

システムクリエーション

酒井将之

代表取締役



☎ 03-5834-7281

🌐 sakai@autodoor.jp

🏠 東京都北区田端1-5-2 新井ハウス
201

ビジョン

開き扉用自動ドアの販売施工をしております。車椅子利用者の方だけでなく、だれでも便利に使えます。介護する側の方にも便利ですので、お問い合わせいただけますと幸いです。日本全国対応いたします。

注目の在宅医療関連サービスへのインタビュー取材「PICK UP！在宅医療サービス」の第3回。介護や在宅医療の現場で注目を集める「後付け開き戸自動ドア」。ドイツ製ドルマカバの高耐久・静音設計で、車椅子利用者や高齢者の生活を快適に。助成金の活用を含め、適正価格で届けるため奮闘する、合同会社システムクリエーション代表・酒井将之さんの挑戦とは。（2025年8月取材）

酒井代表のこれまで

大学時代は、現在の事業にも繋がる電気工学を専攻されていたそうですね。

そうなんです。理工学部の電気工学科にいました。ただ、正直に言うと大学時代はバイトが楽しくて、バイト三昧の学生時代でした。

卒業して最初に入ったのは、タクシーの料金メーターを作っている会社の開発部門です。教授に推薦されて、「これは断れないな」と真面目に思ってそのまま入社しました。ちょうどタクシーでクレジットカードが使えるようになるシステムの開発黎明期で、その実験台として岩手に行きっぱなしになったりもしましたね。プログラミングそのものも、会社に入ってから本格的に学びました。

でも、3年で辞めました。当時って、周りも「成功したい」「金持ちになりたい」という夢を持つ人間が多かった時代で、僕もその一人でした。でも、入社3年経った時の手取りが14万円で。当時、会社のホープだった役員の方の年収が800万円だと聞いて、「ああ、これじゃ夢がないな」と。それで会社を辞める決意をしました。辞めるときに部長から言われた「個人的には引き止めたいが、お前がやめても会社は困らない」という言葉は、今でも心に残っています。

25歳で退職されて、次は何をされたんですか？

なぜか、大学時代にバイトしていた焼肉屋に正社員で入りました。「なんか楽しそうだな」と思って。そこで店長を任されたんですが、どうも店の経営が赤字続きなのがおかしいなと。オーナーにお願いして当時で70万円したんですけどパソコンを買ってもらって、1週間寝ずにマクロを組んで経理プログラムを自作したんです。

そうしたら、まあ色々とお金の無駄遣いが見つかりまして…。お世話になった方を結果的に辞めさせることにはなってしまいましたが、お店の累計赤字を消して黒字化することができました。ただ、そこも新しく来た社長と反りが合わなくて7年で辞めました。その次は倉庫業、いわゆる物流加工の会社に引



き抜かれて移ったんですが、これがまた波乱万丈でして。3ヶ月で会社が倒産したり、別の会社では役員にまでなったのに、理不尽な理由で上司に睨まれてしまったり…。精神的に参ってしまって、結局その会社も12年勤めた後に退職しました。振り返ると、本当に色々な経験をさせてもらいましたね。

「合同会社システムクリエーション」創業

創業のきっかけを教えてください。

最後の会社を辞めた後、また色々なことを考えていたんですが、たまたま昔からの知人で、建築金物大手の「杉田エース」という商社に勤めている人が声をかけてくれたんです。「酒井さん、電気工学科卒ですよね？今度ドイツ製の面白い自動ドアを扱うことになったんだけど、社内に電気のわかる人間がいらないから手伝ってもらえませんか？」と。それが、今僕が扱っている「ドルマカバ」の自動ドアとの出会いでした。最初は業務委託という形で、技術サポートや営業同行をしていました。そして2年ほど経った頃、僕の人生を決定づける出来事が起こります。それが仙台にお住まいの、車椅子を



使われているお子さんがいる親御さんが後付け自動ドアを探しているというお話でした。マンションの玄関を自動ドアにしたいというご依頼だったのですが、僕が50万円ほどで出した見積もりが、多くの業者さんを経由するうち、最終的にお客さまの元に届いた時には100万円を超えてしまったんです。結局、その方は高額すぎて購入を断念されました。その時、本当に悔しくて。「この製品を本当に必要としている人に、こんな形で届かないのは絶対におかしい。僕が直接、適正な価格で届けなければ意味がない」と強く感じました。それが、この会社を立ち上げた一番の理由です。

大手商社が扱う製品の代理店として独立は、簡単なことではなかったのではないですか？

おっしゃる通り、最初は「個人に口座は開けない」と断られていました。でも、業務委託時代にお世話になった役員の方が口添えをしてくださって、特例で取引口座を開いてもらえたんです。本当に人の縁に恵まれましたね。

ただ、創業してからの6年間は本当に大変でした。製品の知名度が全くなくて、全然売れない。最初の仕事では、取り付けを頼んだ職人さんが機械を落として壊してしまい、いきなり自腹で大赤字からのスタートでした（苦笑）。

赤字を埋めるために、日中はゴンドラに乗ってビルのガラスを拭いたり、床清掃をしたり、とにかくバイトを掛け持ちして食いつないでいました。自分の仕事を優先させてくれる理解のあるバイト先の社長に出会えたのも幸運でしたね。

転機が訪れたのは7期目くらいです。森ビルさんが手がける大型施設のエレベーターホールなどに採用されたのを皮切りに、アップルジャパンさんや外資系の有名ホテルなど、BtoBの大きな案件をいただけるようになったんです。そこで実績と信頼を積み重ね、....



続きはQRコードからアクセスしご覧ください → → →