

IDS Magazine



■ 特集 —P.2

「現代ビジネスパーソンへのメッセージ」

株式会社エイチ・アイ・エス

代表取締役会長兼社長（CEO） 澤田 秀雄 様

■ 社員紹介 —P.4 ■ 組織紹介 —P.5 ■ お知らせ / 企業文化紹介 —P.6

■ サービス紹介 —P.7 ■ 関係者メッセージ —P.8

現代ビジネス パーソンへの メッセージ



株式会社エイチ・アイ・エス
代表取締役会長兼社長(CEO)

澤田 秀雄 様

Sawada Hideo

1951年、大阪府に生まれる。

1980年にH.I.S.の前身である「株式会社インターナショナルツアーズ」を設立。2007年にエイチ・エス証券 取締役会長に就任。2010年にハウス・テンボス株式会社代表取締役社長に就任。2016年に株式会社 hapi robo.st 代表取締役会長に就任。株式会社エイチ・アイ・エス 代表取締役会長兼社長(CEO)に就任。澤田ホールディングス株式会社 代表取締役会長に就任。

「IT業界だけを例にとっても、AIの台頭やIoTの活用など、昨今のビジネスを取り巻く環境はめまぐるしく変化をしています。これから生きるビジネスパーソンには、世の中の変化をチャンスと捉えて躍進していく力が、間違いなく必要になってきます。今回のインタビューは、時代の変化を柔軟に受け入れ、あらゆる業種業態で多くの成功をおさめてこられた澤田さんに、現代のビジネスパーソンがこれから生きるために必要なことを伺ってきました。昔から澤田さんの言葉はシンプルでいて、真理の詰まったパワーのある言葉だと思っています。」

今のビジネスパーソンたちが激動の時代を進むとき、ヒントとして常に心に持っておけるものを見つけられる、そんなきっかけになるのではと思っています。

(インタビュー／弊社代表 中野)

ビジネス力の原点は、 “やりたいことをやる”

—学生時代はたしか海外でガイドをされていたのですよね？

「4年半ドイツ(旧西ドイツ)に留学していました。その間に世界中を旅行しようと思い、当然その為には資金が必要ですから、日本人出張者などの通訳や観光ガイドでお金を貯めました。夕食後に、ライン川でピアノを聴くコースなどのナイトツアーが流行り、月100万円以上は稼ぎましたね。そのお金で株を買って、旅行している間にその株が倍くらいに値上がりしたこともありました。」

—当時から自分の力で稼いでいくスキルをお持ちだったのかと思うのですが、何か背景がありましたか？

「背景は何もないですね。ただ僕が旅行をしたくて。笑。旅行好きで、高校生の時には、紀伊半島を自転車で10日くらいかけて周ったりもしました。当時は高校生だし体力があると思って、一日100キロくらい進めると思っても、山があったりすると全然進まないことがあったりしますから。やはり頭で考えた結果と実際にやってみることは違うなど。経験は大事ですね。」

—当時は今よりも海外がもっと遠い存在だった中で、海外旅行するのは大変ではなかったのですか？

「大変とは思いませんでした。ただやると決めたらやろうと。実行力はあったかもわかりませんね。」

広い視野とチャレンジ力が 道を拓く

—数々の事業を手がけていらっしゃると思いますが、新しい事業が生まれるときの発想やきっかけは、どのように生まれてくるのですか？

「やはり、世の中のためになることをすることです。それから自然の摂理に沿うこと。世の中はバランス

で出来ていますから、できる限り自然の摂理を大切にしようということがまず中心にあります。」

—事業のヒントや情報の収集において、何か工夫や習慣はあるのですか？

「その一つは旅行ですね。日本で大きく取り上げられていない事件でも、実際にヨーロッパに行くこと事件にもなっていないようなことがあります。つまり、視点が中に入ってしまうとだめで、上から見る、遠くから見るという視点を持つておくのと、流れはこういう風に流れていくのだと分かっていると、経済も歴史も一緒。大きな一つの流れです。流れていく方が分かれば、ここで一手打ってあげば行けるのではないかなと。」

—やはりそういう意味でも、若い人達も世界を見た方がよいということですね？

「見た方がよいですね。色々な刺激を受けた方がよいです。文化も、環境も、経済力も全部違うわけですから。本の知識だけでは消化できないですね。自分の肌で感じて、見て、すると経験値になりますから、色々なことがわかるようになります。視野が広くなると、想像力も豊かになります。ですからね。世界を回ると視野が広くなります。」



