

大塚辰男 アシスト社長

「独立系だからできる中立な提案力で、ワンストップサービスを提供する」

独立系パッケージソフトウェアベンダーとして40年以上の歴史があるアシスト。2012年から陣頭に立つ2代目社長の大塚辰男氏は、中期経営計画「弾丸-2017」を推進。「めげない、逃げない、あまり儲けない」の公約を進化させ、次のステージに挑戦している。文=本誌/榎本正義

「めげない、逃げない、あまり儲けない」

企業向けパッケージソフトウェア販売を手掛けるアシストは、オラクルのデータベースソフトを日本に広めた草分け企業として知られ、これまでに通算2万社を超えるサポート契約を受注してきた。創業者のビル・トッテン氏から設立40周年の節目の年である2012年に取締役社長（13年から代表取締役社長）を引き継いだのが大塚辰男氏だ。

大塚氏は社長就任にあたり、6年後の17年度には1.5倍の売上高300億円を目指す中期経営計画「弾丸2017」をとりまとめた。当初は社員でさえ耳を疑ったというが、16年は目標であった280億円超えを予定しており、このまま好調を持続すれば、目標の300億円を

達成もほぼ確実だという。

「当社は、非市場で株主はホールディング会社のアシスト本舗のみ。株主のことを意識せずに経営の決断ができるのが強みです。独立系パッケージベンダーとして、40年以上にわたり顧客に最も価値ある製品を提案してきました。しかも、ただ販売するだけでなく、課題のヒアリングをもとに、提案、技術支援、教育、サポートまでワンストップで手掛けることで、顧客企業からの信頼を獲得し、成長を続けられたのだと思います」

直近では、年金機構の情報流出をきっかけとするサイバー攻撃対策への要請が高く、マイナンバー制度施行に関連し、自治体や金融業界などがセキュリティ強化の動きにある中で、アシストのインターネット分離対策「ダブルブラウザ・ソリューション」が好調とのこと。

Photo=佐藤元樹



大塚辰男 アシスト社長

「アシストが好調とのこと。大塚氏が「弾丸2017」で目指すビジョンとして掲げたのが「メーカーを超える価値提供」。これを実現するため、めげない、逃げない、あまり儲けない、というユニークな3つの約束を公表した。顧客に対し、日本で一番提案を断りやすい会社になること、日本で一番課題やトラブルから逃げない会社になること、日本で一番お客さまと利益を分かち合う会社になること、というも

出典:『経済界』(2016年5月24日号)p056~p057
株式会社経済界の許可を得て転載

アシスト

1. お客様の声に、耳を傾けよう。
2. お客様の役に立つ努力をしよう。
3. 誰に対しても、誠実であろう。
4. トコトン考え続けよう。
5. 「やってみる」の気持ちを大切にしよう。
6. 当たり前のことをも、当たり前にしよう。
7. 1+1=∞。

これはOpenOffice.orgで作成しました。

アシスト セブンハート 『七つの魂』

「アシスト セブンハート 『七つの魂』」

売り上げ拡大の足場固めとして、社内リソースを主力の「データベース」「運用管理」「ビジネスインテリジェンス(情報活用・レポート)」「セキュリティ対策」の4分野に加え、仮想的なデスクトップ環境を構築するソフトと、ビジネスルール管理システム(BRMS)を重点分野に位置付け深耕してきた成果が数字に表れてきたという。

「顧客の立場に立って一番いいものを選び、提案してきた自

負があります。しかし、顧客のシステムにトラブルが発生する場合もあります。最終的には原因を突き止めて改善することは必要ですが、それより大事なのは、代替案を提示して、取りあえずトラブルを回避すること。トラブルに向き合うことで、ノウハウを蓄積してきました」

「哲学と信念を共有し 行動指針『七つの魂』へ」

アシストでは、トッテン会長が定めたバイブルともいえるべき「哲学と信念」を全社員が共有している。アシストの価値観を文章で明確に記したもので、08年にはより具体的に落とし込んだ「アシスト セブンハート『七つの魂』」という行動指針を作成した。当時、700〜800人ほどいた社員を5人ぐらいつづのグループに分け、アシスト社員と

してどうあるべきかを考えながら作ったものだという。

ユーザー支援サービスの一環として、顧客同士の情報交換の場である「ソリューション研究会」「製品ユーザー会」を提供するほか、年間約820件のセミナーやイベントを無料開催。年に1度4会場で開催する「アシストフォーラム」では、ソフトウェアがどのように活用されているか、顧客が講師になってリアル情報を発表している。

「弾丸2017」以降を見据え、大塚氏が今、最も注力しているのが「社員育成」だ。具体的には「営業現場、技術現場、それと考え方の浸透」とし、「全社成長戦略プロジェクト」を社長直下で行い、若手を起用して3つほどのプロジェクトを推進していく予定という。

「めげない、逃げない、あまり

儲けない、を違う言い方で表したらどうなるかと考えてみました。めげないとは、顧客に誰よりも近い存在でいること。そのためにフットワーク軽く、気軽に相談していただけるようになること。逃げないは、誰よりも頼れる存在になること。そういうポジティブになるためには、圧倒的なサポート力により磨きをかけないといけない。あまり儲けないは、誰よりも正直であり、中立だからできる提案力を磨くこと。この新しい3つの言葉を社内ですべて浸透させていきたい。これらが実現できれば、20年には売り上げ400億円も視野に入ってくると思います」

「ビル・トッテン氏の会社」というイメージを踏まえ、その意思を引き継いで、ミッションや方針を戦略に落とし込むことに専念する大塚氏だ。