

父に対して 抱いていたのは 尊敬ではなく拒絶

「わたしたちは企業ドクターである」
この想いを大切にお客さまの課題を診
断し解決に導くパートナーとして26名の

スタッフ（エンジニア20名／総務・広報・デザイ
ナー6名）を率い、日本そしてドバイにて
事業展開しています。そしていまインド
ネシア進出の準備も進めているので近々
事業拠点が二か所となります。事業領
域はおおきくわけて5種類、①事業戦
略から実務支援までをおこなう「コンサ
ルティング事業」②企業と経営者自身
のブランド創りを支援する「ブランディン
グ事業」③先進的技術を駆使し、顧客
のビジネス課題を解決するための「シス
テム開発事業」④データ分析とAI活
用で企業の業務効率を飛躍的に向上
させる「データAI事業」⑤システムテン
プレートやeコマースサービスを支援する
「ソリューション事業」他社との明確なち
がいを創りだし唯一無二の存在になる
（Make a Difference）そ
んな思いを込めて会社名をD
Makeと名付けました。

私の父はかつてゲーム会社テクモの社長
をつとめていました。小学生の頃からゲー
ムが身近にある環境で育ち、自宅には発
売前のゲームが並び、先行してプレイでき
るのも自慢のひとつ。ゲームという存在は
私にとって非常に身近で、楽しみに心を躍
らせていたものです。しかし私はそのゲー
ム業界に進むという道をえらびませんで
した。それは父に対する反発心です。「営
業からたたきあげで社長になった父は家
庭でも上から目線な態度が目立っていま

した。そんな父に対して抱いていたのは尊
敬ではなく拒絶。いわば反面教師的な存
在だったのです。だからこそ、社会人とし
ての進路を考えるようになったところから
「父親とは違う道に進もう」という意識
をするようになりました。私が今、まった
く異なる領域で会社を経営しているの
は、その想いの延長線上にあります。

父は社長でしたが自分もという気持
ちはまったくありませんでした。大学進学
のときは家から近いのと、なんとなく理系
のほうがいいのではと直感的に感じ、千
葉工業大学電気工学科に進学をしまし
た。大学では電気抵抗などの研究をして
いたのですが、わたしにとって研究するこ
とより大きな価値があったのが「いつでも
ITに触れることのできる環境」。当時
はまだパソコンがそれほど一般的に流通を
していない時代でしたが、はいたた研究室
では最新鋭のパソコンやソフトウェアが並ん
でいて自由に触れることができたのです。
わたしは昼夜問わず研究室に入りびた
り夢中になってソフトウェアをいろいろ使っ
ていました。こうして情報分野の基礎にふ
れつづけると、「これからはソフトウェアの時
代が来るぞ」とだんだん思うようになった
のです。そしてもう一つが楽しくて夢中にな
ったこと。誰から命令されたわけでもな
いのに分から率先して積極的にソフト
ウェアに触れている。これからはソフトウェア
の時代がくるだろうし、自分も好きなの
でこの世界で生きていくのはいいかもしれ
ない。この分野でなら自分なりの役割を
見つけられるかもしれない。そんな思いが
どんどん強くなり、就職先に東証一部のス
フトウェア企業アルファシステムズをえらび
ました。ここで私が確信したのはIT分
野の勢いと可能性、同期入社がなんと
350人もいたのです。

どんな状況でも“挑戦する姿勢”を持ちつづけること

