

# VENTURE TSUSHIN

# ベンチャー通信

2007  
May  
Vol.25

「ベンチャー通信」公式ホームページ <http://www.v-tsushin.jp>

V.T. SPECIAL

- ・ベンチャー企業の成長支援をしている企業
- ・いま旬の3人の起業家を徹底取材

SPECIAL  
INTERVIEW

グッドウイル・グループ  
代表取締役会長兼CEO

折口 雅博

おりぐち まさひろ

プロ経営者に聞く！

起業するのも大変、継続するのはもっと大変

# ユリテイ業界に を吹き込む 長ベンチャー



写真右:インフォランス佐々木社長

インフォランス  
×  
ベンチャー通信

特別企画

1000名以上の経営者と面談をし、300社以上の経営の側面支援を手がけてきた(株)インフォランス。そのインフォランスがオススメするベンチャー企業がある。防犯の総合コンサルティングを手がける(株)ステージだ。インフォランスが太鼓判を押す理由は、ステージが掲げるビジョンとミッションにあるという。ベンチャー通信が社長の河野保治に話を聞いた。

## 防犯の総合コンサルティング

まず御社の事業内容を教えてください。

河野: 中小企業を対象にした防犯の総合コンサルティング会社です。お客様のニーズを把握して、それぞれの状況に適した防犯設備機器やセキュリティシステムの販売・施工をしています。基本コンセプトは、「犯罪を未然に防ぐこと」です。

## バイクレースの お金を稼ぐために就職

ところで、河野さんはどのような学生時代を過ごしてきたのですか。

河野: 高校時代はバイクにハマっていました。地元では敵なしで自信満々でした(笑)。そのうち先輩に連れられて、富士スピードウェイや筑波サーキットにちよくちよく行くようになりました。そこでレーサーたちの

走行を見て、「おっせーな」と思った。「俺が入ったら一番とちやうな」って(笑)。でも、いざサーキットで走ったら周りがハンパなく速い。これには鼻っばしらをへし折られましたね。

それでもレースの世界にはドップリとハマって、次第に学校に行かなくなっていきました。気がつくと、周りの友達も進学や就職をしていました。僕は昼に起きて「笑っていいとも」をボケッと見るような生活。親からは「就職しろ」と毎日のように言われていたのですが、やりたい仕事がない。学歴もない、経験もない、自分の取り得もわからない。地元バイクの世界では自信があつたんですが、社会の中では自信がなかった。

でも、このままじゃヤバイという焦りはありました。とりあえずバイクにかけるお金を稼ぐために、19歳の頃、通信・OA機器を販売する会社に就職して、営業をやることになりました。

## 新たな自分を発見して、 自信が生まれる

そこで仕事のやりがいを見つけたのでしょうか。

河野: そうですね。たまたま入った会社だったのですが、営業が面白かったんです。お客様と話しながら、「俺って営業に向いてるな」って思ったんですよ。もともと人見知りもなく、人と話すのが好きな性格なんです。「営業ができる」という新しい自分を発見してからは自信ができました。それからというもの、売れなくて困ったことはありません。一人で工夫をして営業をすることが楽しかった

ので、コンスタントに良い数字を残していました。

## 起業のきっかけを教えてください。

河野: 会社の中でセキュリティ事業部を立ち上げたことがきっかけですね。29歳のときに同業他社に転職して、その会社で新規商材を開発する責任者になったんです。そこでいろいろな業界を研究していくと、中小企業には防犯のニーズがあるということがわかりました。そしてセキュリティ事業部を立ち上げて、営業を始めました。実際に営業を始めると、今まで感じていた「引掛かり」がスコンと晴れたんです。

## もつと社会に 貢献できるものを売りたい

今まで感じていた「引掛かり」とは何ですか？

河野: 通信機器を売る中で感じていたある種の後ろめたさですね。僕が19歳で通信機器の営業を始めた頃は、純粹に仕事が楽しかった。ちょうどコードレス電話が世の中に出た頃でした。企業に訪問して最初は断られても、コードレス電話は必ずお客様に評価されました。

