

情報通信ベンチャー支援センター

[トップ](#) |
 [NICTの支援](#) |
 [NICTのイベント](#) |
 [経営・技術](#) |
 [イベント・助成](#) |
 [連載・コラム](#)

[トップ](#) >
 [連載・コラム](#) >
 [注目のベンチャー紹介](#) >
 株式会社アイティワーク 取...

[← prev](#) |
 [next →](#) |
 [up ↕](#)

株式会社アイティワーク 取締役 岡本 信也 氏 <平成25年度 起業家万博 発表企業>

農業×ICT×人間力 - タブレットを使用した産直向けポスレジ 開発秘話

1. 初めに
2. 【退路を断って起業】
3. 【人材育成×起業で地域を活性化】
4. 【産直の課題を解決するICTと人間力】
5. 【現場の声に耳を傾けて生まれた産直専用ポスレジ】
6. 【農業×ICTで変わる経営】
7. 【みんなが使えるICTツール普及への思い】
8. 【地域の課題を解決する小回りの利いた開発とは】
9. 取材後記 / 【参考資料】




1. 初めに

今回ご紹介する株式会社アイティワークは、青森発のシステム開発を行うベンチャー企業です。宮城県・みやぎモバイルビジネス研究会・そして独立行政法人情報通信研究機構が連携して2013年12月に、東北地域のICTベンチャーによるプレゼン会「SPARK! TOHOKU ~ 東北発ICTビジネスの勝負ドコロを探る」を、開催しましたが、このイベントで『タブレットを使用した産直向けポスレジ*』を発表して、NICT賞を受賞、平成25年度 NICT 主催「起業家万博」に、東北地区代表として出場。地域にとどまらない未来の産地直売所(産直)を提案することで、農業の世界にイノベーションを起こす取り組みを現場と寄り添い行っています。

2012年4月に設立された株式会社アイティワークで、地域の課題を解決するために活躍する、取締役 岡本信也さんにお話を伺いました。

[↑ top](#)

2. 【退路を断って起業】

(聞き手) 会社を設立されて3期目を迎えたばかりとのことですが、どのような経緯で起業されたのか教えていただけますか？

(岡本氏) 実は、自ら進んで起業したわけではありませんでした。アイティワークは、現在、社員は8名、それに私と社長の10名の会社ですが、前職の(株)サン・コンピュータの三浦社長からのアドバイスを受けたことがきっかけで、当時の先輩(現在のアイティワーク社長)とともに、起業を実現しました。

(聞き手) どのようなアドバイスを受けたのですか？

(岡本氏) 前職の三浦社長は、地域を担う若手人材後継者が不足していることへの懸念から、「ひとりでも多くの雇用を生むことが経営者の使命である」という、経営理念をお持ちの方で、私にとっては、師匠のような方です。

今回の起業については、三浦社長から、「社員の立場で学ぶだけでなく、自ら経営者として起業して経験を積むことが、得るものが多いのではないかと。誰か起業して勉強してみないか？」と、当時のサン・コンピュータ幹部社員に、問いかけたことから始まりました。この三浦社長からの問いかけをきっかけに、触沢社長と私が手をあげて、(株)サン・コンピュータから私たち2人が、分離するような形で起業することになりました。

(聞き手) 起業への戸惑いはありませんでしたか？

(岡本氏) 当然、決断に戸惑いました。新卒で入社した前職での勤務は、11年ほど経っていましたが、自分が経営者になるとは、その頃、考えていなかったからです。5歳年上の、現在のアイティコワーク触沢社長とも相談して、結果として起業することにしたのですが、条件は前職を辞めること、そして自己資金での起業でした。

サン・コンピュータからは仕事面での多少の支援はありましたが、「すべて自分たちで、やらなければ勉強にならないだろう」と、子会社などではなく、別会社としての起業でした。仕事面でのサポートの比率も、現在は徐々に低くなってきており、結果として、現在、とても良い勉強をさせていただいていると思います。

(聞き手) 退路を断って、起業の決断をされたのですね。ところで、前職ではどのようなキャリアを積んでこられたのですか？

(岡本氏) システム開発の仕事がメインで、本社の青森から東京に出向して、約8年仕事をしていましたが、東日本大震災が起きたことがきっかけで、八戸市に戻ることにしました。東京と青森では、仕事も生活環境も大きく変わったのですが、そんな中、私たちが目を向けなければならないことは何なのかを、よく考えるようになっていきました。そんな矢先での起業でした。



