

二〇〇二年のお話です。理不尽な要求が絶えないクライアントと非協力的なスタッフの間で疲れ果てた僕は「もうこの会社をやっていく意味はない」と考えるようになっていました。この年の業績も、クライアントからの執拗な値下げ要求が続き、年間営業利益は八万円。顧問税理士さんからも「これだけ働いて利益八万円とは」と同情されたほどです。

後で聞いた話ですが、喫煙所でのスタッフ同士の会話も「この会社に未来はないよね」という内容ばかりだったそうです。とはいえ、彼らもより良い転職先を見つけれず会社に残るといつ良くない関係性。今思えば、僕自身も良質なクライアント

暗黒時代、最も闇

林 高生

を選ぶほどの営業力もなければ、これといった大きな夢や事業戦略もない。そんな会社に優秀な人材が集まるわけがありません。

この頃の僕は、商売人にも経営者にもなれていない、単なる技術者の延長線でお仕事をこなしていくだけの未熟な社長だったので。

それまで「人生きつとつまきいく」となぜだか樂觀的に考えていましたが、この時初めて「すごい会社はすごい人にしかつくれられないのでは？ 自分には学歴も人脈もない。これは人生、本当に失敗したかもしれない」と思い、精神的に一番つらかった時期です。そんな三十一歳當時、経営について相談できる師匠のような存在もなく、ひたすら悩んでいるとき、状況を大きく変える本と出会ったのです。(エイチーム社長)