

NEWS LETTER

INFINITY JAPAN

ニュースレター送付のご案内

インフィニティグループは、1996年に英国・ロンドンにて、ITサポート会社として創業し、現在6ヶ国・15社でソフトウェア開発、IT導入・サポートサービス、IT技術者派遣などの事業を展開しています。2021年に初の日本法人インフィニティ・ジャパン株式会社を設立し、日本でのIT事業を加速させるために、グループとして一緒に歩んで頂ける企業を探していますので、少しでもご関心がございましたら、お気軽にお問合せください。

2024年7月に、群馬県の株式会社クラインズよりシステム部門を譲り受け、新たにインフィニティ・テクノロジー株式会社としてスタートしました。

今号は、クラインズの根立 淳さんに、「選択と集中」のために、システム部門を事業譲渡するに至ったお話をインタビューしました。ご高覧頂けましたら幸いです。

インフィニティ・ジャパン株式会社
代表取締役 岩崎 博寿

「選択と集中」で、システム部門を事業譲渡

株式会社クラインズ 代表取締役 根立 淳

はじめに：プラモデル大好き少年が、「ものづくり」の世界へ

子供の頃は、プラモデルが大好きで没頭して組立てていました。高校生の時、建築家になりたくて理系進学クラスで勉強しましたが、一浪して目指していた建築学科には入れず、公立の経済大学に合格し、大学4年間は、当時大変人気があったアマチュア無線に熱を入れて遊びました。

長男なので地元での就職を考え、近くの大手企業2社を希望し、大学のゼミの先生とも相談して、電機メーカーに入社できました。そして配属されたのが、コールドチェーン事業部の購買部門です。「ものづくり」における資材調達には、生産や品質、そして価格に影響する大切な部署で、大変なこともありましたが、調達のみならず、システムづくりの勉強をしたり、様々なことを経験できました。その間も、休みの日にはプラモデル制作に没頭し、コンテストに出品したりもしていました。

[次ページへ⇒](#)

自分の第二の人生は、大好きだった世界で独立をする

45歳頃の時、自分の第二の人生について考え、「大好きだった模型業界」への思いを捨てきれず、電機メーカーでは購買部長まで全うしたサラリーマン人生に終止符を打ち、新たな挑戦を決めました。独立をして、自社で模型のパーツ作りをして販売しました。迷彩服のデカールやサインペン型接着剤など、アイデアを商品化するのは楽しかったです。最初は売上がなかなか伸びず、苦労した時期が続きました。そんな時に、サラリーマン時代の旧知の仲であったTさんと再会し、クライズにシステム部門を新たに立ち上げることになりました。こうして、「ものづくり」と「システム開発」の2つのビジネスの柱ができ、会社も少しずつ大きくなりました。

いくつもの苦難と、5年後、10年後を考えて

電機メーカー時代からのネットワークを活用して、ものづくりやレーザー加工技術、更にはシステム開発をしてきましたが、売上の7~8割を一社の顧客に依存している怖さもありました。少しずつビジネスの領域を広げましたが、リーマンショック、東日本大震災、そしてコロナショックと、次々と大きな影響があり、苦しい時代が続きました。しかし縁に恵まれ、幸運にも仕事をお客様から頂きながら、なんとか乗り越えることができました。ついてきてくれた従業員にも感謝しています。

5年後、10年後を見据えて、どうすれば良いのか？を考えてきました。クライズには、ものづくりという大きな柱のほかに、システム開発や紅茶輸入販売の複数の事業があります。特に、システム開発の従業員は4名というコンパクトな規模感で、新たな大きな案件を受けることができないジレンマをずっと抱えていました。その頃、M&Aの仲介会社からも電話がかかってきましたが、いまひとつ、心に響くものではありませんでした。

「選択と集中」の決断、2つの事業の未来を考えた時

ある日、欧州を中心に6ヶ国で展開しているというインフィニティから電話があり、グループとして一緒にやっていく仲間を探しているという話を聞きました。オンラインで何回か面談をして、インフィニティが持つネットワークや懐の深さ、そして広島や名古屋にグループ会社があり更に拡大しようとしている、一緒になったら大きな仕事を受けることができるのではないかという大きな期待を感じました。2ヶ月後にインフィニティの岩崎社長と直接会って、大変魅力的な人柄を感じ「面白いことをしたい」という考えにも共感しました。彼の意志決定の速さにも安心感がありました。

今思えば、タイミングが良かったと思います。当社のものでづくりの事業では、ちょうど事業再構築補助金の採択を受けて、レーザークリーニング装置のビジネスをするためにショールーム作りや機械を揃えたいと思っていた時期でした。

クライズスの「選択と集中」を考えて、システム部門は事業譲渡によってインフィニティにグループインすることで大きな環境で成長を目指せし、ものでづくり部門はシステム部門の売却益による資金も含め、クライズスの資源を、レーザー技術を活用した事業展開に集中できます。融資をしてくれている銀行も、事業譲渡による「選択と集中」を、ポジティブに評価して頂き、話しはトントン拍子に進みました。

大きな期待を抱いて、これから

最初の電話から半年後には、システム部門の事業譲渡が無事に完了し、インフィニティに仲間入りした4名の従業員も、岩崎社長が約束してくれたように大きな変化も無く安心して仕事を続けています。私自身もインフィニティ・テクノロジーの顧問として関わっています。

これからも5年後、10年後を考えながら行動するのが大切だと思います。そして「ものでづくり」の世界に軸足を置いて、面白いことを派生させていきたいです。製造業におけるIoTのニーズは益々増えるでしょうし、インフィニティとも何か面白い仕事を一緒にできるのではないかと期待しています。

クライズスの企業理念でもある「未知の分野に限りなく挑戦」を続け、面白いことをしながら、これからも楽しんでいきたいですね。



左：Infinity Technology Holdings 代表取締役 岩崎 博寿
右：株式会社クライズ 代表取締役 根立 淳

インフィニティ・テクノロジー株式会社

代表取締役 岩崎 博寿
東京都千代田区平河町 2-5-3 5F
<https://www.infi2tech.com>



INFINITY
TECHNOLOGY