

静脈業界を牽引するリーダー：碇 隆司

第2回 創業前の秘話と中古業界の荒波



当時、東京ナショナル食品特機にて（会社員時代に）メーカーの自動販売機や業務用冷蔵庫等の厨房機器販売、設置や撤去作業に携わり、ロケーション開発と新品の自動販売機を設定する際に「まだ使える自動販売機を廃棄するのはもったいない」「この現状を何とかしたい」と思ったことを、アンカーネットワークサービス創業のきっかけとして前回（ESJレター 195号 第1回）触れた。しかしそれ以前にも実は中古OA事業を興したことがあった。第2回である今回は、その創業前の前日譚である、知られざる秘話についてお話しと思う。

会社を辞した後、中古情報機器を取り扱う会社の友人と一緒に会社を立ち上げた。1989年頃、当時29歳だった。これまでの中古会社との関係を生かし、パソコンを始めとする中古品売買に取り掛かった。

今でいうリユース・ビジネスのはじめは、単価17万円/台で仕入れた商品を35万円/台で販売できるような機種（商品）に出会い、会社は順調にスタートした。しかし、この中古品業界は当初想像していた以上に浮き沈みが大きかった。あるとき、利益の目玉としていたその商品が全国で一斉に排出され数多く販売されるようになり、販売価格がガクッと下がってしまった。中古の仕入れで17万円/台かかった機種が突如2、3万円/台で取引され始めたのだ。

まだその機種は2,000万円分の在庫が残ってしまい、それを1台ずつさばくのにとっても苦勞した。販売価格を10万、5万と下げてどんなに一生懸命販売したところで、そもそも仕入れ価格を下回る限り、全てが借金になっていく。また、仲間5人のうち3人が不正をしており、不正を行っていなかった私ともう一人は9か月間無給だった。

“借金の保証人にはなりたくない”、この思いはみんな同じだったのだろう。会社から次々と仲間がいなくなってしまった。残された私は悔しさを押し殺し、父親に泣きついた。仕入れに必要なお金の借入保証人になってもらい、辛うじてなんとか会社を継続させることができた。

当時、私にも2人の子供がいた。家族のためにも必死で稼がなくては いけなかった。“このエリアで不要な商品も別のエリアでは必要とされているはず”と、東京で仕入れた商品を翌日関西へ運んで販売する、そんな毎日だった。いい商品が見つかったら全国どこまでも仕入れに向かう。その繰り返しで、良い情報を掴めば寝る暇もなかった。

それでも給与がでなかった。朝に食パンを一袋買って、ピーナッツバターを塗って1日かけて1袋を食べる。水分補給はパーキングの給水機で済ませていた。

ろくな食事も摂れない日が続き、体力自慢の私にも限界が近づきフラついてしまい、搬出中にプリンターを私の足元に落としてしまった。左足親指の付け根から大量の出血があったが、一緒に運んでいた人は「怪我していないか？」ではなく「プリンター壊れていないか？」と私に聞いた。それくらい仕入れた商品を売っていかなくては、という生きるために皆必死な毎日だった。

家族にも苦勞をかけた時期だった。子どもが風邪をひいていても病院に連れていくこともできない。ひとりが風邪をひけばあと1人にもうつってしまい、2人同時に風邪になってしまう。それでも2人分の薬を買う余裕もなく、そんな中を妻は風邪薬シロップを半分に分けて2人に飲ませていた。妻には本当に苦勞をさせてしまった。



子どもとの家族写真

ついに妻の貯金もなくなりかけた頃、転機がきた。ある会社から「AS/400」というオフィスコンピュータを仕入れることができたのだが、それがたまたま良い価格で販売することができた。それは想像以上に大きな利益につながった。どん底の状況下で出てきたこの「AS/400」で得た儲けは、ずっと返済が続いていた借金を一括で返済でき、会社も黒字にすることができた。それを機に不正をしていたメンバーに嫌気が差し、仲間とつくったこの会社から退職することにした。

その後1992年、有限会社城東商事に入社。父親がやっていた不動産会社だった。そこでOA機器事業部をつくってもらい、働くことにした。毎日のように父親とは仕入金の先出しの件で喧嘩をしながらも、2年で利益を出すことができた。

その時、自分で会社をやろうと決意した。父親の会社から辞めるときにもらった退職金300万円を資本金にして、心機一転、アンカーネットワークサービスを始めようとスタートした。

【続く】



碇隆司（左から2人目）と父親（左から3人目）



アンカーネットワーク創業当時



著者
株式会社アンカーネットワークサービス
代表取締役CEO

碇 隆司