

- ・本ケースはケースワークによる学習を目的としたものであり、学習効果を高めるために事実とは異なる点があります。
- ・本ケースは上記目的以外の使用は一切できません。
- ・本資料はいかなる媒体へのコピーもこれを禁止します。
- ・他資料へ引用・転載は一切できません。

ケーススタディ：ソフトハウスの起業

中 略

異変が起きたのは中村が入社して4年目である。F社子会社とTBSのSE派遣単価の交渉が決裂し、この信用金庫の派遣契約は更新されなかった。中村は突然F社の関連会社でメカトロニクスで有名なFA社へ派遣され、FA社のメンバーとして、中堅メーカーでNCパートプログラミング(製造機械を制御するためのプログラム開発)を担当することになった。COBOL開発からいきなりの転向であるが、持ち前の頭の良さで、中村はこの分野でもその力を発揮する。

転職

FA社へ派遣されてから5年後(TBSへ入社10年目、中村35歳)、さらなる転職が中村に訪れる。この年TBSがFA社との契約更新に失敗してしまう。そしてこれを機にTBSの制御システム事業部の部長が独立してメカトロニクス系のソフトハウスとしてME社を起こしたのである。中村はME社から勧誘され、給与水準がTBSとはまるでちがうことからME社へ転職する。

中 略

・本ケースはケースワークによる学習を目的としたものであり、学習効果を高めるために事実とは異なる点があります。
・本ケースは上記目的以外の使用は一切できません。
・本資料はいかなる媒体へのコピーもこれを禁止します。
・他資料へ引用・転載は一切できません。

起業

中村はこの時 45 歳であり、ギリギリでリストラの対象となっていた。しかし新経営陣からはその能力を買われ、リストラではなく現場を離れ、派遣ビジネスの営業部長を打診された。

中略

中村が設立メンバーに訴えてきたのは「誰が上司かわからないような派遣ビジネスには手を出さない」「SE が自分の手で、自分のやりたい仕事を見つけ、そして顧客とともに成長していく」「SE が一生働ける会社を作る。リストラは絶対にしない」など過去に中村がサラリーマン SE として感じてきたソフトハウスの問題点を解決する会社になりたいと思っていた。

中村は悩んでいた。「資本金の 3800 万円はいったいどういうことに使ったら良いのだろう。とりあえずシステム開発のコンピュータ環境を作るのに約 1000 万円、オフィス環境で約 500 万円として、残りは何に使ったら良いのだろう。リストラはしないといったものの、45 歳オーバーが 5 名いるし、長い目で見ると本当にやっていけるのだろうか。組織は一体どうやって作ったらよいだろう。保険は知り合いの社会保険労務士に頼むとして、給与体系もどうしていいかわからない。経営には銀行が必要だというのが、何をしてくれるんだろう。当面はどう考えても今の社員数以上に仕事量はあるから大丈夫だろう。ただ今話のある請負物件は皆大型開発で、最短でも半年、長いものは 1 年以上かかるものもある。この間、どうやってやりくりしたら良いのだろう。このまま人を増やし、仕事を増やしていったら大丈夫だろうか。」