でも、ある時期からお客さまが求めている機能をハードが上回ってしまったんです。お客さまは通話だけでいいのに、それ以上の機能がドンドンついていった。そういった通信機器業界の時代が大きく変化している中、「必要の無いところに売り込んでいるんじゃないか」という後ろめたさがあったんです。

だから、あらゆる不安に対して「安心・安全を提案する」防犯という仕事を通して「社会に貢献してるんだ」という実感を得られたことが純粹に嬉しかったんです。当時の社長には、通信機器とセキュリティの2つの事業部を管理しろと言われていたんですが、僕はセキュリティ一本でやりたかった。これからの自分の命の使い道は、この世界にあるんだ！と気がつきました。

## そこで2005年にステージを設立しました。たった一人のスタートでした。

河野: いえ。売れない時期が4ヶ月ほど続きました。自信満々で始めたので、これには非常に落ち込みました。自分が情けなかった。今までは出た上がったビジネスモデルのパーツの一つとして営業をしていただけだったんです。会社には組織として事務や営業などの役割があつて、営業というパーツのみをやっていた。営業成績が良かったのも、業界の追い風やタイミングに思いっきり乗っかっていただけだと気がつきました。

## 夢や想いの先に利益がある

業績が伸び始めたきっかけは何だったのですか？

河野: 夢を語る仲間との出会いが大きな転機になりました。仲間が入ることで会社のビジョンが明確になり、業績も伸びていきました。お客さまに説明する姿勢も変わりました。それまでは「飯を食べるために稼が

たのですか？」

# セキ 新風 急成

高校時代の河野は毎日バイクに明け暮れ、その走りは自信に溢れていた。ところがバイクレースの世界に入った途端、自分の力の無さを思い知らされる。レースに参加する者たちの実力には到底かなわなかった。ステージを設立したときも同じだった。「自分なら会社をうまくやっつけていける」、そう自信满满で独立したものの、商品の売れない日々が続いた。会社が上向き始めたのは、ビジョンを明確にしてからだ。そして設立2期目には、初年度の5倍にあたる3億円を売り上げた。いま河野は、「セキュリティ業界に変革を起こす」という夢をエンジンにして、ビジネスという名のサーキットを疾走している。

なければ」という気持ちで必死でした。やる気が空回りしていたんです。

それまでは自分だけの会社で、やりたいようにやればよかった。でも仲間が入ってくることで、会社が目指すべき方向や目的をはっきりさせなきゃいけないと思っただけです。この仕事を通じて何がしたいのか、会社をなぜスタートしたのか。真剣に考え、自分を見つめ直しました。今までの人生の中で一番悩み、考えましたね。

「ビジョンを明確にすることで営業姿勢が変わったのですね。」

河野…お客さまには言葉以外のものが伝わります。だから仕事に対する「想い」が非常に大切なんです。このサービスは社会に必要とされている。それを社会に広めたいという想い。その先に利益がある。その気持ちがいかに逆になっちゃうとダメなんです。

社員が夢を持てる「ステージ」を創る

「経営者として心がけていることは何ですか。」

河野…社員が夢を持てる環境を作ることですね。「夢カタチ・夢発見」という当社のフレーズがありますが、これって一人じゃ絶対にできないことなんです！夢を見つめるのも、カタチにするのも、それを本気になって聞い

ステージ 代表取締役  
**河野 保治**  
この やすはる

プロフィール:河野 保治(この やすはる)  
1972年、横浜市生まれ。高校時代はバイクレースに熱中し、関東選手権250ccクラスでシリーズチャンピオンを獲得。19歳で通信・OA機器の販売会社に入社し、法人を対象にした営業で活躍。同業他社に転職後、31歳で新規商材開発の責任者に就任。セキュリティ事業部を立ち上げた後、2005年2月に株式会社ステージを設立、代表取締役就任。「犯罪を未然に防ぐ新しいセキュリティサービス」を旗印に同社も成長に導いている。

