

# 共同経営の会社設立するも合議制が足かせで顧客離れ

夢

仲間と一緒に事業を大きくしたい

- ①自分と同等のスキルを持つ仲間を集める
- ②合資会社を設立して法人化
- ③民主的な経営を目指し合議制を採用

フィールドイースト

あすまのしんや

東野真也さん(28歳)

所在地：兵庫県加東郡

開業時期：2002年3月

2003年度の年商：1000万円

2004年度の目標年商：1200万円



<http://www.fieldeast.com/>



サイト表示の確認のため、Macや各キャリアの携帯電話も用意している。

(株)メディックスのサイト制作を担当。PHPによるWebプログラミングでお客様の要望に合わせた仕様に仕上げている。



**失敗** 意思決定に時間がかかり、次々と仕事を逃してしまう

「コンピュータの世界で天下を取ろう」と決意した東野さんのもとに、専門学校時代の友人3人が集まった。みんなプログラミングの能力は東野さんと同等。力を合わせれば、個人事業の数倍のパワーが発揮できるはずだった。

「みんなは基本的に自宅で作業し、私家で開催する週に一度のミーティング以外は、必要に応じて集まるだけ。あとはメールなどでコミュニケーションが可能と考えていました」

しかし、メンバーの立場を対等にして「合議制」にしたことが足を引っ張る要因となった。プログラミング能力は同じでも、経営に対する考え方はそれぞれ違う。責任の所在や役割分担が明確でなければ、考えの違いは意思決定の遅れにつながる。それに気づいても、経営体制を急に変えることはできず、東野さんの一人悩む日々が続いた。



## 専門学校時代の友人を集めて合資会社を設立

高校時代からコンピュータが好きで、すでにC言語によるプログラミングもマスターしていた東野さん。当然のようにコンピュータ専門学校に進むが、すでに教わる内容を追い越していたことに気づき、1996年7月、在学中に業務用ソフトの受託開発で独立した。仕事は順調に拡大し、Webサイトの企画・制作、オンラインソフトの開発・販売も手がけるようになる。

「こんなにうまくいくなら、同じ力量を持った仲間と一緒にやれば、もっと事業が拡大できる」と考えた東野さんは、2000年6月に専門学校時代の友人3人を誘って、合資会社を設立する。オフィスは設けず、4人の立場は「完全対等」。ところが、それが裏目に出た。

# 個人事業として再スタート 即断営業で信頼度アップ



法人を解散し個人事業で再出発  
営業効率化で作業時間50%増!

### 問題点-1

経営責任を持つ人間は  
1人に絞るべきだった

### 解決法

自分の判断で仕事が  
できる個人事業に戻し、  
サポートは外部に依頼

### 問題点-2

役員の役割分担を  
明確にするべきだった

### 問題点-3

民主化よりも事業の  
成功を優先すべき  
だった

「結局、仕事に対する考え方に温度差があったということです。経営への『本気度』が違えば、対等の立場では続けられません。それを悟ったので、解散したんです」  
仲間を説得して会社を解散し、個人事業に戻った東野さんは、「Webサイトのプログラミング」という事業コアを生かしながら、デジカメ撮影やグラフィック制作といった周辺の仕事も積極的に引き受けるようになった。おかげで、お客様が新しいお客様を紹介してくれる。また、自分だけでは手に余る仕事はSOHO同士の連帯でカバー。この方法で法人の際の失敗を繰り返すことはなくなった。

勝利!

年商・顧客数とも増加!  
5年以内に  
有限会社設立へ

こんな失敗も……

### 連絡手段断たれ料金未回収

「何度か仕事をしたことのあるお客様が、ある日突然連絡不能になり、代金が回収できなくなってしまいました」  
これはWeb制作のような、メールと携帯電話のやりとりだけで進められる仕事ならではのトラブルだ。これに懲りた東野さんは、どんな小さな仕事でも、受注後に必ず覚書を郵送でやりとりするようになった。相手の住所さえわかっているならば、取り立ての方法はいくらでもあるからだ。

「ひとりで決めず、必ずみんなの合意をとる」と決めていたため、せっかく東野さんが営業に出かけて取りかけた仕事も、いったん持ち帰らないと煮詰めることができない。そのために、乗り気だったお客様もさめてしまうことがしばしばあった。

客先でひと言「できます! やらせてください!」と言えば、取れる仕事はたくさんあるのに、みんなとの約束で、一度相談して合意をとらなければ進めることができない。思うように会社が成長せず、フラスト

レーションは溜まる一方だったが、友人関係であるために、なかなか言いたいことが言えない。

02年3月、ついに東野さんは会社を解散。個人事業で再出発した。友人3人は東野さんの気持ちを理解して、友好的な解散となり、今でもいい友人関係が続いている。また、事業も順調に成長し、5年以内の有限会社設立が目標。今度は東野さんの方針がスムーズに反映される「ワンマン会社」にしたいとのこと。



最新の技術を得るために、技術書等を頻繁に購入してチェックする。個人事業になったが、愛妻の裕加里さんの励ましがあるので孤独感はない。

## PERSONAL DATA

### 仕事の内容

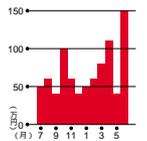
#### 難易度の高いHPを制作

プログラミング能力に絶対の自信を持つ東野さんは、CGIなどを駆使した複雑なWebページの構築を得意とする。「見せるだけ」のページ制作よりも高収益で、受注から一貫制作のため利益率も高い。

### 月商の推移

#### 定期サポートが増加

一つの案件が数ヶ月間に渡ることも多く、月々の売上げに幅があるが、定期サポート契約等も増えてきているので、今後はさらにお客様との信頼関係を深め、安定した収入を確保できるようにしていくのが目標。



### ホームページデータ

開設年月: 1996年7月 アクセス数: 平均300PV / 日 総ページ数: 35ページ コンテンツ数: 15コンテンツ リンク数: 1件 使用写真点数: 10点 売上げ: 非公開 運営担当者: 東野真也さん 開設の初期投資: 0円 運営資金(月額): 2000円 プロバイダ: Plala (Bフレットプラン) レンタルサーバー: @YMC 制作に使うソフト: 秀丸エディタ、FE-Color Palette、Photoshop7.0、Illustrator10等