やはりビジネスをするには創造力とチャレンジ力が大事ですね。」

—社員の方からの提案で、事業が立ち上がるケースもありませんか？

「新しい事業に挑戦したい若い人へは「澤田経営道場」への入門を薦めています。毎年10人弱が、2年間勉強して育ってきます。最初の6ヶ月は座学だけ。あとの1年半は、実際にマネジメント業務をして、卒業後独立して経営者になってもらいます。その他、社員が新規事業提案を役員へ直接プレゼンを行う「社内ベンチャー制度」や、世界で新事業を行いたい社員向けに「人材交流プログラム制度」などがあります。他にも様々な制度がありますが、自分で選んだことを自分で考え、自分でやるから、一番力が出せるのです。誰一人やらされていませんから。自分でこれがやりたいということが大切ですね。我々はそのチャンスを与えるだけです。」

—事業を始める上で、学問の必要性は感じられますか？

「勉強はしないといけませんよね。けれども勉強だけでは頭だけです。やはり自分でチャレンジして実際に経験してみる、そういう精神が大事だと思いますね。」

パフォーマンスを上げる 重要な土台は「気」

—澤田さんといえば、昔から、よく運氣が大事だとおっしゃいますよね？

「運氣は大事ですね。もちろん人間ですから、良いときも悪いときもあります。運氣とは、運と気です。運は、運ぶと書くので、良い運になるために、良い企業と付き合う、良い人と付き合う、(世の中にとって)良いことをすると、良くなります。気とはエネルギーですね。まずどんな時も、明るく元気な方が、気は良くなると僕は思います。やはり全て気持ちですから。気持ちがある人は1.2倍の仕事が出来ますけど、能力があっても気持ちが無いと0.8倍程度の仕事しか出来ませんから。良い気の人と仕事をする

こちら元気がなくなってきますよね。」

—現場のビジネスパーソンからすると、簡単なようで難しいことのようにも思えるのですが、一方で気は考え方一つで良くなるものだから、常にポジティブに生きた方がよほど人生は楽しくなるという応援メッセージにも聞こえますね。

「プラス発想になりますからね。仕事もそうだし、健康もそう。病気の7割8割は気からくると思います。だから僕は40年間病気がなかったことがありません。その基は気ですから。」

とにかく明るく元気に “自分で”やれ

—最後に、今まで様々なことを手がけてこられた澤田さんが、ビジネスにおいて最も大事なことを挙げるとすれば、どのようなことでしょうか？

「幹部の人間も、現場の人間も、とにかく自分でやるということ。そうすればどこでも行けますし、独立もできます。とにかく自分でものを考え、自分で努力する、それが大切です。やらされている感です。たとえ能力があったとしても、0.8しか仕事をしません。ですが、自分がやりたいことは、皆、どんな大変でも、自ら考えて色々勉強しようと思います。そうして結果が出てきて、次第に評価も高くなります。なんとなしにやっている、時間だけでやっている、言われてやっている、能力も伸びませんし、会社も伸びず、面白くありません。評価される、されない関係なしに、自分で考えることは大事です。努力は天才に勝りますからね。その次に大切なのは、目標です。3年後、5年後の夢をもつこと。今はこれをやっているけども、支店長になりたいとか、海外に出たいとか、そういうことがきちんとないと、ただ働いているだけになってしまうから。3年後、5年後、自分はこうなろうと思ったら、それに向かって勉強して、頑張って仕事して、努力しますから。」

あとは、気ですね。仕事をしていけば嫌なことも失敗もあると思います。そういう時にこそ、明るく元気に楽しくやるのが大事です。シンプルでしょうか？大抵のことは誰でも出来ますよ。皆やらないだけですね。」

「半端ない対応力の人間になりたい」

管理部 CS推進担当 益 薫
Masu Kaoru



常にプロアクティブな行動を意識しています

私は、会社の核となるお客様満足向上を推進する取り組みの一つとして「CSインタビュー」の担当をしています。〔CSインタビュー〕に関しては下記参照)「関係者の幸せの絶対値を増やす」という弊社ビジョンに直結する重要な活動であり、同時に社員のプライドを作り、育て、広げる活動だと思います。お客様の生の声を聴き、お客様と社員を繋ぐプロフェッショナルな架け橋として、微細な心の動きに気づき、次のアクションを考える最初の一步を作る、そんな仕事を任されていることにとても誇りを感じています。

