

▲株式会社アンリミテッド

ネットワークづくりに特化し、ニューノーマル（新常態）をチャンスと捉え飛躍を期す

ここに注目!

営業を置かない事で顧客ニーズにクイック&ダイレクトに対応
不況にも強く、好業績を継続する

大手ITベンダーでSE（システム・エンジニア）として活躍し、39歳で独立したのがアンリミテッドの小林純社長だ。設立は2003年5月「ネットワークの設計・構築に照準を合わせた。当時、ネットワークの設計・構築に特化したような会社は、極端に少なかったのが、その理由」（小林社長）と、狙いを定めて船出した。狙いは当たり前、世の中のネットワーク化の発展と歩調を合わせるように成長を続け、今日に至る。「景気にあまり左右されないのが強み」（同）なため、コロナ禍の影響も軽微。むしろ、ウィズコロナ・ポストコロナが生み出すニューノーマルをチャンスと捉え、新たな成長戦略を描いている。

SEの経験生かし、ネットワーク特化型で起業

小林社長は、入社から2年半程、サーバーのOSの開発・設計に従事し、その後証券、損保、銀行といった金融業のSEを長く経験した。「ホストコンピュータを除く全てのシステムやデバイス

を手掛けました。ATMのタッチパネルの画面設計やドットプリンターのピンの打ち圧の検証までも手がけた」（同）。

そんな全てを知り尽くす小林社長が独立に踏み切ったのは「40歳を手前にして、人生の折り返しを感じた。自分はこれから何をしたいのだろうと自問した。やりきり感が強かった。燃え尽き症候群に近かったかも知れない」（同）と振り返る。

新会社は事業領域をネットワーク周りのビジネスに絞り込んだ。社長自身の専門分野であり、ネットワーク特化型のベンチャー会社は当時ほとんど見当たらず、需給関係から、市場性は高いと判断したからだ。

判断は的確だった。会社発足から2021年の今日までの17期中、赤字となったのはリーマン・ショックの年のわずか一回だけという業績推移が、判断の正しさを証明する。もちろん、恵まれた市場でも、そこに確かな経営戦略がなければ好業績を継続するのは難しい。

同社の経営戦略を象徴するの

が、「営業部門がない会社」というユニークな組織体。それが、「好業績を継続する会社」の要因ともなっている。

一般に、営業マンは数字を上げるため、納期や金額の面で無理をして受注するケースが少なくない。そのしわ寄せが開発現場のエンジニアにいき、結果として会社の収益を圧迫したり、納期遅延などのトラブルが発生する。他にも営業マンが、顧客企業とエンジニアの間を行ったり来たりする伝書バトになってしまう事でレスポンスが悪くなったり、齟齬が生じる、といった懸念もある。

そこで、同社では営業部門を置かず、エンジニアが営業的な動きをすれば、懸念の解消にもなり更には人件費の削減も狙った。「当初はエンジニアが営業を兼務するのはなぜなのか、と疑問や反発が社内外にあったが、今ではすっかり定着し軌道に乗っている」（同）。

高付加価値の上流工程で勝負する

提案、見積り、設計、構築まで



社内はフリーアドレス。部署の垣根を越えて意見を交わしている。



同社はヤクルトスワローズの公式スポンサーであり、神宮球場には看板も。

を上流工程とし、下流工程を運用、保守、メンテナンスと位置付け、同社では、上流工程のみにターゲットを絞り仕事を請けるといって経営戦略を立てている。SE一人当たりの売り上げコストを高める為には、付加価値の高い上流工程に絞り込み、ネットワークの構築が終わったら、次のネットワークシステム的设计・開発に着手するといった回転の良さが好業績の一因となっている。

小林社長は「景気に左右されず、安定しているのが我々の仕事の特異性」とも指摘する。

そのわけは、不況により業務の縮小撤退が始まると、ネットワーク自体も縮小せざるを得なくなり、そうした仕事が発生するといった具合に、常に何らかの用件が舞い込むからだ。

そのためコロナ禍がもたらすダメージは殆ど無く、むしろリモートワークの普及などニューノーマ

ルがもたらす恩恵の方が大きい。小林社長は「大企業から始まったリモートワークが本格化するのこれからで、同じく5G（第5世代移動通信システム）もこれからは本番。当然、ネットワークの需要は更に増えていくので、そうした流れに適切に対応していく」とウィズコロナ、ポストコロナをチャンスと捉え、一段の飛躍を期している。

わが社を語る

代表取締役
小林 純氏



女性の積極採用、3年で一人前になれる様に育成

直近の課題は人材の獲得と育成です。理系離れが進んでいて、ICT（情報通信技術）関連も以前ほどの人気がないのが実情。そのため、当社も採用は楽ではありません。そこで今、力を入れているのが女性のエンジニアを増やすという事です。ステレオタイプに採用のメインを理系出身の男子学生にするのではなく、コミュニケーション能力が高く、責任感の強い女子学生にターゲットを移し、育成する事で、今までのSE像を変えてやろうと思っています。IT素人の学生をなるべく早く一人前にする為に、育成に関する教育や研修プログラムを毎年見直し改善しています。こうした積み重ねで、顧

客満足度の高いSEの育成に努めています。

女子学生からよく聞く、就職に関する不安が、結婚や妊娠・出産・育児などで一時的に仕事から離れなくてはならない事があっても復帰できるのかという事です。しかし弊社では、そうした理由で一時的に仕事から離れても、極力女性が働きやすい環境作りをする事で復職率は100%を維持しています。これは、IT技術を身に付ければ復帰し易いということや、我々の仕事がりモートワークに適しているからです。ですからこれからも積極的に女性のエンジニア育成に注力していきたいと思っています。

会社 DATA

所在地：東京都中央区日本橋堀留町1-10-11

創業・設立：2003年5月2日設立

代表者：小林 純

資本金：5,000万円

従業員数：70名（2021年1月現在）

事業内容：・情報ネットワークシステムの設計、構築、コンサルティング
・コンピューターのソフトウェア開発
・コンピューターおよびその周辺機器ならびに通信機器の販売

URL：http://www.unltd.co.jp/



「0（ゼロ）から一人前のSEに育てる」がモットーという同社。



研修内容検討は、若手社員が主体。ボトムアップで意思決定をしている。