07

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

株式会社アイネックス
代表取締役社長　鎌田 良勝 氏

1949年11月5日、秋田市河辺（旧河辺郡河辺町）生まれ。昭和43年秋田市立秋田商業高等学校を卒業し合資会社伏見商事に入社。平成15年に株式会社アイネックス、秋田ライオン株式会社、株式会社アルファスペース、合資会社伏見商事の4社合併による継承会社、株式会社アイネックスの代表取締役に就任。1995年秋田県中学選抜サッカーチームに監督としてブラジル遠征、また2004年秋田県小学生選抜サッカーチームに総監督としてオランダ遠征も経験。

あきたBIZフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

一人一人の可能性は無限大。秋田の未来の可能性も無限大!

工藤　いつもお世話になります。あらためて鎌田社長の経歴についてお聞かせください。

鎌田　私は1949（昭和24）年、旧河辺町の出身です。小学5年生の頃には既に中学校の体育教師になろうと決めていました。当時からサッカーやバスケなど、チーム戦ながら一人一人のアイディアを盛り込んで競うスポーツに面白さを感じていました。中学進学後はサッカー部入部を考えましたが、諸事情により断念し野球部に3年間所属しました。当時中学は野球部で高校からサッカーという先輩も沢山いたので、私もそれに倣いいずれは大学へと考えておりました。しかし家庭の事情で大学進学は叶わず、高校3年の夏にサッカー部OBの伏見晃一先輩からのお声がけで伏見商事という会社に誘われました。結果、当時社長だった伏見冨太郎さんの人柄に惚れこみ、この人と仕事がしたいとの思いから入社を決めました。

工藤　ご縁ですね。入社後はどのようなお仕事をされていたのですか?

鎌田　入社当時の文房具問屋から、文具だけではなく事務用品の取り扱いにも参入し、当時まだ秋田に代理店のなかったライオン事務器に着目し、それを主力で売れる会社を作ってほしいと社長に直訴して1979（昭和54）年、29歳の時に秋田ライオン事務用品（株）を作りました。当時は高度経済成長期だったので、「まずは物を売る」に比重が高い時代でした。10年営業を続け、お客様の要望を全く聞き出せていないことに違和感を覚えるようになり、その後メーカーに一切拘らない空間コーディネートをプランニングする（株）アルファスペースを作りました。その後も大手や他社がパソコンの取り扱いに着手していないということに気付き、（株）アイネックスを作りました。しかし当時4つの会社で力が分散され、相乗効果がでにくいという悩みから、またまた社長に提案し、2003（平成15）年に関連会社4社を統合し、現在の（株）アイネックスになりました。社名のアイネックスは英語の「ING」と「NEXT」を合わせて「止まらず次へ」という意味合いを込めた造語です。更に、社員一人一人の可能性をどうやって引き出すかを考えた結果、最近ではトータルコーディネートの仕事に積極的に挑戦し、一昨年からDX推進事業部を立ち上げました。

工藤　サッカーのフォーメンションの様に、状況に合わせて柔軟に編成するわけですね。

鎌田　そうそう。でもベースは変わりません。20代後半の頃、欧米諸国には存在する「働く環境のサポートをする会社」が日本にはないということに気付きました。日本では外国からお客様がいらした際、まず工場を案内して技術や商品を紹介するのに対し、欧米諸国ではまずはオフィスに案内します。日本では「事務所」という呼称のとおり事務を処理する場所と考えているのに対し、欧米諸国ではオフィス=新しい価値を作る場所というとらえ方をしています。日本ではオフィスの机や椅子などを買うのは全て「経費管理」ですが、欧米では「投資管理」です。しかしそういった考え方に沿った環境づくりは、なかなか現在の日本では受け入れにくいのも現状でした。でも今はインターネット等でオフィスの様子を見てこの会社で働いてみたいと考える人も増えましたよね。

工藤　確かにそうですね。私は今あるコワーキング施設のプロジェクトマネージャーとしても活動していますが、クリエイティビティーの創造や質の高い仕事をするためには、その空間や環境のもたらす効果はとても重要だと感じます。少し話は変わりますが、昨今のコロナや円安などの社会環境の中で、社として影響を受けていることなどがあればお聞かせ下さい。

鎌田　ネット通販業者にお客様が流れていることですね。従来はメーカー、問屋、小売、ユーザーという流れでしたが、ネットで直接ユーザーが購入できる時代になり、買うプロセスが簡単で便利になりました。反面アフターサービスは、コールセンターへ電話しても中々トラブルシューティングが出来ず困っている人が多いのも実状です。お客様に寄り添い一緒に課題解決できる会社が必要になってきていると感じています。

工藤　納得です。逆にコロナ禍以降成長された分野などはありますでしょうか?

鎌田　やはりDX（Digital Transformation）ですね。そのうちのひとつは文教市場で、元々我が社の根っこの部分です。従来のクレヨンや鉛筆が現在はタブレットに変わりました。それに伴い教職員向けに指導も行っています。また、ネットワークの構築やクラウドやサーバーの立ち上げなども依頼が多いですが、ただシステムを構築するだけでなく、その後の保守や運用支援もきちんと寄り添える会社でありたいと考えます。

工藤　そんな会社があると嬉しいですね。今、鎌田さんが考える社の課題は何でしょう?

鎌田　全従業員121名の可能性をどう引き出すか? といったことでしょうか。私は「一人一人の可能性は無限大、秋田の未来の可能性も無限大」と思っています。だから一人一人が持っているものを輝かせるためにバックアップできる組織でありたい。社員とお客様が一緒に課題を発見し、一緒に解決していくという機会を増やし、工藤さんがいつもいう「働きがい」を感じながら課題解決できる人材を増やしていきたいですね。

工藤　なるほど、いつもながら熱いお話をありがとうございます。鎌田社長は常々秋田愛にも熱い方だと思っていますが、秋田の未来についてはどのようにお考えですか?

鎌田　秋田は熱いですね! 移住も含め価値創造の高い場です。新しいことを考えるのにこんなに良い場所はないと思います。安全で安心で面積も全国6番目という広さがあり、米・魚・肉・果物など自給自足力も高い。ゴルフ、釣り、スキーも気軽にできる。何でもあるあるの秋田です。

工藤　同感です。秋田のロケーションや特徴のポテンシャルは日本有数です。実際のところ私も秋田進出を検討する企業の方とお話をさせていただく機会が、今夏以降急増しています。県外の人が秋田の魅力に気づきはじめている兆しは最近実感します。

鎌田　工場や研究機関なども良いですが、「創造の場」となるようなオフィス空間がもっと増えれば秋田はもっともっと良くなります。

本日は貴重なお時間とお話しを本当に有難う御財増した。

インタビュー
合同会社ジェグルス（共同事業体ジェイワン）アントレプレナーコンシェルジュ　工藤　実

ライター　J-MOTHER' S　藤田 幸
企　画　共同事業体ジェイワン（秋田市ビジネススタートアップ支援事業）

熱い男!?
鎌田良勝さんの人柄

1日24時間の中で3分の1以上もの時間を占める仕事の時間。それをどのようにより良いものにするか? というのがDXの原点とのこと。

プライベートではサッカーに関する事以外にも、ロマンのある人と会ってお酒を飲むことが好きだという鎌田社長。お酒が好きというよりは、お酒を通して人と交わるのが好き。人と交わることで人間的にも深みが出るし視野も広くなる。とにかく人が好き!とお話されていたのが印象的でした。

では場所を変えてグラス片手に更に熱くこの話の続きを語りましょう! 笑

※撮影のために一時的にマスクを外しています。