

仕事とパソコン

Monthly Magazine

Nov. 2010

11

これでサクサク動き出す!!

PC快適設定 20の裏ワザ



HP G62 Notebook PC 夏モデル (シルバー)

パソコンの動作が鈍くてイライラする。買い換える
しかないのかなあ...なんて思ってる方、ちょっと待った!
設定を少し変えるだけで、動作は驚くほど早くなるのです。
「快適設定」のための裏ワザをまとめてご紹介します。



スマートフォン、
電子書籍、OS...等々
ことごとく融合するIT巨大企業



アップル VS グーグル

なぜ「衝突」するのか!!

「中国インターネット通販」最新事情

現地報告!!



ハイパー社長の
メッセージ

株式会社フクネット 代表取締役社長 須田騎一郎

動画共有サービス
「Ustream」のことが
分かる30分セミナー



Twitterの
次に流行るのは
これ?



編集長
インタビュー

ハイパー社長に訊く
「わたしのBUSINESS&DREAM」
聞き手：本誌編集長 中内富雄

優秀な人材を育成し 中小企業のIT化を サポートする

ビジネスのIT化が進むなか、中小企業でも情報システムを担当する人材が不可欠となっている。しかし、システム部門の雇用を増やし固定化することは中小企業には難しい。そんななか、中小企業のIT支援で成長しているのが株式会社テクネットだ。同社の須田社長に話を訊いた。



株式会社テクネット
代表取締役社長

須田 騎一郎

KIICHIRO SUDA
<http://www.tec-net.jp/>

遊びに盛り上がる学生生活に 失望して大学を中退



御社のサイトでは「中小企業の情報システム部を代行する」と謳っていますが、具体的にはどんなサービスを手がけていらっしゃるのですか？

いまの時代、中小・中堅企業であっても、ほとんどの会社には情報システムを担当する人がいますよね。どんな企業でもパソコンやインターネットを仕事で必ず使いますから。でも、中小・中堅企業の場合、そうした人が所属している部署は総務部だったり経営企画部だったりすることが多い。つまり専任で

ITの仕事を担当しているわけではないんです。また、中小企業の場合はITの専任者を社内に置いたとしても、その人にすべての仕事が集中してしまうとか、1人で仕事をするために人事評価が難しいといった問題もあります。そこで、当社のスタッフがクライアント企業に出向いて、IT・情報システムの仕事を社員の方に代わって担当しましょう、というのが当社のサービスなんです。現在、約170社の企業に契約をいただいています。

イメージとしてはアウトソーシングですか？ それとも人材派遣？

どちらでもありません。ひと言で表現でき

る言葉があればいいのですが…、あえて言えばアウトソーシングの反対語でインソーシングということになります。

ITの最も重要な部分というのは、なかなか外注できるものではありません。いま大手企業でシステムの内製化の動きが進んでいるのも、そうした背景からです。外部の専門会社に丸投げしていると、適切な判断でIT業務が進められているかどうか自分たちで分からなくなってしまうんです。それなら社内に有能なIT技術者を抱えて、ちょっとしたシステム開発であれば自社でやってしまおうというのが、いまの流れです。

でも限られた人手で仕事をしている中小企業・中堅企業では、IT化をすべて社内で進めることはできない。そこで、当社のスタッフが社員の方に代わってIT業務を担当させていただくわけです。

よく、「おたくの会社は何をしているのですか？」と聞かれるのですが、説明がしにくいんですよ。IT機器を売っているわけでもなければ、ソフトを販売しているわけでもない。つまり、一般のIT関連の会社がやっていることは一切やっていない。創業当初は「どこにも頼めないことを私たちがやります」とセールスしたものです。

社長はもともとジャーナリスト志望だったと聞いていますが…？

ええ。高校を卒業して早稲田大学の文学部に入学しました。有名な小説家や劇作家、映画監督などが卒業されたり中退されたりしていましたから、ずっと早稲田の文学部に憧れを持っていました。でも結局は大学を中退することになりました。と言うのも、大学に

通う意味を見出せなかったからです。

私たちの大学時代はちょうどバブル経済がピークのときで、周りの学生の多くは楽しく遊ぶことで盛り上がっていました。世の中に影響を与えるような仕事をしたいと志している学生はほとんどいなかった。私自身は、その雰囲気の中で卒業して、簡単に就職できてしまうことに不安を感じていました。

このまま卒業して就職したら、自分は駄目になってしまうのではないかと恐怖感を抱きました。そこで「大学中退」というレッテルを自分で貼ってしまえば、嫌でも頑張らざるを得なくなるのでは…と考え、大学3年のとき、親にも相談せず大学を辞めてしまいました。

大学を中退して仕事に就かれた？

貯金が1円もなかったもので、まずは住込みの新聞配達を始めました。この仕事は1年半ほど続けましたが、これが私の社会人生活のスタートでした。その後、トラックの運転手や出版社のアルバイト、フリーランスのプランナーなどを経験して、最後に広告代理店に就職しました。この広告代理店に入社したのが28歳のときでした。じつは当時、30歳までには自分で会社を興そうと決めていました。そこで29歳になったときに当時の副社長に、「こんなビジネスを始めたいのですが、どうでしょうか？」と企画書を出したんです。

