

# 人と地球を豊かにする “活業”企業へ



## 株式会社ブロードリンク 代表取締役社長 榎 彰一 (さかきしやういち)

1971年生まれ。94年神戸大学を卒業後、朝日生命保険入社。2000年イーリンクシステムズ(現ブロードリンク)を設立し社長に就任。

### 株式会社ブロードリンク

設立 / 2000年 資本金 / 2億6643万7500円 売上高  
／連結約70億円(2014年12月期予定) 従業員数 /  
220人 事業内容 / 情報機器買取り及びオフィス総合リ  
ユース事業 URL / <http://www.broadlink.co.jp>

PC(パソコン)など、情報機器のリユース業とし産声を上げて今年が15年目。2021年度に売上高1千億円を目指す。

**中** 古PCのリユース業に参入した当初は苦労の連続だった。でも榎社長は「チャレンジは10やれば9つは失敗する。肝心なのはその失敗の見極めを早くして1つの成功事例を育てていくことだ」という。成功のきっかけは、スーパーなどでの催事販売。「家庭で2台目なら高スペックのPCはいりません。2003年以降は毎年4倍増で売り上げが増えました」

しかし、いつまでも好調は続かない。新品のPC自体が大幅に値下がりし、単価が下がって利益率が悪化したのだ。ここで同社はビジネスモデルを大転換、中古市場の川上を押えるために、企業や官公庁からの大量仕入れに奔走した。課題となったのはデータ完全消去などの情報セキュリティ対応だが、米国家安全保障局(NSA)が採用する消去規格に完全準拠し、これまで1度

もデータ漏洩事故はない。榎社長は今年「活業(かつぎょう)」という経営理念を掲げた。「オフィスにあるモノすべてをリユースにより活かすことを業とし、この活かす業を通して人と地球を豊かにすることを当社が存在意義として、活業としました」

リユース対象は情報機器にとどまらずオフィスにあるモノすべてである。

当面の数値目標は榎社長が50歳になる21年度に1千億円の売上高を達成すること。直近の売上高は70億円なので相当高いハードルだが、年間1千社ペースで新規顧客が獲得できており、このままいけば前倒しで目標に到達するかもしれない。「世界一の活業企業となり、社会貢献するなら最低でもこのくらいの規模感が必要だと思いました」と榎社長は自信満々だ。