

OA 機器販売の“理想”を実現！ その陰にあった多くの人の支え

株式会社 ドリームオフィス

埼玉県川口市芝新町 9-3 田村ビル 2F

URL : <https://dreamoffice.co.jp>

OA 機器のリース・販売をはじめ、通信回線や防犯カメラの設置など、オフィスに関わる幅広い業務を手掛けている『ドリームオフィス』。今年で創業 10 周年、今や全国に顧客を拡大しているという。そんな同社の高嶋社長に、この 10 年の歩みを振り返ってもらった。



interviewer
村野 武範



代表取締役
高嶋 敏明



——今年で創業 10 周年を迎えられるとのこと、おめでとうございます！

ありがとうございます！ 2011年8月に創業し、最初は私一人で自宅の一室からスタートしました。そこからずっと右肩上がりに売上を伸ばせており、現在は全国各地にお客様がいて、顧客数は約 800社ほどになっているんですよ。

——凄い数ですね！ここ埼玉県は高嶋社長の地元なのですか。

いえ、出身は群馬県です。父は造園業を営んでおり、私も元々は家業を継ぐつもりで修業も始めていたんですよ。ところが、そこで初めて高所恐怖症だと判明しまして(笑)、6カ月で造園の道は断念。その後東京へと出てきて大手OA機器販売会社に就職し、OA機器の営業職に就いたことが今に至る原点ですね。

——起業に至った経緯は？

OA 機器販売会社には 10 年勤め、関連会社の立ち上げや人事・マネジメントも経験させてもらいました。しかし、激務が続いたことでうつ症状になってしまい、34歳で退社したんです。とはいえ既に家庭もあり、自宅のローンもある。そこで少しの静養を経て、自分で起業しようと決めました。不安もありましたが、妻に相談したところ一切反対せず「いいんじゃない」と快く言ってくれて……そ

の時に涙したことを覚えています。妻には金銭面でも精神面でも苦勞を掛けましたが、いつも明るく見守ってくれました。

——素敵な奥様ですね。それにしても、大変な中でよく起業を決断されました。

勤務時代はテレポや飛び込み営業が中心だったのですが、そこで心身共に疲弊したことが体調を崩す原因になったのだと思います。そこで起業に際しては、違うスタイルの会社にしようと思えました。モットーは「必要とする人に販売する」。集客はWebサイトと紹介が中心で、押し売りは一切なし。お客様から求められた商品を、適正価格で提案することを徹底したんです。そして従業員の勤務は 9 時～18 時で土日は休み。プライベートを大事にできる会社を心がけました。——素晴らしいスタイルです。しかし、実現するのは簡単ではなかったのでは？

はい。そもそも最初はお客様もリース会社様もゼロからのスタートでした。そこに加えて、限られた勤務時間内に成果を出すという考え方もなかなか浸透しなくて……。数年は上手くいかず、社員も定着せず、周りからも「そのやり方では無理だ」と言われましたよ。それでも挫折を繰り返し、今ようやくこのスタイルを確立できました。ずっと思い描いてきた会社を形にできて、感慨深いですね。

——途中で諦めなかった、社長の意志の強さが素晴らしいですよ。

いえいえ。私はとにかく人に恵まれてきたんですよ。妻はもちろん、両親も私をずっと支えてくれました。勤務時代の先輩方は、うつ症状だった私を励まし、起業後もリース会社様を紹介して下さいました。お客様も本当に良い方ばかりです。皆様の支えなくして今はありませんし、もう感謝しかないですね。今後もこの会社と共に自分自身も成長し続け、私に関わって下さる全ての方々を大切にしていきたい。創業 10 年の節目に、そんな気持ちを新たにしたいところです。

(2021年6月取材)



「前勤務先に”お客様を一切引っ張らない”と約束して起業された高嶋社長。勤めた会社に義理を通し、どんなに苦しくてもその約束を守り抜かれました。対談でも周囲への感謝を何度も話されていて、その義理堅さがとても印象的でしたね」村野武範・談