

起業体験談

株式会社ICST

DATA

業種	医療健康機器の輸出入、開発、販売
代表者名	横井 博之
創業年月	2004年6月



仕事内容を教えてください。

医療健康機器の輸出入、開発、販売をしています。
海外は健康機器輸出、国内は医療機器の輸入販売をしています。

起業してから、現在に至るまでの道のり、良かったこと、大変だったことも含めて教えてください。

2004年に6月に起業して、最初の半年間は全く受注もなく、創業当初当てにしていたブルガリアの血糖計装置の輸出も資料提出だけでまったく注文が来ませんでした。

当時1本1\$程度の電子体温計をロシア代理店が直接台湾企業から仕入れをしていたのを聞いて無理やり台湾工場へは年間受注を2倍にするからと言い、ロシア代理店には10%コストダウンさせるからと言ってICSTを経由して取引を開始してくれるように直談判しました。これが功を奏して最初の取引が1月に始まり3月末までの間に9000万円の売り上げとなりました。この体温計のトレーディングビジネスが無ければ現在はないと思います。キャッシュフロー（CF）の大切さを実感しました。その後第3期にはロシア代理店が日本の東証1部上場企業にM&Aされるということが起こり再び6カ月間全く受注が無くなりました。この時は国内酸素カプセルメーカーを埼玉県創業ベンチャー支援センターのご紹介いただき韓国から輸入した酸素濃縮器を国内販売することで海外売り上げ減少分を補い乗り切りました。第3期目以降開発人材を雇用して3年間かけて(株)ICST内の新商品開発を行うとともに新規代理店開拓を(顧客倍増計画)をたてて第6期には4.3億の売り上げになり新商品も上市することができました。第7期は一つの売り上げの壁であった5億を大幅に超えて6億の着地点を想定しています。事業規模の拡大とともにオフィススペースの拡大及び人材雇用をしてきましたが、何もないところから始めている企業ですので、従業員のための福利厚生や就業規則等不完全なところも多く、昇給や賞与評価もなかなか統一した考えの元実行できず苦勞をしてきました。良かったことは多くの皆様にいろいろな情報をいただいたことによりビジネスの幅が広がり、創業まもない弊社に色々な仕事を任せてもらえたということです。そして、何よりも嬉しいのは最初は一人でスタートしたビジネスが7年たった現在、役員・従業員・パート合わせて18名となったことです。事業は皆に支えられているということことです。経営に教科書はなく、毎日目の前で起こる問題を解決しつつ経験を積んでゆくわけですが、社長の責任の重さを痛感するとともに事業を展開してゆく面白さもまた感じており一番仕事を楽しんでいるのは社長自身ではないかと思っています。

Mioで起業されましたが、Mioオフィスで起業されて良かったことはありますか。

最初にアイレディさんの対応と心配りには大変感謝をしています。事業始めて間もないころは当然商談しても成約することもなく、10戦全敗ということもありましたが、帰社した瞬間に「おかげりなさい!」と笑顔で迎えてくれる心使いには勇気を頂きました。

また、いろいろな会社から電話がかかってくる、オフィスを訪ねてくれたりしても「しっかりした事務所ですね!」と安心していただけたことは創業まもない弊社にとって「信頼」と言う二文字を与えていただきました。

事業規模の拡大に応じて1年目は2人部屋、3年目は6人部屋へ移動し、4年目には6人部屋を2部屋と2人部屋を1部屋借りたり自由に規模を拡大できたところも大きなメリットです。

また、毎月開催されるランチセミナーにおいて多くの方との名刺交換ができ人脈形成ができました。このような人脈をもとに起業後一人で孤立することなく自分の事業に邁進し情報交換を同じ経営者という立場の人と共有できたのは大きな財産です。

これから起業される方、また起業を検討されている方へ一言アドバイスをお願いします。

起業することは大変勇気がいります。またリスクも当然ともないませんが、一度起業したら後には戻りません。

ひたすら自分の将来あるべき姿を見定めて、素の理想像と現状の開きが問題ですので、それを一つずつ根気よく地道に塗りつぶすことをしてゆけば事業は順調に伸びてゆくと思います。その場合、あるべき姿が見えてないと問題点が見えなくなるので先へは進めないからです。それと常にキャッツシュフロー（CF）を意識したビジネスを展開してゆくことをお勧めします。キャッシュ（お金）がなければ自分の本来やりたいことはできないのですから。それと情報は発信するところへ必ず戻ってきます。Give&Giveで良い情報をとにかく自分から発信してください。そしてあきらめず、問題を楽しみ、熱意をもって自分の事業を外へ語ることで必ず賛同者や協力者が現れます。本質はぶれないで、目の前の現象には柔軟に対応してあらゆる手を打つことです。何か一つことを始めたら最低3年間は継続してやる、そのチャレンジすることを順次増やして同時進行で可能性のあるビジネス展開することで、数年後の事業の幅の広がり方は大きく異なるように思います。根気と熱意と誠実をベースにコツコツ積み重ねてください。

それとリスクを恐れず、リスクを最小限とする慎重さとのバランス感覚を磨いて下さい。