お客様が声に出したことが全てとは限らない、本当に望んでいることは何か探り出すことにこだわり、ときには多少おせっかいと思われるようなことでも社員に共有・提案しています。

頼られる人材になりたい

まだまだ成長の過程ですが、最終的には、どんなことでも任されたらこなせる半端ない対応力の人間になりたいと思っています。その為に普段から、信頼して仕事を任せてもらえるよう心がけていることがあります。一つは、常に相手の想いを考えることです。それができるとお互いポジティブな気持ちで仕事ができ、ちょっと難しいことにも積極的になれたり、新しいアイデアが生まれ、今まで気づかなかった点に気づき会社や相手、そして自分にもメリットとなり、次第に信頼関係が築かれていくと考えています。

それからもう一つ大切にしていることは、「GIVE&GIVE」の関係です。誰かのためになることならば、気づいたことはなんでもサポートしたいと思っています。例えばそれが実務レベルではなくても、何か自分がGIVEできることはないかいつも探しています。

結果、私のデスクの2段目は(お礼に渡す用の)お菓子でいっぱいです。笑。

私は自分の仕事に、持てる能力の全てをフル活用して臨み、一つでも多くの笑顔を創りたいと思っています。

お客様の笑顔を見ることで私たち社員も幸せになります。これが、私が大好きな社員にできる最大のGIVEになると信じています。

引き出しのお菓子よりもずっといいですね。笑。

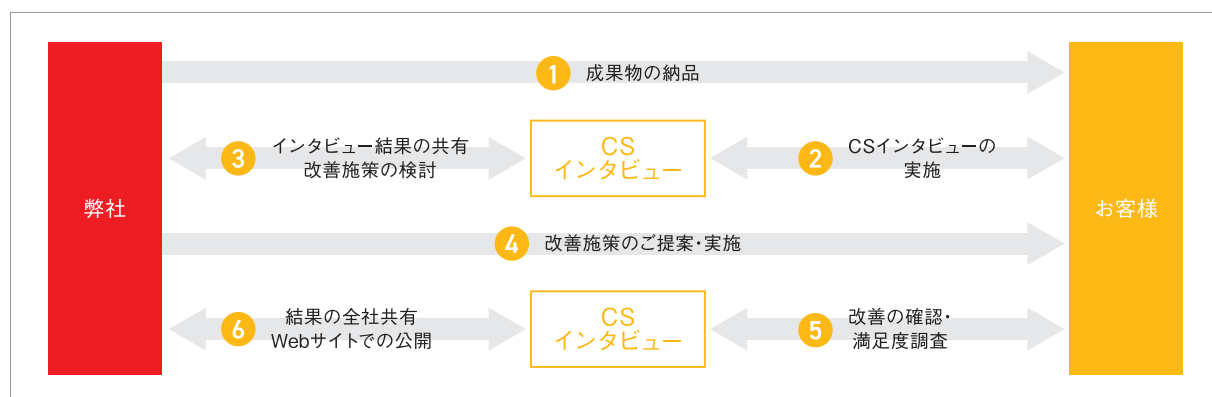
お客様満足向上のための核となる取り組み 「CSインタビュー」

「CSインタビュー」を核としたサービス改善活動

「CSインタビュー」は、お客様満足度を最大価値と考える弊社の核となる取り組みです。

弊社のサービスを納品いただいたお客様に対して、サービス品質についてのご意見・ご感想をヒアリングします。

お客様から直接いただいたご意見をもとに様々な改善活動を実施し、サービス品質の向上を行い、更なるお客様満足を実現します。



「CSインタビュー」の実績

2016年から継続しており、のべ**130件**のお客様にご協力いただき、**278件**のサービス改善を行いました。

その結果**90.24%**のお客様にご満足との評価をいただいています。

IT業界の将来を見据え設立した 「IDS Vietnam」

ベトナム ホーチミン市にラボ型オフショア開発拠点を設立

日本国内では、エンジニア人材の不足が大きな課題となっています。弊社は将来を見据え、自社サービスの拡充、及び日本国内企業に対するラボ型オフショア開発サービスの提供を目的として、2017年にベトナムに子会社IDS Vietnamを設立しました。

