

エイチームを始める前の一九九五年に知人とワンルームマンションで設立したソフトウェア開発会社でのお話で、僕たちが二十三歳の時のことです。

このころ、インターネットを使った独自サービスを模索していたのですが、当時の僕の能力では何もうまくいかず、悩んでいたところに、大手電機メーカー向けのソフトウェア開発の依頼が舞い込んできました。早くお金を稼ぎたい僕はその話を喜んで受けることにしました。請け負う旨を伝えると、クライアントから「では見積書とスキルシートを送ってください」と連絡がありました。

しかし、会社勤め経験のない僕た

お高 林

怖いって若い

ちは「見積書？ スキルシート？ 何それ？ どうやって書くの？」という状態でした。恐らくスキルシートはプログラミングの能力を書けばよいとして、見積額をどう決めたらよいか分からない僕たちは、パソコンの前で顔を見合わせ「林君、今いくら欲しい？」「うーん…百万円!!」「よし！ それで行こう！」。

それが決定額でした。思い起こせば、それが僕が人生で初めて書いたソフトウェア開発の見積書です。日付と会社名と金額百万円とだけ書いた紙をクライアントにファクスしたところ、すぐに「見積もり根拠がよく分からないのですが」と折り返しの電話がありました。「今欲しいお金の額」とは言えず、何とかその場で根拠をつくりました。若いって本当に怖いですね。(エイチーム社長)