

FIVE

IP

PRESS

08

04

3月の主な規則改定・解説

月間IPO実績及び統計データ・解説

株式会社アイティーネットワークス
代表取締役 伊藤伸明様インタビュー

沼田の提言

【所在地】〒101-0031
東京都千代田区東神田1-17-6 C&Kビル6F
【URL】<http://www.it-networks.co.jp/index.html>
【設立】2001年8月7日
【資本金】52,500,000円
【従業員数】40名
【事業内容】
①インターネットコンテンツの企画・開発
②ホームページ制作・管理・マーケティング代行
③パソコン・サーバの販売及び施工
④LAN構築及びパソコン設定等の技術サポート
⑤業務システムの企画・設計・開発
⑥通信機器・OA機器の販売及び施工
⑦アイティーマーケットの運営及びFC店の募集・運営指導



1. 自信を高めた前職での経験

Q：御社を設立した経緯・背景をお聞かせください。

A：前職の(株)テレウェイヴで代理店事業部長だった当時、子会社となる工事ドットネット(株)〔現・(株)アントレプレナー〕の立ち上げに携わりました。同社は(株)テレウェイヴの代理店事業部を分社化したもので、通信・OA機器の販売代理店を取りまとめる事業に専門特化した会社でありました。販売代理店を数多く回っていたため、20代・30代の経営者にお会いする機会が非常に多く、多彩な刺激を強く受ける日々でした。また、そのような環境下で、「自分の方が営業実績も管理職経験も上だ!」と感じたことが起業を決断した一つ目の理由であります。二つ目の理由は、前職の営業スタイルに好感が持てず、自ら起業すれば自分の営業スタイルを自社に反映し、結果を出せると直感的に思ったことを今でも覚えております。

2. 社員を大切にする。

Q：伊藤社長の経営哲学をお聞かせください。

A：当社は設立して7期目で、今日までに色々なことを経験し学びましたが、その中でも特に勉強になったことは、「社員を大切にしなければいけない!」ということでした。社員を大切にすることの例としてですが、全般的な待遇改善やオフィス環境を良くしたりするなど色々と挙げられますが、当社は営業会社であるため、まずは社員の営業手法を改善しました。実際テレボや飛び込み営業は大変なものですから、若手社員の離職率が非常に高かったですね。その結果、損をするのは会社であるということが分かってきたのです。営業が売れないのは会社の責任であり、社員に数字を押し付けるのではなく、社員が売れる仕組みを会社が作り、売れる商材を会社が用意することが社員を大事にすることであると気付かせてくれましたね。とにかく社員が辞める理由をどんどん潰してきました。オフィスを広く綺麗にし、テレボ等を強制的にさせず、売れる商材を用意し、時には自社で税理士や社労士などの専門家を動画で紹介するポータルサイト“土業ねっと!”や動画やライブカメラでペットショップを紹介するポータルサイト“わ

んぱくペット!”等の商材を企画・開発し、売れる仕組みを構築したことにより、現在では社員の定着率が大幅に伸びております。

3. 家族を大切にする

Q：伊藤社長ご自身のご趣味・こだわりをお聞かせください。

A：趣味は多趣味で一言で紹介できませんが、一番の趣味!？は“家族”です。本気で大切にしていると自負しております。そこで強く感じるのは、家庭がうまくいっていないと会社も悪くなり、家庭がうまくいくと会社も良くなるということ。仕事から離れる事が許される“僅かな休日”でも、最大限の時間を家族と共有し、長期休暇では普段体験できないことを一緒に楽しんで、“価値ある時”を過ごしています。この“趣味”は一生物ですからね。

4. ワンストップ提案と集客に強み

Q：御社の事業の強みをお聞かせください。

A：当社の強みを簡潔に説明すると、例えば起業される方であれば、オフィス探しからオフィス家具・ビジネスフォンやコピー機・複合機等の必需品を迅速用意し、内装の整備やホームページ制作、税理士や社労士の紹介、各種コンサルタントの紹介に至るまで、多種多様な要望をワンストップで迅速に提供できることにあります。私自身も1人で起業し、今まで切り盛りしてきた経験から起業時に必要なことや、起業後段階的に発生する問題への対応も適切に提案できます。オフィス関係を取っていても、電話等は、自社の工事部による設置工事を行ったり、コピー機を50%オフという安価で提供したり、自社制作したWEBサイト（ホームページや専門サイト）にSEO対策を施して、検索でランキング1位にする等の一貫した対応が可能であり、同業他社とは違う特色を様々な打ち出しております。また、集客モデルを作ることに強みを持っています。これまでの7年間で土業の方と経営者を合わせて、約5,000件のお客様を新規開拓し、OA機器販売店舗（アイティーマーケット）を4店舗構え、“土業ねっと!”を含めたWEBサイトを10サイト構築しました。当社は、それらを活用した複