IDS Vietnamでは、自社サービス開発と日本企業様向けラボ型開発の二つを行っています。優秀なエンジニアリソースを確保するとともに、開発のスピードアップ・低コスト・高品質を実現します。今年の4月にCEOとして赴任したばかりの小寺にIDS Vietnamについて聞いてみました。



目指すのはリソース提供の枠を越えた付加価値の創出

はじめまして！IDS Vietnam CEOの小寺です。私は幼少期から、いつか相互依存ではない持続可能な社会を作ることに関心を持っていました。入社して1ヶ月程で、ベトナムへ出張させていただく機会があり、ベトナム社員の最新IT技術への理解や、勉強・仕事に対する熱心さに感銘を受けました。ITだけではなく英語・日本語の語学をはじめ、業務には直接関わらない内容まで勉強しています。日本語を上手になりたい、とチャットやお昼休憩中に日本語で会話をしようとする積極的に声をかけられます。また、街ゆく人がとても親切で、タクシーで運転手がお釣りを持っていないときでも、道を歩いている人に声をかければ、みんな快く両替に応じてくれるなどホスピタリティに溢れています。私も同じ環境で働きたいと感じ、また幼少期に考えた社会と一緒に実現していきたいと思いました。

ベトナムの経済発展が進む中、将来的には子会社として製造工程だけではなく、様々な可能性を実現していきたいと考えています。まずはベトナム国内におけるITサービスの提供です。例えば、日本本社で提供しているAWSに特化したクラウドサービスのビジネスモデルをベトナム、そしてグローバルに展開していきたいと考えています。

また、将来的にベトナムではさらなる経済発展が見込まれ、開発コストも上昇していくと予想されます（2018年の実質GDP成長率は7.1%）。現状の日本からの仕様書を受けて製造を行うだけではなく、より開発の上流工程の仕事ができるよう人材の育成を行い、付加価値の高いラボ型オフショア開発サービスに発展させていければと思います。

ラボ型オフショア開発サービスの紹介



弊社では、日本企業に特化したラボ型オフショア開発サービス「スマラボ」を展開しています。優秀な弊社ベトナム人エンジニアがお客様のシステム開発をサポートします。海外へのアウトソースが不安、コストが抑えられる分品質が良くないのでは等の、日本のお客様企業が抱かれているであろう不安を払拭すべく、下記の様な取り組みを通じ、低コスト高品質を実現します。

状況に応じた柔軟な対応

お客様のプロジェクト要件に応じた柔軟な体制構築が可能です。日本・ベトナム双方に開発拠点がある強みを活かし、プロジェクトの上流工程および管理を弊社日本側のエンジニアが担当することも可能です。

高品質を生み出す管理体制

QC(品質保証)チームを設けることにより、品質管理プロセスに従った高品質な成果物を提供しています。

優秀な人材の育成

テクニカル研修だけではなく、本社(日本)とラボ(ベトナム)間での定期的な人材交流の実施等、日本の文化、商慣習の教育を日本人が行っており、日本の開発プロセスも理解しています。日本語での日常会話ができ、技術の知識も豊富なエンジニアは「ブリッジSE」として、プロジェクト遂行のために、ベトナムの社員をとりまとめ、日本企業様との顧客対応窓口として活躍しています。

お問い合わせ

TEL/03-6386-8092
E-MAIL/smalabo@ids.co.jp
URL/https://sma-labo.jp



スマラボ営業担当
今村 利康



スマラボ営業担当
五十嵐 衣織

更なるお客様満足を目指した組織の再編成

弊社は今期より更なるお客様満足向上を目指し、組織の再編成を行いました。従来の営業部門・開発部門単位の部門制から事業単位の事業部制へと変更し、サービスの提供スピードやサービスレベルの向上等、事業ごとの最適化を促進します。これまでの部門制で培ったナレッジ等は個人のサービス提供力として存分に活かしつつ、更にスピーディで高品質なサービスをお客様にお届けします。

ソリューション事業部

「事業統合で、お客様のクラウドジャーニーを実現可能に」

業務アプリケーションの構築事業とAWSでのインフラ基盤構築事業を統合し、ITに関する総合的なソリューションの提供を行います。AWSのサービスを積極的に活用し、お客様のクラウドジャーニーを実現します。

EC&Webサービス事業部

「総合的なサービス展開で、お客様ビジネスへの貢献を強化」

従来のECサイト構築に加え、お客様のECビジネスの支援を行えるよう、集客支援サービスの提供を行います。ECに関するすべての領域をワンストップで支援します。

ヒューマンリソース事業部

「人材にまつわるあらゆるニーズに対応可能に」

日本におけるエンジニア不足の課題に対し、より多くの選択肢を提供するために、人材派遣、IDS Vietnamでのラボ型オフショア開発サービスをお客様のニーズに合わせてご提供します。