[↑ top](#)

3. 【人材育成 × 起業で地域を活性化】

(聞き手) アイティコワークが提供するサービスについて、教えていただけますか？

(岡本氏) 弊社の強みは新しい分野のシステム開発ができることです。現在は、「スマートフォンアプリの開発」と「コードを自動生成する次世代開発ツールGeneXus (ジェネクス)※を使った業務システム開発」の2本柱で事業を展開しています。起業直後から私と触沢社長以外に社員は6名いました。

(聞き手) 起業してすぐに社員が6名とは多いですね。

(岡本氏) 前職では青森県から「地域人材育成・緊急雇用創出対策事業」の委託を請けて、2010年10月から約1年かけて未就職者、未経験者を採用し、エンジニアの養成を行っていました。そこで育ったメンバーを、研修後、バラバラにするのではなく、アイティコワークを起業することで、研修生の受け皿を作り、採用するとともに、経営のできる人材も同時にこの環境で育成しよう！と、なりました。

(聞き手) まさに起業することで新しい雇用を生み出すための人材育成のモデルともいえますね！

(岡本氏) 現在の社員は、全員がこの地域人材育成の研修を経験して、弊社でICT技術を基礎から学んで、働いています。弊社の事業の柱は、スマホも、GeneXusも新しい分野なので、1年間勉強すればTOPになれる可能性のある分野なので、この研修制度が雇用につながっていますし、現在は私と社長含めて社員全員が開発に携わっています。

また、私自身、経営者の実践教育を日々積ませていただいていると感じています。現在も決算書が出るたびに、前職の三浦社長に報告をして、アドバイスを頂いています。経営側の立場になったことで、社員の時にはまったく考えていなかったことが、たくさん見えてきて、悩みも出てくるので、触沢社長とともに経営者としてのノウハウを学ばせていただいています。

(聞き手) 社員の時と、考え方に変化はありましたか？

(岡本氏) はい。全然違います。社員の時も頑張っていたつもりだったのですが、経営者の立場に立つと、必死度合がまるで違っていることに気付きました。数字がはっきり見えるし、従業員もいるので、稼がなければ、あっという間に会社が立ち行かなくなります。経営って、こんなにプレッシャーがあって、切羽詰っているものなのだと体感できたことは、とても貴重だと感じますし、チャレンジして本当によかったと感じています。

[↑ top](#)

4. 【産直の課題を解決するICTと人間力】

(聞き手) 新しい分野のシステム開発だけでなく、企業におけるマネジメントの役割も含めて試行錯誤が多いかと思いますが、成功体験を積み重ねていけば財産になりますね。顧客開拓はどのようになさっているのですか？

(岡本氏) 前職のお客様ではなく、新規での顧客開拓を行っていますが、これまでは東京のお客様がほとんどです。当初は、1日に何件もアポイントを入れて、夜行バスで東京から青森まで帰るといった弾丸営業を月に何日かしていました。現在では、地方にいながら、新分野の開発ができる、実績のあるエンジニアがいるということで、東京のお客様とのパイプは、より太くなってきました。

B to B での業務系のスマホアプリ開発が多いのですが、キックオフ直後の1~2週間は、取引先に常駐して要件を把握して、自社に帰りオンラインでお客様とのプロジェクト情報管理・共有を日々行いながら1人~2人で、数か月ほどかけて開発して仕上げています。これまではこのような受注開発がほとんどでしたが、自社のサービス展開も行う必要があると考えて開発したのが、今回プレゼンした『タブレットを使用した産直向けポスレジ』です。

(聞き手) ICTの力を農業の世界に生かしたいと思われたのは、どうしてだったのですか？

(岡本氏) 実は、私の実家は農業を営んでいます。本来私は、後継者として農業に携わる必要があると考えています。実家では、米とさくらんぼと菊の花を両親が作っていて、私も毎週末には実家に手伝いに帰っています。

私なりに農家の力になりたいと考えて、現場の実態を知るために、色々なところに足を運び、自分のビジネスで農業の力になれる部分は何か、ずっと探していました。

ところが、農業はICTを使ってビジネスモデルにするのが非常に難しい分野です。農家には収穫の時期でなければ、まとまったお金が入ってこないのが、毎月、農家単位で課金するビジネスは成り立ちません。しかし、産直でしたら数十以上の単位の農家の皆さんが集まって、仕事をしていますので、毎月のわずかな経費を頂くことが可能でビジネスが生まれる可能性があると考えました。