どんな内容の企画書ですか？

要するに日・英・米の3拠点でコールセンターをつくるというものでした。日・英・米に拠点があれば、7～8時間で地球を1周しますから、3交代制にすれば24時間いつ

でも対応できるコールセンターができあがるわけですね。結局、その企画を認めてくれた副社長が資金援助してくれることになって、1997年7月にそれまでの会社を退職、「キューアンドエー」という会社を新たに立ち上げました。

いきなり日・英・米に3拠点つくるというのも壮大な話ですね。

会社を立ち上げてから、実際に3拠点をつくってオペレーションするといくらかかるかを計算してみたら、圧倒的に日本だけでやったほうが安いんですね(笑)。海外拠点なんかつくったらあっという間に倒産してしまうことが分かり、国内にだけ拠点をつくってコールセンター業務を手がけることにしました。

このコールセンターは、通販の受付けや営業の代行ではなく、インターネットの技術サポートに特化しました。結論から言えば、私は04年にこの会社を離れることになったのですが、会社自体は大手企業の出資を受けたこともあり、現在年商100億円の会社に成長しています。

お客様が一番困っているところに ビジネスチャンスがある

せっかく自分で興した会社を辞めた理由は？

一番の理由はチャレンジしたいビジネスが

あったからです。ビジネスの内容はいま当社が手がけているサービスと同じものです。

よく「せっかく成功している会社を辞めることに躊躇はなかったのか？」と聞かれるのですが、夢があったから躊躇はなかったですね。じつは私の父親は、田舎で電話の設備や販売を手がける会社を経営していました。子供の頃から、中小企業のために一生懸命頑張っている営業や工事のおじさんたちを見ていましたので、自分もいつか中小企業の役に立ちたいと思っていました。

そもそも世の中で働いている人の8割は中

小企業で働いているんです。雇用を創出しているのは中小企業なんです。大企業は、リストラして黒字化しているだけで雇用は生み出していません。その意味でも、ベンチャー企業や中小企業が活性化しなければ経済はよくなりません。自分のライフワークとして中小企業を

支えたいという強い気持ちがあるのも、そうした理由からです。

ビジネスは最初から順調でしたか？

最初は仕事がなく苦勞しましたね。お客様から「こんなことお願いできますか？」と言われれば「もちろんできます！」と言って、依頼が来ればすべて引き受けました。当時は小さなレンタルオフィスを借りて、数人で仕事をしていたのですが、初年度を決算してみると粗利益の段階で赤字でした。1円の儲けにもなっていなかった。それにプラスして販



売管理費がかかりますから、圧倒的な赤字でしたよ（笑）。

ただそんな状態でも、ほかのIT会社がやっているような仕事は引き受けませんでした。それを受けてしまうと、普通のIT会社になってしまうからです。たとえば「顧客管理のソフトをつくっていただけませんか」と言われれば、「それだったらいい会社ありますから紹介しますよ」とか、「ホームページをつくってほしいんだけど」と言われれば、「あそこの会社がいいですよ」といった感じで、無料でヨソの会社を紹介していました。一方で、どうしても紹介先が見つからない仕事だけを引き受けるようにしていました。

一例を挙げれば、ホームページの制作会社を4社か5社選定して、コンペを開いてオリエンテーションしてほしいとか、会社に顧客管理ソフトがあるけど、それを開発してもらった会社が倒産してなくなってしまったので相談に乗って欲しいとか。挙げ出すと際限がありませんが、誰もやらない仕事だけを引き受けるというのが創業以来の当社のコンセプトなんです。「混ぜればゴミ。分ければ資源」という言葉がありますが、ほかのIT会社から見るとゴミのような仕事も、私たちから見れば宝。お客様が一番困っているところにビジネスチャンスがあると思うのです。

現在の経営課題はなんですか？

一番の課題は人材育成ですね。当社の場合、たんに技術に詳しい人間を育てればいいのかと言うとそうではない。むしろ、本当に中小企業をサポートしたいという思いがあるかどうか大切です。技術者にも分からないこと、知らないことはあります。ほかのスタッフの知恵を借りて、あるいは場合によっては専門のIT企業に電話して教えてもらってでも、問題を解決する姿勢があるかどうか大切です。そのためには、自分の技術を提供するだけ

ではなく、なんとしてでもお客様に貢献したいという発想のできる人材が必要です。

社長の夢は？

中小企業は国内に100万社以上あります。そのなかには、ITに振り回されていたり、ITを活用できていない企業がたくさんある。そこに当社の人材を送り込みたいんです。放っておいたら大企業に行ってしまうかもしれない人材、技術畑じゃない仕事に行ってしまうような優秀な人材を私たちが集めて、教育して、中小企業に送り込みたい。適材適所をプロデュースすることで、ITに関わる人材の“民族大移動”をやりたい。それが私の夢です。



取材を終えて

憧れの大学に入学しながら、楽しいだけの学生生活に「このままでは自分が駄目になる」という危機感を抱いて中退を決めた須田社長。将来経験しないだろうことをやりたいと住込みの新聞配達を始めたとか。穏やかそうな外見とはうらはらに、挑戦魂を持ったベンチャー経営者だとお見受けしました。