SunnyView事業部

「利便性の追求から更なるお客様サポートを」

AWSの請求代行に特化したサービスを総合的に提供する部門を新設しました。独自管理ツールの開発における利便性の向上、AWSのコスト最適化に関する総合的な支援を行い、より多くのお客様のAWS活用を推進します。

若手社員と会社が連携した風通しのよい風土作り

会社改善チーム「U-25」の紹介

弊社は創業23年を迎え、起業当時に比べ組織も大きくなりました。お客様満足をはじめとする関係者の幸せの環をさらに拡げていくために、組織の成長に伴い増えた人材の多様な視点を活かし、会社をより良くする様々な取り組みをしています。

今回ご紹介する「U-25」は、入社3年目までの社員が中心となり、自主的に集まった会社改善のチームです。日々の業務の中で感じる課題や、もっと会社を良くしたいと思うアイデアを直接会社に提案し、スピード感を持って改善を行うことがミッションです。「U-25」の視点から主体的に会社の制度、組織、習慣を、自由な発想で改善・改革していくことを目指しています。

具体的な取り組み ————— 会社制度の見直し／社員同士のコミュニケーションの機会創出など

これらの取り組みを通じて社員の声が会社にストレートに伝わり、社員全員が自分たちの手で会社をより良くしていける風土作りを進めています。

代表者コメント 代表者／川野恵菜

企画に対して、管理職が期待感を持って適切なフィードバックをしてくれることや、社内から「こんな企画をしてほしい」や「こんなテーマで施策を考えてほしい」等のリクエストが増えてきたことで、自分たちの存在や活動に対する認知が定着してきたと感じることが活動のモチベーションになっています。

活動をする上で重要なポイントは、活動をしている自分たちが楽しんで主体的に取り組むこと、そしてその雰囲気が周囲に伝わり活動への参加者が自然に増えることだと思っており、そうありたいと常に意識しています。企画側も参加側もやらされている感が無く、とても良い雰囲気の中で活動できています。

これからも、会社と社員を"ゆるく"繋ぐ架け橋になっていけたらと思います。





Slackの導入から活用・定着までをご支援するコミュニケーションデザインサービス

スラスラ Slack

Slackの導入・活用など段階に合わせた最適なサービスを提供するのが「スラスラ Slack」です。働き方改革・業務効率化・ナレッジ集約などslack導入の効果を最大化し、お客様のコミュニケーション上の様々な課題解決を支援します。

1.

まずはslackを
使ってみたい
お客様

Slack利用プラン

ラクラクプラン

基本設定のみで低コスト短期間に
立ち上げたいお客様向け。

Free or Standard or Plus

初期設定支援

- ✓ 請求代行
- ✓ slack初期設定
- ✓ 文字リアク字作成 (10個)
- ✓ リアク字設定 (10個)
- ✓ 標準運用ガイドライン提供

ボット提供

- ✓ カレンダーToDoボット

分析・サポート

- ✓ リアク字ランキング
リアク字...絵文字リアクション

初期費用(税込)

¥98,000

月額費用(1ユーザーあたり)

※年払い3%オフ

Free Standard Plus
¥500 ¥1,000 ¥2,000

※月額最低費用 ¥10,000～

スラスラプラン

ボットを活用してslackを
より活用したいお客様向け。

Standard or Plus

- ラクラクプランに加えて、
- ✓ オリジナル リアク字作成 (10個)
 - ✓ 運用ルール策定

- ✓ 基本ボットの提供

- ✓ リアク字ランキング
- ✓ ヘルプデスクサポート

¥198,000

Standard Plus
¥1,200 ¥2,000

※月額最低費用 ¥100,000～

2.

更なる
活用をしたい
お客様

Communication Design

Slackでコミュニケーションを
より活性化させたいお客様

- ✓ slack導入コンサルティング
- ✓ slack活用グラウンドルール設計
- ✓ slack初期設定サービス
- ✓ slack活用教育/ヘルプデスク
- ✓ オリジナル リアク字の提供

Communication Integration

システム連携・ボット開発で
slackをとことん活用したいお客様

- ✓ 社内外のWebサービスとの
連携実現
- ✓ サーバレスアプリケーション開発
- ✓ オリジナルボット開発
- ✓ AIチャットボット導入

Communication Analysis

システム連携・ボット開発の
分析をしたいお客様

- ✓ Slackやリアク字 利用状況の
可視化/分析
- ✓ 社内のコミュニケーション
課題の抽出と改善提案の実現

※Design/Integration/Analysisは個別見積となります

3.

