

## ■プロフィール

株式会社ファーレ 代表

1973年 生まれ

台湾、中国、アメリカなどから PC パーツ、雑貨を輸入する

会社を経て(株)ファーレを設立

- ・PC パーツ、雑貨、スポーツバイクの輸入販売業務
- ・個人情報保護(TRUST-e)、シンクライアントなどを用いたシステム構築業務
- ・自動車教習所システムメンテナンス業務

## ■稲毛さんにインタビューした内容を掲載します！

「いま一番力を入れていることを教えてください。」

教習所向けシステムのメンテナンスだ。

これは、データベースシステムに近く、教習生の DB と予約管理、会計管理、コンタクト管理を統合したシステムで、既に全国 50 校に導入されている。メンテナンスとして、つきに 2 ~ 3 校を訪問している。日本には約 150 校の自動車教習所が存在するが、更なる拡大と、関連するサービスの拡充を考えている。

「自己啓発に関して、最近読んだ本で印象的だったものは何ですか？」

以前は、ビジネス書なども読んでいたが、最近はあまり読んでいない。

「本が売れるため」に書かれている内容が多いと感じるからだ。出版社のための内容ではなく、本当に読み手がビ

ジネスに使える物が多いかという疑問だ。

会社設立直後は、「辞書のように読める」本を愛用していた。経営する上での実務は、起業前に十分に勉強していたとは言えず、こうした本を必要ときに調べて参考に使っていた。

最近では、乾氏の冊子を読んで、感じるものがあった。

「いま、一番の課題は何でしょう。」

起業する以前と起業した後で、一番違いを感じたのは時間の使い方だ。

サラリーマンは雇われの身であり、会社からやるべきことを決められる。また、何をどこまでやっても基本的には同じ報酬だ。自分がやりたいことを、自分の意思でやるために独立した。

しかし、実際に独立してみると、すべてを自分で切り盛りしなければならない。顧客との商談や、資金のこと、銀行とのやり取り、電話対応まですべて。仕事管理と自己管理がもっとも必要なことであると感じている。

最近の時間の使い方としては、午前中と夜は作業等の自分の仕事。午後は、顧客とのコンタクトのためになるべく時間をかけるようにしている。

「人生を通じて、一番苦しかった時期はいつですか？」

もともと、親が会社経営をしていたのだが、自分が高校を卒業するタイミングで潰してしまった。幼い頃から間近で経営を見てきた自分としては、とてもむなしい気持ちになったことを覚えている。それは、生活が苦しくなったということからではなく、当時高校生だった自分が、何も力になることができない、というむなしさだった。一旦家族は離れ離れになり、ホテルから高校に通ったりしたが、当時の自分は進路のことを考えるくらいしかなかった。親は債権者と折合いをつけ、結局元通りの生活ができるようになったが、その間、不思議と、乱れることも無かった。ある意味、開き直っていたかもしれない。自分が起業した今、当時の親がどれだけ大変だったのかが、良く分かるようになった。

「今後の展開を教えてください。」

教習所のシステムを拡大すると平行して、ロードバイクの輸入販売を手がける予定だ。既に3社、輸入元が決定しており、3年ほどかけてマーケットを作っていきたい。ネットの直販や、アンテナショップの展開が考えられるが、現在はまだマーケティングを行っている段階だ。

「募集しているもの、提供可能なものを教えてください。」

・提供するもの

教習所へ対してDBを核にしたシステムを提供します

●「募集しているもの。」

教習所システムに関する、プログラマー（パートナー）を募集しています

ロードバイク販売のWeb展開で、Webシステム構築パートナーを募集しています