いくつか廃案になった提案もありますが、その中で導入まで形になったのが、この産直ポスレジです。

(聞き手) ふるさとへの思いが新しいICT市場の顧客開拓につながったんですね。

(岡本氏) 私たちのシステム開発のノウハウは東京のお客様の仕事で培ってきましたが、今、八戸を拠点に仕事をさせていただいているのだから、この地域の課題に役立つシステム開発と普及ができなければ、ここにいる意味は無いと思っています。

最初は取引先の開拓も東京で行っていたのですが、2期目を過ぎて、ここ青森県八戸市の地域課題を解決することこそ、自分たちのやるべきことだと考えています。そして、この地域の課題は他の地域の課題でもあると思いますので、ここで培ったノウハウやソリューションは全国に広げていきたいと思っています。



[↑ top](#)

5. 【現場の声に耳を傾けて生まれた産直専用ポスレジ】

(聞き手) タブレットを使用した産直向けポスレジを開発された理由について教えてくださいませんか？

(岡本氏) 産直は農家の寄り合いで成り立っています。私が現在、お世話になっている産地直売所、「なんぶふるさと物産館*」も、50名の農家が集まって産地直売所を運営しています。

ここでは朝7時頃、50名のおじいさん・おばあさんたちが、自分の作った農産物を持ってきて、2次元バーコードのラベルプリンターを使って毎日、値段のラベル貼り作業を約1時間かけて行っています。日中は、それら新鮮な農産物を販売員のスタッフが売り、夕方レジで1日の売り上げを清算してもらうという流れです。

現在の課題は、朝、農家のみなさんが持ち込んだ農作物が、日中どのくらい売れているのかがまったく分からないということでした。そのため、在庫確認のために、何度か、時間を変えて直売所まで様子を見に行く必要があるのです。

「どのくらい売れているか分からないから、いくら補充でもっていけばいいのかわからないんだよなあ」それが、農家の皆さんの率直な声でした。

もうひとつ、現場を知るために、産直のレジ打ちの体験をさせていただいた時に感じたことがあります。毎日の売り上げを集計する際、レジのジャーナル(販売記録)から、誰の農産物がいくつ売れたのかを、生産者ごとに手入力で毎日、販売事務員の方が集計しているのですが、これは非常に大変な作業でした。

この大変な作業を、タブレットを使ってラベルプリンターや会計ポスレジが簡単に操作できれば、コストをおさえた形で課題が解決するのではないかと提案したところ、ぜひ使いたいという意見を頂いたので、自社で開発することにしました。

[↑ top](#)

6. 【農業×ICTで変わる経営】

(聞き手) 産直向けポスレジには、具体的にどのような特徴があるのですか？

(岡本氏) これまでスマホやタブレットを使ったことの無い高齢者の方をはじめ誰でもが使いやすいと感じていただけるよう、現場の声を最大限反映した産直専用のタブレットを使ったポスレジシステムです。生産者・販売スタッフ・産直運営者のそれぞれの視点からの課題を解決できるように開発しました。具体的な特徴についてはいくつかあります。

(1) 売り場に行かないと在庫が分からず、補充ができない。

→ 産直(店舗)の外でもスマホやタブレットで在庫確認ができるので、効率よく商品を補充できるようになる。

(2) いつ何がどのくらい売れたのか分からない。

→ 専用のWEBサイトと1日3回の売上情報を知らせるメール配信で、リアルタイムに売上確認が可能に(毎日の売上の手入力作業が、不要に)。

(3) ポスレジを導入しようとしても高額で導入できない。

→ レジ業務をタブレットで可能にしたので、費用はわずかで導入可能(大きなシステム導入でなく、必要最小限の機能を、普及している端末で対応するため安価な開発費と運用費でおさえることに成功)。

(4) 生産者を増やしたいけど、精算業務が追いつかない。

→ 売上データはネットワークを通じて一元管理できるので、毎日の店舗運営管理や精算業務の負担の軽減が可能に。

(5) 販売スタッフの負担を軽減。

→ Androidタブレットでレジ業務が行え、販売時点情報管理から、レシート印刷、領収書発行、さらには専用アプリで、商品に貼りつけるバーコード付ラベルの発行も可能なので商品の陳列作業の負担を軽減。

(聞き手) 産直に行かなくても、リアルタイムに売上情報を確認できるポスレジの仕組みを、安価なコストで実現するためにタブレット型端末で実現されたのですね！

売上傳票が手書きやレシートだと、来年の参考にはしづらと思います。売上精算管理を行うWEBサイトと連動したポスレジを使えば、前年度の同じ時期の売上の情報も生産者が見て、季節ごとの人気商品の把握も可能になりますし、次の売り方の参考にもできそうですね。

