会員企業大いに語る！

編集局インタビュー　⑫

―ソリューションバンクができればいい―

上岸　弘和（かみぎし　ひろかず）

株式会社イーネットソリューションズ　代表取締役社長

業務内容

“データセンターを利用したトータルソリューションサービス”

インターネットホスティングサービス / ハウジングサービス /
セキュリティ診断サービスコンピューターシステム構築販売 /
ネットワークサービス設計構築 / アプリケーション開発システム構築 /
Web サイト構築など（HP より）

上岸さんのプロフィール

出身地：石川県七尾市　　年齢：44 歳　　家族構成：妻

多くの金融･証券･保険業界の本支店などが並ぶビジネス街､金沢百万石通りの中心にある(株)イーネットソリューションズ様（金沢南町ビル 8 階）を訪ね約 1 時間のインタビューをした。（以下要約）

編集局　お仕事の内容を教えてください。

上　岸　データセンターサービスを提供しています。強固なファシリティ環境下でのホスティングやハウジングなどが中心で、24 時間監視・運用・保守できる環境を整えています。サーバーが設置されているセンターは県内と東京にありますが、セキュリティの関係上残念ながらお伝えすることはできませんのでご理解ください。

編集局　御社の強みは何ですか？

上　岸　運用の柔軟さとコストバランスではないでしょうか。ネットワーク全体を含めたコンサルティングの能力も、高い評価をいただいておりますし、競合の大手企業にも負けない実績もあると自負しております。いわゆる蟻が象を倒す快感というところでしょうか。小さくてもお客様の満足の高い企業であれば、認めていただけるということです。

ASP 事業では、地震などの災害時における社員の安否確認や学校などの緊急連絡網などを提供しております。その他にもメールの自動暗号化やログのアーカイブ化、フィルタリングなどのサービスも昨年１２月より提供しています。

ただ、こういう環境づくりに関する企業の考え方は、東京と比べて石川県は遅れています。

見えないコストに見える努力をするという環境が東京にはあります。

石川県には、まだまだ「お前に給料を払っているのだからお前がすべてを面倒みなさい」というような保守的なものの考え方をする企業が多いです。出来ないものは外に出す時代はもう始まっているのですが・・・。

少し前まではリースで 5 年と言われていました。今は、買ったものが陳腐化するスピードが加速しています。仕事の流れが変わったときのための身軽さを企業も持つ必要があります。アウトソーシングも一つの手段だと思います。これだけ企業環境が急激に変化する中で業務別にプロを養成するのは負担が大きすぎますからね。

当社の再大の強みと言えば、大手のデータセンターとは全く違った運用方針です。

通常大手のデータセンターは「100 円を 10,000 社からもらう」という発想です。そうなると必然的にカスタマイズは難しくなります。

当社は「10,000 円を 100 社からもらう」という発想ですので、お客様の細かい要望にそうことができます。要するにかゆいところに手が届くサービスで、満足度がアップするという訳で

す。
編集局　ご趣味は何ですか？
上　岸　仕事が趣味というと笑われますね。しいて言えば読書です。本は沢山読みます。身体が大きいのでスポーツをやっているように思われがちですが、学生時代は別としていまは特に縁がありません。休日は会社にいる方が落ち着いたりする時もありますよ。

編集局　地域貢献についてどうお考えですか？
上　岸　石川県は、住む場所としては快適なところだと思います。でも、ビジネスには余り向かないと思います。そもそも、私達のようなベンチャーにとってのターゲット市場はあくまで石川県ではなく国内全域でしょうし、どちらかと言うと閉鎖的な環境だからです。
ごく普通に食べようと思えば何とか経営は出来ると思います。でもそれ以上を求めると無理があります。もし石川県だけを市場にするのであればきっとこの仕事をしていないと思いますよ（笑）
社会貢献という点では、女性の職場づくりには貢献しているつもりです。
現在社員の約半分が女性です。結婚している社員も子供がいる社員もいます。「女性が働けない会社は滅びる」というのが私の持論です。流行は女性によって作られます。男はそこについていくだけです。個人の消費は特にそうでしょう。多くの女性が社会に進出している時代です。いい女性社員がいる会社には、いい男性社員が必ずいますよ（笑）
当社では女性社員からの意見も積極的に取り入れて、女性が継続して仕事が出来る環境を作るように心がけています。

編集局　今後のビジョンをお聞かせ下さい。
上　岸　今後は、ASP や SaaS などのためのファシリティ提供や運用を提供することになると思います。
今、決済をしている年齢の方は、機械もファイルもそばにおいた時代に仕事をしてきましたが、今年卒業してくる若者は小学校 5 年生の頃には当たり前に携帯やネットがあった時代に育っています。
その人達が決裁権を持つ頃には、仕事の環境は大きく変わっているでしょう。今後はそれを見据えた準備が必要だと思います。ASP・SaaS ソリューションバンクみたいなものが出来ればいいですね。

編集局　最後に ISA へ一言お願いします。
上　岸　一般的に同じような業種の場合、初対面の男性は敵対心から相手を見る場合が多いそうです。それに対して女性は親近感から入るそうです。新幹線などで隣同士の席に座っても男同士だと殆ど話もしない。綺麗な女性が隣に座れば別の話ですが・・・(笑)
そんなことを考えると、ISA だけで何かをやるよりは、性別や年齢を問わず色々な業種の人達が集まるような機会があるといいかもしれませんね。ただ私のよう自らをアピールすることが苦手な一匹オオカミタイプは、なかなか参加しにくいことも多いようですが・・・(笑)

＜編集局ブログ＞
ネクタイとお揃いのポケットチーフがとてもお似合いのオシャレな方でした。
「一匹オオカミですから・・・」と言われていましたが、信頼や恩義をとても大切にされていることは、お話の中に登場する人との深い絆を察することができました。
石川県で起業しながら地元行政の施策をバッサリ一刀両断にするところは、見た目とは正反対のシャープな一面です。こういう方の意見を行政が真摯に受け止めるようになると石川県の産業ももっと成長するのかもしれませんね。
「『流行は女性が作る』だから企業にも女性が必要、行政が作るのではなく企業が率先してそういう社会を作ればいい」というお言葉はとてもうれしい言葉です。是非、頑張ってそういう社会を築いていってほしいと思います。