合的要素を用いた集客が可能となっております。

5. 集客サイト活用型ビジネスモデル

Q：御社の今後の展望をお聞かせください。

A：現在、オフィスソリューション事業とWEBソリューション事業の2事業部体制で展開しておりますが、今後はWEBソリューション事業に注力していこうと考えています。今までは自社のための集客サイトを立ち上げ、売上を伸ばしていく取組み（コピー機やビジネスフォン等のキーワードでそれぞれサイトを立ち上げ、検索結果を上位表示させて集客する）を行ってきましたが、今後は“土業ねっと！”や“わんぱくペット！”等の自社ポータルを活用いただくお客様の売上が伸びるための提案（土業ねっと！の利用やお客様の商品に特化したサイト構築の提案）を行い、お客様の売上や利益に直接貢献できる集客サイトモデルを提供していきたいと思ひます。

自社がこれまで培って来た集客サイトのノウハウをお客様に提供していくことで、「アイティーネットワークス」という社名に込められた、本来の存在意義を明確に打ち出せるのかな？と。当社は設立当初から通信・OA機器販売を手広く手掛けてまいりましたが、起業時において社名に込めたい思ひは、「ITを世の中に広めるため」であったのです。

「自社で実践し、実績が伴ったモデルとしてお客様に提案していける体制がいよいよ整った！」って感じですかね。

また、最近自社のコピー機器を販売するための集客サイト“コピー機ねっと！”を株式会社フォーバルさん（資本金41億5千万円、ジャスダック上場）に売却しました。ユーザーへの営業権も含めた売却となりますが、自社の人員は動かない。ただし、引き続き“コピー機ねっと！”のサイトメンテナンスとSEO対策は自社で担当させていただくことになっております。実は、それが今後の新たなビジネスモデルになると考えております。自社で集客サイトを立ち上げ、自社で集客し、売上を立てて実績を積み、それをパッケージ化し販売するというモデル。既にいくつか集客サイトを立ち上げており、集客サイトを活用したビジネスモデルを販売する会社を目指していこうと思ひております。

更に今期は、WEBサイトの構築（収益を上げるスキーム）で、1億円以上の大型案件の受注が目標であります。今回売却した“コピー機ねっと！”のような自社集客サイトや“土業ねっと！”並みの複合型ポータルサイトを提供していきたいですね。

沼田の提言： 「空」に生きる！



私は松村寧雄氏が開発したマンガラ手帳を使っています。この手帳は「相互依存」の考え方で、人生、ビジネスを成功させるツールです。（ちなみに松村氏は素晴らしい仏教研究家ですが、特定の教団とは関係が無い方ようです。）

他者依存は周囲の人や理論に依存した行動形態です。人から学ぶ姿勢として素直さは重要ですが、自分が苦しまなければ本当の意味では身に付きませんし、結果にもつながりません。ある経営者は仏門をたたいた際に「亡己利他（ぼうこりた：おのれを亡くして他人に尽くせ）」と教えられたそうです。ところがその後、次から次へと要請される寄付金に驚き、「もう懲りた」と言い還俗したという冗談があるそうです。たとえ相手が仏様であっても、自分を見失ってははいけません。

自己依存は自分を頼りにする行動形態です。ある経営者は不景気の中で自分の夢を貫き通し、周囲にさんざん迷惑をかけた末に倒産してしまいました。確かに潜在意識は強力なツールですが、信念だけで夢が実現するわけではありません。環境に責任転嫁しない潔さは買えますが、それだけではチーム内で浮いた存在とな

り、他人の協力も得難くなります。日本の社会では、嫉妬をコントロールできない成功者は考え難いので、欧米と比べて自己依存のハードルが高いのです。

相互依存とは、自分と他人（外部）の関係性で結果が導かれるという考え方、仏教では「空」と表現します。「実体がない」「思い通りにならない」「空しい」など厭世感につながりやすい言葉ですが、「無一物中無尽蔵」という言葉もあるように、実は仏教の成功法則を語る言葉です。密教でも「入我我入（私が仏に入り、仏が私に入る）」「自利利他（自分が利を得る事で、他人も利を得る）」など相互依存を重視します。花咲が爺は空を表現した物語とも言われます。

相互依存は人生目標や経営計画でも力を発揮します。仕事重視のあまり家庭が崩壊する、目先のお金に囚われ自分の成長が疎かになる、など、自己依存、他者依存の弊害が出てきているのでは無いでしょうか？売上や利益を重視するあまり、顧客や社員が離れる会社も後を絶ちません。人生も事業も壮大で複雑な共同作業と気付けば、無限の可能性がイメージできるはずで、その中で与えられた役割を天命と受け止めてみると、周囲を幸福にしていくことで、自分が豊かになる道が見えてくるのです。