(岡本氏) 従来のポスレジでもこのような機能を持ったものは、あるのですが費用が高くて、人を雇った方が安いということで、導入を見送ってきた産直も数多くあるという状況も見えてきました。私たちの提供するポスレジは、人を雇って対応してきた積算業務のサービスを、ICTに置き換えることで、そのサービスを高度化しながら、管理コストを抑えられるものになりたいと考えています。そして、農家の売上の向上につなげていきたいと思っています。



[↑ top](#)

7. 【みんなが使えるICTツール普及への思い】

(聞き手) タブレットやスマホ、アプリを使い慣れない高齢者にはどのように、このサービスを広げているのですか？

(岡本氏) そこが実は一番の課題です。なんぶふるさと物産館だけでも50人の農家の方々がいますが、50人全員が、ICTに対して前向きなわけではありません。人件費より安く、ICTで清算業務ができたとしても、ICT化に前向きな人と、ICTが嫌いな人がいるのは事実です。現場の声を聞きながら何度もレビューして使いやすいものに仕上げていますが、農業とICTは、対極にあるものなので、こちらから歩み寄っていく難しさも常々感じています。

(聞き手) 導入後は、全員に使ってもらうことで、価値をさらに高められるということですね。

(岡本氏) 今回の産直への提案モデルは提案に終らず、導入まで形にできたので、大きなステップだと感じています。また産直で働く販売員の方々も、これまでの仕事が効率化されることで、新たに販売戦略の拡販のために人件費と時間をかけることができるようになって考えています。

これまでの産直のお客様は地元の人たち、遠くても50キロ圏内の人たちに限られていましたが、売上のデータの一部をたとえばホームページで公開することで、産直の魅力をより多くのお客様に届けることもできると考えていますが、これら新しい仕事を通じて売上の向上にもつなげられればと思います。

(聞き手) 安価であるとか、使いやすいとか、これまでできなかったことができるようになるなど、理論だけでは、時に人の心は動かないのかもしれませんが。意識を変えていただけるかどうか、最後は、「人間力」が必要なのでしょうか？

(聞き手) 「なんぶふるさと物産館」への産直ポスレジの導入はいつからですか？

(岡本氏) 2014年5月末から試験導入を開始しました。

(聞き手) ここに導入できた経緯を教えてくださいませんか？

(岡本氏) 実は、今回導入を決めていただいた産直の会長と、偶然にも農業関係の勉強会でお会いする機会がありました。そこで、その産直の課題をICTで解決できないものかと、相談を受けたのが始まりでした。聞くだけではよくわからなかったので、アンケートをとったり、ヒアリングをしたり、さらには現場を知るために産直でレジ体験もしてみました。

現場のことを知れば知るほど、これらの課題は、ひとつの産直だけの問題ではないかもしれないと感じるようになり、他の近隣の30店舗ほどの産直の実態も調べてみることにしました。すると、やはりどこも同じ課題を抱えていたことがわかったのです。

[↑ top](#)

8. 【地域の課題を解決する小回りの利いた開発とは】

(聞き手) その課題とは具体的にレジシステムの課題ですか？

(岡本氏) はい。欲しいPOSシステムは値段が高くて導入できないけれど、この問題を解決できる簡易なシステムができないものかということでした。これまで、スマホの開発も、必要なところを切り分けて開発していたので、今回のポスレジも大きく作り込むのではなく、小さく作り込んで必要な機能だけで開発することができるはずと考えて、やらせていただくことにしました。

昨年の暮れの産直の皆さんが集まる忘年会に、招待していただいて、会長から「2014年はポスレジシステムを導入するから、岡本さんのことを覚えておいて」と、農家のみなさんに御紹介していただいたことから、今に至ります。

(聞き手) 産直の会長が、岡本さんの会社で開発されたポスレジに期待されていることがよくわかります。開発にはどのくらいの時間をかけられたのですか？

(岡本氏) 約半年です。私も経営者になった今、農業の世界を見ると、TPP* など今後の農業は、競争力を付けなければ生き残れない時代が来ていると感じています。農業の経営視点を可視化できるシステムを開発して、提供していきたいと考えています。

