



素早い対応で信頼を得る 医療系システムの販売会社

代表取締役 **入江 靖彦**

電子カルテシステムをはじめ、医療機関のIT化をサポートする商品の販売と導入、保守サービスを手掛ける『ユー・エス・ケイ』。2010年の設立以来、着実に規模を拡大し、現在は福岡・東京・大阪・広島に拠点を構えている。本日は齋藤洋介氏が同社を訪問。入江社長にインタビューを行った。

齋藤 入江社長の歩みから伺います。

入江 福岡県飯塚市の出身です。実家は建設関係の会社を営んでいましたが、私が高校を卒業するころは建設業界は厳しい状況だったため、親は無理して継がなくてもいいと言っていました。それでコンピュータの専門学校を経て、IT関連の商社に就職したのです。とはいえ技術職ではなく営業職で、最初の会社に2年勤務した後、同業他社に移って17年ほど勤め、準備期間を経て2010年にこの会社を立ち上げました。

齋藤 営業のお仕事はいかがでしたか。

入江 入社していきなり「名刺を100枚もらってこい」という厳しい世界でしたが、意外と自分に合っていたように思い

ますね。1年目で120件以上新規開拓することができ、社長賞である優秀賞をいただきました。年長の方からも可愛がっていただき、そういった人のつながりにも随分と助けられましたよ。次に移った会社は自分たちでルールを決められたので居心地が良かったのですが、30歳を過ぎたころから次第に独立心が募っていきまして。業界の景気の低迷に伴い、会社も規模縮小などで融通が利かなくなったことや転職をきっかけに独立への意思が固まりました。

齋藤 福岡を離れたくなかったということでしょうか。

入江 それもありますね。東京への転職が決まった時に、福岡のお客様の引き継ぎができたこともあり、良いタイミングかなと。1年ぐらいいは東京で仕事をしたのですが、結局西日本の担当でこちらに来ることが多かったんですよ。そういったこともあって、こちらのお客様や仕入先とのご縁が続き、それも今に結び付いています。

齋藤 立ち上げからでは7年ですか。

入江 はい。準備期間も含めれば8年ほどになりますね。1人からのスタートでしたが、1人では納品もできないので人を入れ、少しずつ増やしてきました。現



在は人も育ち、ここ福岡の本社をはじめ、東京・大阪・広島の営業所の4拠点で事業展開を行っています。

齋藤 人と接する上で、いつも大事にされていることは何でしょう。

入江 レスポンスを早くすることでしょうか。何か言われたら、すぐに動く。その場で対応できない場合でも、いつどうするかを伝える。後回しにしたり、ほったらかしにすれば、たちまち信用を失ってしまいますから。これはサラリーマン時代から心がけてきたことで、当時は「何かあった時の入江ちゃん」と言われて頼りにしてもらっていました（笑）。

齋藤 最後に今後の展望を。

入江 日々忙しくて主力メンバーはほとんど休めていないので、今後は増員して仕事を分配し、長期休暇を取ってもらえるような体制を整えたいですね。

(2017年6月取材)

株式会社 ユー・エス・ケイ

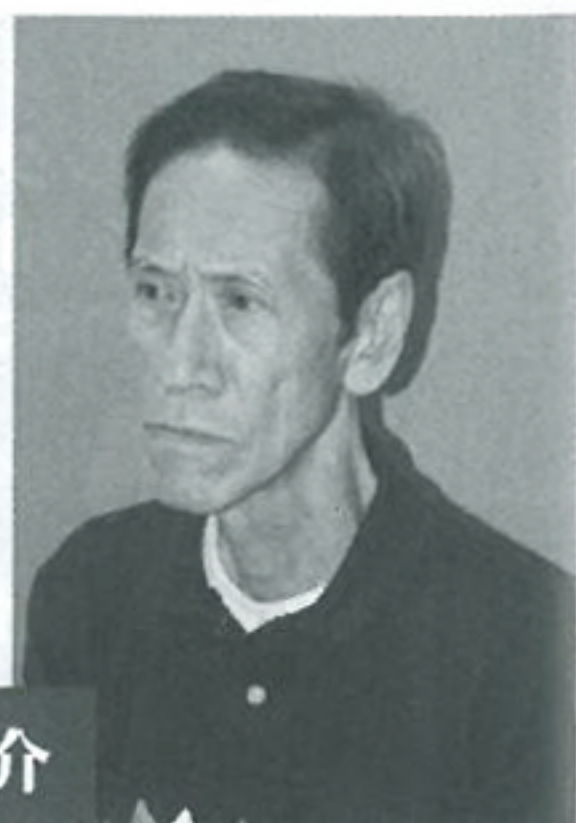
【本社】福岡県福岡市博多区博多駅東2-17-5

A.R.Kビル8F

営業所／東京・大阪・広島

URL : <http://www.usk-i.com>

「設立から一步一步着実に実績を積み重ねてこられた『ユー・エス・ケイ』さん。今では休みがほとんど取れないほど忙しくされているそうで、今後は従業員さんが長期休暇が取れるようにする他、女性が結婚・出産後も働けるような環境を整えたいと入江社長はおっしゃっていました。従業員さんへの思いが伝わってきましたね」



齋藤 洋介