

良いシステムこそ、まず使って確かめてほしい コミュニティを基盤にユーザーと共に成長する



代表取締役 永田祥造氏

「話を聞いて、返事は『できます』の一点張りだったと思います。価値のことも何も考えずに…」

ITコーディネータ協会会長賞を受賞したイーエスプランニングの駐車場POSシステムを開発・運営しているのがエムトーン。永田祥造社長は、イーエスプランニング藤岡義己社長から相談を受けると、役に立つ、面白いプログラムを作りたいと燃えた。すでにパソコンで使えるPOSシステムを構築した実績があり、それを応用すればできるとの確証もあった。

エムトーンでは、さらに情報の一元管理化や、エムトーンのサーバにデータやシステムを置き、インターネットを通じて利用するSaaS・ASP方式を提案した。話を進めた平成14年当時では珍しいものだった。

藤岡社長はこの考え方に共感。「最初の開発費は無しに、月額利用料金方式で、使った分だけお金を払ってください」との話でした。

以前の経験から進歩の激しいインフラ設備に多大な投資をするのは良くないと思っていたので、うなずくところがありました」と、打ち明ける。

ただ、エムトーン側は、もしイーエスプランニングの利用が短期間でストップしてしまったら収入が得られず、開発費用を回収できない。大きなリスクを背負ってまでこの方式をとる理由は何だろうか。それは永田社長の商売に対する生真面目さ、そして神戸というコミュニティの存在からだ。

■ ■ ■ 使う前の説得より 利用後の納得を

「私は職人」と称する永田社長は、自らもプログラムを組み、開発したシステムには自信を持っている。しかし、仕様書を作成し説明を重ねて高価なシステムを売り切る業界のビジネス様式にはどうも馴染めないところがあった。

「良いシステムなら使ってもらえ

ば価値がわかる。成果を感じてもらってから料金の話という順番が自然だと思っております」

藤岡社長が欲するシステムを実現できる確信があるからこそ、リスクを伴ってもユーザーの納得を得る方法を選べたのだ。

さらに、藤岡社長と永田社長は「神戸駅前大学」という経営者の勉強会を通じて以前から交流があった。すでに人間関係が構築されている地域のビジネスでは、特に信用が大切だ。

藤岡社長の次の説明は、両者の関係性をわかりやすく表現している。

「ITの売り手と買い手は言わば敵・味方。片方が得したら相手は損をする陣取り合戦です。しかし経営者はこの戦いに勝ちたいのではなく、自分がやりたいことをシステムで実現したいだけです。だから本来、両者はパートナーであるべきでしょう」

ITを開発する側と使う側はパートナー——エムトーンとイーエスプランニングの関係にはこの表現がピッタリ当てはまる。

■ ■ ■ そのシステムは売上の中で 投資が償却できるか

もう一つ、藤岡社長が永田社長のITベンダとしての姿勢を評価したことがある。「永田氏はITコーディネータの資格を持っているが、ITに対する投資を企業がビジネ

Profile

株式会社エムトーン

兵庫県神戸市中央区京町79-702

事業内容: 情報システムの改善・設計・開発に関する教育・研究とコンサルティング等

代表者: 代表取締役 永田祥造氏

設立: 平成10年

資本金: 1,000万円

従業員数: 2名

売上高: 3,000万円

<http://www.m-tone.co.jp>



ホームページ

スの中で償却できているかどうかをコディネートできる」点だ。費用対効果のバランスを保ちながら、企業とともにシステムを成長させているのだ。

逆に見れば、ユーザー側のニーズが満たされていれば、エムトーンは長期にわたってシステム利用料を得られるビジネスモデルである。

「今後はSaaSに加え、CMS（コンテンツマネジメントシステム）を用いた社内情報ポータルサイト作りなどが有効でしょう。私はこれをIT経営の終着点と考えています」と予測する永田社長は、神戸のコミュニティを基盤に、独自の中小企業サポート術にさらに磨きをかけていく。