



「アナログな寄り添いで、デジタルを前へ——
使えるDXで日々の仕事を軽くしたい」

合同会社 UndertheEdge
代表社員

井口 賢

あらゆる業界でDX推進が進む現代、その導入には専門知識が必要なため決して簡単ではない。

「どんなに高性能で先進的なシステムを導入してもそれを使いこなせなければ意味がない」。

そう話す井口代表は、お客様を決して置き去りにしない。

「技術進化の恩恵を正しい形で受けて欲しい」という一心で、しっかり寄り添う。

「Salesforceの運用によって業務が楽になった、その一言を聞けることがやり甲斐です」と続けた。

デジタルな時代にアナログなスタンスでお客様に伴走することが、代表のこだわりだ。

UNDER THE EDGE

合同会社 UndertheEdge

大阪府大阪市西区京町堀 1-16-8
RE021-602

URL : <https://under-the-edge.com>



代表社員

井口 賢

ITは使いこなせてこそ真の価値がある SalesforceによるDX推進に伴走したい

Salesforceの新規導入・製品導入支援や導入後の定着支援、オリジナルアプリ開発などSalesforceを軸に事業を展開する『UndertheEdge』。高い開発力を持つエンジニアたちが、お客様の業務フローをしっかりと理解した上で、Salesforceを本当に価値あるシステムとして定着させる。本日は、そんな同社をタレントの山川恵里佳さんが訪問し、井口代表にお話を伺った。

—早速ですが、井口代表の歩みからお聞かせください。

スニーカーのショップ店員や契約社員を経てレディースアパレルブランドのマネージャーを務めていました。その後も、様々な商品の販売員や情報通信会社での営業、リフォーム会社での人事、日雇いで引越し屋さんを経験しましたし、遺品整理の仕事も経験しました（笑）。本当にやりたいことが見つからず、何をすべきか模索する日々でした。

—本当に紆余曲折ありだったんですね。

そんな中で妻と結婚したことが人生のターニングポイントになったと思います。私は仕事を与えられたら意欲的に取

り組み、何でも楽しめるタイプなのですが、彼女の目はごまかせなかったようで（苦笑）、楽しいふりをしているのではないかと。そして、ゲーム好きだった自分にIT業界を勧められて、感覚的に合うと感じたようですが、まさにその通り。水を得た魚のように仕事と向き合うようになりました。

—まさに内助の功ですね。そうして一転してIT業界に転身されて、まずはどういったことから始められて？

未経験でも採用してくれる会社を複数、受けた中で、運良く近隣の大きい会社に入ることができ、業界での第一歩を踏み出しました。そこでの経験が今につながっていて、クラウドベースのCRM・顧客管理システムなどで知られるSalesforceを扱う部門に配属となったことが私にとって大きな転機になりましたね。約3カ月間の研修で夢中になり、自宅でもパソコンを開いてSalesforceをさわるほど。Salesforceの習得に専念するためにテレビもゲームも手放したのですが、自然と理解が深まり、さらに新しいことができないかと模索しているうちに同期の間でも頭一つ抜けて、最初に案件を任せてもらうことができました。

—ゲーム好きの代表ですから、ゲーム

感覚でクリアしていかれたのでしょうか。

そうですね。また新しいゲームを手に入れたような感覚で本当に楽しくて。運も味方してくれて、とある保険会社に常駐する案件のリーダーに選んでいただき、舵取り役としてプログラムを制作する仕事に携わることができました。日々の保守・運用が主な仕事で、システムの不具合への対応をはじめ、新しい取り組みをスタートする際には周囲の意見や要望をヒアリングし、話をまとめて全体に説明して方向性を示す調整役やコーディネーターのような仕事を任されたんです。それ以前のキャリアでマネジメントを担った経験を買っていただいたことだと思います。

—やはり経験は必ずどこかで活かせるんですね。そうしてマネジメントを担う立場を務め、独立をされた、と。

2020年9月に開業届を出して個人事業主として事業をスタートさせました。業務委託で勤めていた先で、社員として迎え入れたいというお誘いもいただき、1年半ほどは二足の草鞋を履いていましたね。お陰様で自身の事業が軌道に乗ったためそちらを退職し、2022年2月に法人化を遂げて自社に専念することにしたんです。