まずは今回の産直から実際のフィールドで使っていただいて、きちんと力になれるシステムになっているかどうかを検証・把握することで、様々なフィードバックを頂いて、しっかり稼働にのせたいと思います。そして拡販できる状態にして、地方から市場を広げて発信していきたいと考えています。

(聞き手) 「タブレットを使用した産直向けポスレジ」を導入する場合の初期費用と運用費用についてはどのようにお考えですか？

(岡本氏) 今回のポスレジは自社開発です。ただ、きちんと導入・運用できたら、なんぶふるさと物産館さんからは予算を取っていただけることになっていますので、これからが始まりです。また、もうひとつ青森県南部地方の産直でも導入が決まっています。

ラベルを出して、レジを使うのは産直だけでなくスーパーなどにもありますが、いろいろ手を広げたら、開発費も高くなるので、まずは農家の為だけに、費用を抑えた開発コストで、「産直専用ポスレジ」に特化して、導入する産直を着実に広げていきたいと思っています。いずれにしても、これまでかかっていた人件費よりはるかに、低コストで運用できるようにしたいと思っています。

(聞き手) 身の丈にあった開発とイノベーションは、人とのつながりの中から生まれてくるのかもしれない。

(岡本氏) どんなに技術が発達しても最後には人と人の繋がりが幸せを生み出すと信じています。そしてその繋がりがいつか大きなうねりとなり、地域に恩返しができたらと願っています。



[↑ top](#)

9. 取材後記

「不機嫌な職場」*には社内の人間関係を改善する方法が描かれていますが、岡本氏はこの本との出会いで、職場の環境を変えることを決意されたそうです。

ITを開発して、パソコンと日々向き合っても、社員同士が笑顔でコミュニケーションできる会社。協力する人が集う、CoWorking(コワーキング)という概念に共感して、IT+COWORKでアイティワークという社名が名付けられました。

一緒に悩み、一緒に解決し、一緒に喜ぶ。心に何か温かいものが残るような仕事をしたいと語る岡本氏。今回開発したポスレジを御両親に、見てもらったのか、お聞きしたところ、恥ずかしくて見せていないとのこと。導入が広がり、農家の人たちが喜ぶ姿を、一日も早く農業を営む御両親に見てもらいたいと思わずにはられません。たくさんの人の笑顔を生み出すことができる人は、身近な人の笑顔を生み出すことができる人なのかもしれません。

[↑ top](#)

【参考資料】

* ポスレジ ... POS(Point Of Sales system) 販売時点情報管理システムにつながったレジ

* GeneXus(ジェネクス) ... 南米ウルグアイのアルテッチ社(Artech)が開発したアプリケーション自動生成ツール。ソースコードとテーブル定義情報を開発者が一切記述せずに、業務アプリケーションを開発できるのが特徴。

* なんぶふるさと物産館(青森県南部町) ... <http://www.town.aomori-nanbu.lg.jp/guide/00000028/00000299.html>

* TPP ... Trans-Pacific Partnershipの略称で環太平洋経済連携協定。

* 不機嫌な職場 ... 講談社現代新書出版

◆ 平成25年度情報通信ベンチャービジネスプラン発表会のリンク先

<http://www.venture.nict.go.jp/unpaku2013/report>

◆ 起業家万博 プレゼン映像 <http://www.nict.go.jp/video/banpaku-2013-02.html>

[↑ top](#)

<p>企業プロフィール</p>	<p>株式会社アイティワーク (IT COWORK INC.)</p>
<p>概要</p>	<p>2012年4月設立 代表取締役 触沢 篤司</p> <p>事業内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・GeneXusを使用したシステム開発 ・スマートフォンアプリ開発 ・ウェブシステム開発 ・ホームページ制作
<p>窓口・情報</p>	<p>営業時間 / 9:00 - 18:00 (土日祝休) 電話番号 / 0178-38-9431 (Fax 0178-38-9431) https://www.facebook.com/itcowork</p> <p>〒031-0072 青森県八戸市城下1-32-2 YKビル2F / MAP</p> <p>発表した商品・サービスの概要 産直内で使用するラベルプリンタ、ポストレジ、また売上管理するWEBシステム。 高額で導入できずに人を雇って対応していた精算業務を簡単にできるように タブレットを使用して低価格で解決をする。 そして地域にとどまらない産直を目指す。</p>

[← prev](#) [next →](#) [up ↗](#)

[↑ top](#)

[支援センターについて](#) [ヘルプ](#) [サイトマップ](#)

Copyright (C) 2006-2015 National Institute of Information and Communications Technology. All rights reserved.