てくれたり、手伝ってくれる仲間がいるから。

19歳の頃、僕は学歴も経験も自信も無かった。あったのはヨレヨレのスーツとネクタイだけ。そんな僕でも縁あって就職することができました。その会社で新しい自分を発見して、自信が持てた。自信が持てたから、自分の夢が生まれた。今はその夢の途中です。だから今度は、経営者として社員が夢を持てる最高の「場」を提供したい。そんな想いが「ステージ」という社名に込められています。

また、通信機器の営業はお金と地位だけを社員のモチベーションにするスタイルが多かった。僕も若い頃はその力で成長しました。でも社会への貢献というやりがいも抜け落ちていきました。若い頃はお金や地位をモチベーションにして仕事をしてもいいと思いますが、ステージではそんな野心が志に変わるような社風にした。

### 閉鎖的な業界をもっと活性化させたい！

今後のビジョンを教えてください。

河野：新しいコンセプトの防犯を確立させて、セキュリティ業界を変えたいと思っています。通信機器の業界は競争によってサービスの向上やコストダウンなど、ユーザー側のメリットも多く生まれました。でも、この業界は競争がほとんどない。業界大手の2社が戦っているぐらいです。その2社の防犯の考え方も「入られてからの対処」という意味ではまったく同じなんです。

だから「犯罪は未然に防ぐ」を基

本コンセプトにもっとお客さまの立場に立った「入らせない為の総合的な防犯コンサルティング」をしたい。今はガラスの業界、カギの業界、防犯設備の業界、警備の業界、それぞれが自分の都合で営業している。営業に行く段階でカギを売りに行くのか、警備を売りに行くのか決まっているんです。業界を知らなければ知るほど「？」ってことがあるんです。

そして会社として信用力を高めるために、5年後の株式公開も目指しています。安心、安全にはカタチがありません。防犯プロセスの見える化・カイゼンを行うことで、「何が安心で安全なのか」ということをお客さまにも伝えていきます。

犯罪の質が10年で大きく変わりました。だからこそ、防犯の考え方や守り方も変えていく必要があるのです。

業界を変えることが河野さん個人の夢でもあるわけですね。

河野：そうですね。20代のときは個人的な欲求を満たすために働いていました。夜景のキレイなマンションに住んだり、カッコイイ外車に乗ったり。でも今はそうじゃない。多くの人の

心に長く残る仕事がしたい。

僕は自分がこの世に生まれてきた意味があると信じています。もちろん、自分一人の力で日本全体を良くできるとは思っていません。でもセキュリティという業界の一角から日本を良くすることはできると思っています。僕はいいモノを伝えることが得意だし、好きですから。防犯の新しい選択肢

を合言葉に、良い意味で業界に刺激を与えたい。

そんな新しい選択肢を世の中に打ち立てて死ねたら本望です。いつか多くの人が「こういうサービスがあった良かった」と思ってくれたら最高に嬉しいです。



経営者データファイル  
生年月日：1972年3月6日 出身：神奈川県 身長：174cm 体重：70kg  
平均睡眠時間：6時間 平均起床時間：午前7時 家族：妻・娘・息子 尊敬する人：両親

## 株式会社ステージ

夢カタチ・夢発見できる最高のステージで働こう！

応募区分／インターンシップ募集、転職者募集  
職種／防犯ナビゲーター（防犯コンサルティング営業）、技術スタッフ、事務スタッフ  
応募先／まずはTELで詳細を確認のうえ、履歴書を持参するか、郵送してください。

担当者名／大月  
TEL／0120-83-3476  
Mail／info@stage-inc.com

### 会社概要

- ◆設立／2005年2月 ◆資本金／1000万円
- ◆事業内容／防犯設備機器の販売・施工・防犯セキュリティシステム（法人・ホームセキュリティ）
- ◆中小企業応援サイト「防犯ナビ」  
URL／http://www.alpa-net.jp
- ◆（株）ステージ「リクルート用サイト」  
URL／http://www.stage-inc.com

人材募集!

僕は自分がこの世に生まれてきた意味があると信じています。

もちろん、自分一人の力で日本全体を良くできるとは思っていません。

でもセキュリティという業界の一角から日本を良くすることはできると思っています。