高スキルな開発力と支援可能な製品で、 お客様と共にベストな環境を作り上げる



Salesforce 構築・定着支援

01 新規導入・製品導入支援

Salesforce 新規導入やSalesforceに関する製品導入をサポート

02 伴走・定着支援

お客様のやりたいことを形にするだけでなく、最適を一緒に見つけます

03 AppExchange 開発・販売

アプリベンダーとしての知見をお客様にもご提供しております



オリジナルアプリ開発

Salesforceをもっと便利に使いこなせるアプリを開発。Salesforceに関する豊富な知見を活かして、オリジナルアプリをリリースしております。

Folder

- ☑ 無限に階層化可能なフォルダ管理。
- ☑ 設定なしで簡単に運用可能。
- ☑ ボタンひとつで外部ユーザーと共有。

—いよいよ本格始動されたわけですが、いかがでしたか。

以前、私が担当していたお客様の中に、会社設立以降も変わらず私が担当することを希望してくださった方々がいて、お客様とご縁に恵まれたお陰で幸先の良いスタートを切り、売上も順調に伸びています。

—引き続きお付き合いを望む方々がいたことは、代表のお仕事ぶりが信頼されていた何よりの証拠です。

会社としての利益よりもお客様にとってそれが有益かどうかを大切にしている点を信頼していただけたのかもしれない。できないことははっきりとそう伝えますし、同時により良くするためのご提案を積極的に行っていて、お客様ファーストを大前提として寄り添っています。また、ここでも過去の経験が生きていて、専門知識がない中で使い慣れないシステムを使う不便を経験したことがあるので、お客様のお気持ちがよく分かるんです。

—それは大きな強みです。代表がご自身のお仕事にやり甲斐を持って取り組んでおられることが伝わってきます。

当社のSalesforce構築・定着支援やオリジナルアプリの開発は、デジタル化やクラウド化によってお客様のDX推進をサポートするためです。これまで様々な業界・業種のお客様のDX推進をサポートしてきたノウハウを活かして、業務フローのヒアリングにはじまり、システム運用の開始、そして定着に至るまでし

かり伴走します。東京や大阪などの都会と比べると、どうしても地方はITリテラシーで差がつかます。そこに、ITを導入したからといってみんなが幸せになれるのかというと、そうじゃありません。逆に負担が増えて業務に支障が出る可能性もあります。私は、「不幸せな状態をなくしたい」という点にフォーカスして、お客様をしっかりとサポートしたい。「Salesforceの運用によって業務が楽になった」と聞けることがやり甲斐です。導入して終わりではなく、それをスタート地点として見守っていきたくて、長くお付き合いできると嬉しいですね。

—事業内容はDX推進のサポートとデジタルですが、スタンスはとてアアナログで、そのバランスが素敵です。

業務効率を上げて生産性を高める、これがDX推進最大の目的ですが、どんなに高性能で先進的なシステムを導入し

てもそれを使いこなせなければ負の財産ですし、意味がないと思っています。中には、顧客のニーズや要望をきちんとヒアリングせず、開発者側が自分たちの判断や都合だけでシステムを設計・構築して納品するケースもあるようで、当社を頼ってこられることがあるんです。お客様にとって「駆け込み寺」のような存在でもありたいですね。

—とことんお客様ファーストなスタンスこそが、今後も御社のファンを増やしていくと思います。

そうであれば嬉しいですね。会社の規模を拡大したいというよりも、サービスのクオリティを高めながらお客様一人ひとりにしっかりと伴走することを大切に考えています。その先に会社としての成長があれば、それが理想です。

—本日は、ありがとうございました。
(2025年8月取材)



「井口代表の奥様にもお話を伺うことができました。内助の功が随所に光り、本当に代表の良き理解者でいらっしやいます。また、「社員やお客様、すべての方々の幸せを願いながら関わらせていただいています」とおっしゃり、代表と考え方が同じ。同じ方向を、同じ気持ちで見て進めるお二人、とても素敵だと思いました！」
山川恵里佳・談