お問い合わせ

お電話によるお問い合わせ

お電話でのご相談・お申し込みは、
下記よりお気軽にお問い合わせください

03-6386-8091

10:00-18:00 (土日祝を除く)

メールによるお問い合わせ

お問い合わせ内容を確認の上、
ご連絡させていただきます

slack@ids.co.jp

お任せください!



スラスラ Slack 営業担当
森尻 宏平

ごあいさつ

代表取締役社長 中野 貴志

Nakano Takashi



私が新卒でお世話になった会社は従業員2,000名ほどの大企業でした。

今思い返してみても、大企業としての強さにあふれた素晴らしい会社でしたが、規模が大きいため、残念ながら会社の方向性、経営陣の戦略や考え、私たち社員に対する要望などを知る機会があまりありませんでした。

弊社を創業して間もなくの頃は、文字通り、毎晩社員と酒を飲み、ときに羽目を外し、そうすることで様々な考え方や価値観を共有してることができました。しかし、数年間で倍の規模に成長してきたためそのような機会は僅かになり、弊社が創業時から大事にしてきた価値観を、関係者の皆様にお伝えする機会が減ってきています。

弊社広報誌を通じて、普段伝えきれていないことを一つでも多く、一人でも多くの方々に知っていただければと心から願っています。特に、社員とそのご家族には、人生に対する影響度合い、会社への直接的な関わり度合いを考えれば、弊社のことをより深く伝えていくことの重要性、公平性は言うまでもありません。

そしてお客様、パートナーの皆様には、弊社の自慢の社員たちが日々「サービス力で世界一のIT企業」を目指し、どれほど高い志で何をやっているのかを是非ご覧いただき、少しでもご賛同いただける部分があれば、今後とも末永くご支援いただけますようお願い申し上げます。

中野 貴志

編集後記

弊社広報誌をお手にとっていただき誠にありがとうございます。

はじめに、本誌作成に当たり、ご協力頂いた関係者の皆様に心より御礼申し上げます。

本誌は日頃よりお世話になっている皆様に、より弊社を知っていただきたいと思い作成しました。

今回対外的な広報誌の発行は弊社初の試みで何から何まで手探りで試行錯誤の日々でしたが、記念すべき初号が無事完成し、

今は安堵の気持ちとともにいち早く皆様のお手元にお届けしたいという想いでいっぱいです。

本誌の構成の中で、特集ページの取材は私にとって一生忘れられない経験となりました。

今回取材させていただいたエイチ・アイ・エスの澤田様とはまさかお会いできと思っていたので、

取材を受けていただけたときは喜びと同時に必ず良いものにしようと思い込みました。

お話の中で「とにかく明るく元気に“自分で”やれ」というメッセージに最も感銘を受け、今回広報誌を作成する中での原動力となりました。

企画の立場でありながら、取材を通じて私自身も多くの学びをさせていただいたことに感謝しています。

またこの学びを活かし、これから多くの方々に、明るく元気に弊社の魅力を伝えていきたいです。

最後に拙い内容ではございますが、どうかご笑覧いただき、ご意見・ご感想をいただけたら幸いです。

また、弊社広報誌は半期に一度の発行を予定しています。至らない点多々あるかと思いますが、次号も暖かく見守っていただけると嬉しいです。

■ 本誌に関するお問い合わせ・ご意見はこちらまで ————— 広報担当メールアドレス／info@ids.co.jp

IDS Magazine

2019年10月発行



発行／株式会社アイディーエス
〒108-0073 東京都港区三田3-2-8 Net.2三田ビル2F
URL／<https://www.ids.co.jp>

■ 代表 TEL／03-5484-7811 FAX／03-5484-7519 ■ 事業支援グループ TEL／03-5765-6011 ■ ソリューション事業部 TEL／03-6386-8091

■ EC&Webサービス事業部 TEL／03-6386-3652 ■ ヒューマンリソース事業部 TEL／03-6386-8092 ■ SunnyView事業部 TEL／03-6365-6126