

# IT・クラウド分野でニュービジネス構築

# 高度成長続けるサテライトオフィス 類似業種シェアトップに躍進

競争が激化するIT業界で、1998年の起業後、一貫して高い成長を続けるのがサテライトオフィスだ。同社はいち早くクラウドコンピューティングの可能性に着目。「クラウド環境でのビジネス支援に特化したインターネットソリューションベンダー」という独自のビジネスモデルを生み出した。「数年後に売上高100億円を目指す」と語る原口社長に、事業の特徴や強み、中小企業のクラウドコンピューティング活用などについて、日刊工業新聞社の井水治博社長が聞いた。



サテライトオフィス 社長 原口 豊氏

## 高い成長力評価され 「優秀経営者賞受賞」

**井水** 本年度の優秀経営者賞(日刊工業新聞社制定)受賞おめでとうございます。ITクラウド分野で独自のビジネスモデルを開発し、高い成長を続ける点が評価されている受賞です。成長の原動力であるビジネスモデルについて伺えますか。

**原口** 企業の情報システムをクラウドに移行するための支援サービスを「サテライトオフィス」ブランドで提供しています。データを外部のコンピューターに保存し、必要に応じてインターネット経由で引き出して使うクラウドは、従来のように自前のコンピューターにデータを保管する方法に比べ、低コストで効率的なため、国内でも導入する企業が増えています。グループやマイクロソフト、LINE、フェリスブックなど海外クラウドサービス会社のIT基盤を使い、その導入支援を行うのが当社です。

IT基盤に搭載する各種サービスも提供しています。海外クラウドサービス会社のIT基盤は多彩な機能を揃えています。日本企業に必要な機能を網羅しているわけではありません。サテライトオフィスは日本企業に必要な機能を自社開発してパッケージ化し、業界平均の3分の1の価格で提供しています。現在の顧客数は約5万社、サポートするアカウント数は1000万に上ります。

## クラウドの 将来性見抜き、いち早くビジネス化

**井水** この分野では7割超のシェアを占め、国内首位ですね。独立系ITベンチャーの中で御社だけがそうしたサービスを実現出来たのはなぜでしょう。



日刊工業新聞社 社長 井水 治博

## 業界に先駆けて ベトナム進出

**井水** ベトナムには7年前オフショアで進出されたんですね。

**原口** はい。ベトナムが良いのは、若くて優秀なシステムエンジニア(SE)が豊富な点です。人口が逆ピラミッド型で、SEの流動性が低い日本とは対照的です。進出当初の3年ほどは思うようにいかず、撤退を考えたこともありましたが、日本語が堪能なベトナム人のSEに現地会社と日本の本社の橋渡し役になってもらい、立ち直ることが出来ました。今では日本人よりベトナム人のSEに頼んだ方が良いものが出来るまでにコミニケーションが取れています。

## 山一証券廃業を 機に独立

**井水** 現在の成功に至るまでに数々のドラマがあったと聞きました。創業の経緯を話してください。

**原口** 大学卒業後、山一証券に入社し、情報システム部門で働いていました。自主廃業の二報を聞いたのは入社10年目でした。実家から「今すぐNHKを見ろ」と電話があり、テレビを付けると社長が涙を流して謝罪していました。頭の中が真っ白になりました。会社が潰れるなど想像もしていませんでした。

## 視野に入った 株式公開

**井水** 様々な経験を経て今日があるんですね。将来のビジョンもお聞かせ下さい。

**原口** 当社の直近の売上高は約70億円。過去10年間で約30倍に伸びています。年平均で2〜3割ずつ伸びている計算です。この成長を維持できれば、2、3年以内に100億円を達成出来ると考えています。そのために既存事業のクラウド関連サービスをさらに発展させたい。クラウドをベースにした、ブロックチェーンや人工知能(AI)、IoT(モノのインターネット)などの新たなエッセンスを取り入れてさらなる成長を目指します。ITの世界はファッショント同様、トレンドがあります。世界の大企業がつくる、こうした流行の波をいかに素早く捉えるかがベンチャーの醍醐味です。

**井水** 起業に対する熱意と、ECへの好奇心が拠り所だったんですね。

**原口** 自社開発したシステムをECパッケージで販売したところ、幸いにも反響があり、ベンチャーキャピタルの投資も受けられたのです。ところが次の一手を考えていた2000年代初めにITバブルが崩壊し、当社もその影響を受け、先行きが不透明になりました。安定を求めて東芝グループに入ったものの、保守的な大企業とベンチャーである当社の考え方の違いが表面化し、最終的には私がMBO(マネジメントバイアウト)ですべての株式を買収しました。



第38回優秀経営者顕彰「優秀経営者賞」受賞

年前に製品を上市するのが当社の真骨頂。土の中の種が一気に芽吹き、幹に育つイメージです。並行して新分野への進出も図ります。ビジネスチャンスを探しつつ、楽しみながら成功を勝ち取りたい。そして最終的には東証一部に上場するレベルに会社を育てたいですね。

**井水** ところで、御社はプロバスケットチーム「千葉ジッツ」なばし)のオフィシャルパートナーでもありますね。

**原口** 地元のスポーツチームを応援したいと考えたのがきっかけでした。一番喜んでくれたのが社員たちです。入れ替わり立ち替わりで試合を観戦し、心から応援する社員姿を見るのが私の楽しみ。オフィシャルパートナーになって良かったと思います。

**井水** 最後に、中小企業のクラウド活用メリットについてお話し下さい。

**原口** 多くの企業のクラウド導入事例を支援させていただいた経験から言うと、中小企業、特に製造業がクラウドを使うと、業務の効率性が劇的に良くなるはず。まずは若手社員の方を中心にクラウドを導入していただければ、その良さを実感していただけると思います。

**井水** ITベンチャー魂を失わず、顧客をはじめ社員や地域社会などステークホルダー(利害関係者)を大切にしていますね。これも、見逃せない成長力です。コロナ禍で、デジタルの必要性が層層高まる中、先見性に優れた御社の株式の公開も楽しみです。

**原口** 本日は有意義なお話をいただき、ありがとうございます。

# サテライトオフィスでクラウドしましょ!

サテライトオフィスは、クラウドの総合インテグレーターです。企業のクラウド活用をお手伝いします。

業務効率化

コスト削減

テレワークの実現

セキュリティ管理

篠崎愛