

業務用システムの開発をメインに、現在は医療、教育などの専門分野に特化して、単なるソフトウェアの提供だけにとどまらないトータルなシステムの提供を目指し実績を積み重ねるテクニカルブレインズ。その高い技術力は数々の受賞歴を見ても明らか。

起業までのいきさつから、注目のプロジェクト、経営者として心構えなどについてお話をうかがいます。

## 「人のやらないことをやる」 賭けに挑むチャレンジ精神

(株)テクニカルブレインズ 代表取締役

# 菅原 薫

すがわら・かおる

1951(昭和26)年生まれ。東京都出身、千葉市稲毛区在住。法政大学 地理学科中退。情報社会学を専門分野とするシステムアナリスト。東京電力株式会社退社後、1983(昭和58)年1月にテクニカルブレインズ設立。(財)流通システム開発センター研究委員など歴任。現在は千葉県情報サービス産業協会の常任委員も務める。

資格・所属:特殊無線技術者、電気工事士、英国 EBATファシリテーター

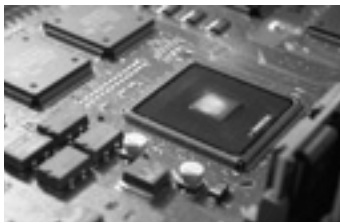
所在地:千葉市中央区春日1-21-5

事業内容:システム開発・コンサルティング

受賞歴:ベンチャーカップ優秀賞(千葉市産業振興財団)

千葉元気印企業大賞優秀技術賞(フジサンケイビジネスアイ)

中小企業表彰(千葉県知事) ほか



## 実績を積み重ねるにつれ、方向性が見える より専門的な分野に特化していくことが戦略

当社は、情報・通信システムの開発・コンサルティング業務などを主な事業とし、有限会社として美浜区の団地の一室でスタートしました。平成元年には株式会社に組織変更し現在に至っています。いわゆるIT系のベンチャー企業なのですが、私の経歴は、情報処理やコンピュータとは無縁で、高校卒業後、電力会社に約4年間勤めた後、大学に入学しアルバイトをしながら社会科学を勉強していました。

そんな折、友人にコンピュータに詳しい方がいて、コンピュータの可能性を感じ、事務機器を扱う会社で中小企業向けにパソコンを販売する営業をするようになりました。

コンピュータについては、専門書や



中古機を買うなど独学での勉強でした。担当先である大学研究室の教授にパソコンやソフトを売り込みにいくのですが、より専門的な話を聞かなければならず、そこでまた勉強。気付いたら社内ではいちばんコンピュータに詳しくなり、研究室への提案ができるようになっていました。

その頃から、自分で会社を起こしてみたいと思いました。当時私は、結婚して子どももいましたが、まだまだ自分を磨いていきたいという思いで、あえて独立の道を選んだのです。

### コンピュータ指導者を続け 人脈を開拓

パソコンが注目され始めた80年代前半、国では「これからは情報化社会」だということで、コンピュータの技術者や専門家らが主に中小企業に情報化、つまり「コンピュータ化」への対応を指導していました。

私も、営業マン時代に中小企業総合指導所がお客さまだった関係で、職員の方や中小企業診断士の先生方に使い方などを教えていました。独立してからも、コンピュータの指導を続けることで人脈を開拓、私自身も中小企

業の経営というものを勉強させていだいたわけです。当時は、会社経営もコンピュータの指導もすべてが私にとってチャレンジでした。

その後もポリテクセンターで講師を務めたり、「情報の価値理論」についての研究にのめり込んで本を出版したりしていましたが、会社も株式会社となり、とても経営と指導員を両立できる場合ではなくなり、社員からも「チャレンジは会社だけにしてほしい」との要望がありまして、指導の方はリタイアしたのです。

### 生き残りを賭けて… 情報工学と電子工学の融合

これまでに、知事表彰やベンチャーカップ優秀賞などをいただき、当社の名もやっと知られるようになったかなと思っていますが、社員の家族や親戚も知っているような会社になりたいと思い経営をしていました。創業当初は私一人で、学生アルバイトのプログラマーを雇って業務用のソフトを開発していました。例えば、車の整備工場で車検手続きを自動で行うシステムとか、中小企業の経営分析システムなどです。

実績を積み重ねるにつれ、会社としての方向性が見えてきました。一般的な業務ソフトの開発から、より専門的な分野に特化していくことが戦略になりました。県内の情報系企業としては後発でしたし、経営規模も決して大きくありません。IT企業として、下請けでは生き残っていけないと感じたからです。そのためには同業他社がやらないようなことをしていこうと考えました。

#### 菅原さん「Q&A」

##### Q1 1日の平均的なスケジュールは？

朝は7時起床。夜10時から11時ごろに帰宅して就寝は午前3時頃です。

##### Q2 よく読む新聞&雑誌は？

新聞は、自分が知らなければならない情報を絞り込むのが難しい。だからあまり読みません。ニュースは主にテレビやインターネットです。

##### Q3 仕事以外でハマっていることは？

仕事そのものです。それしかありません。

##### Q4 座右の銘(好きな言葉)は？

「批判する人になるな、批判される人になれ」です。

##### Q5 とっておきのストレス解消法は？

特にないですね。前向きな考え方なので、そんなにストレスは溜まりません。

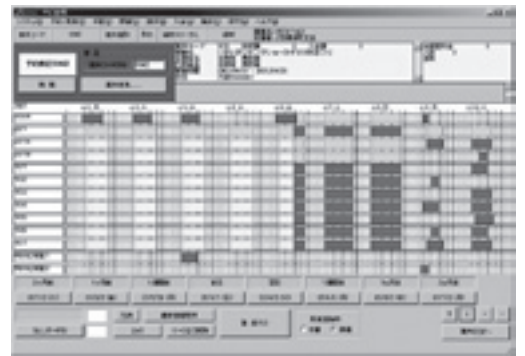
##### Q6 「やる気の源」をひと言でいうと？

とにかく前しか見ない。それが私の性格です。それだけに失敗も多いのですが、それも勉強と思っています。





制作・販売している共通商品券管理システム



制作・販売している公共施設予約管理システムの「会場の予約を行う」画面。予約をする期間によって、日にちのスケールを変更できる。マウスのドラッグで予約ができる。

## 蓄積してきた専門技術や専門知識を存分に生かす



目指すものは、ソフトウェア(=情報工学)をベースに電子工学を組み合わせ、各種分野に特化した研究開発を行うことです。

ソフトウェアだけでなく、電子回路などハードの知識も生かし、なおかつ私がSE(システムエンジニア)として200件を超えるお客さまとの付き合いの中で蓄積してきた業務分析や折衝のノウハウといったものを提供して、当社ならではの得意分野を開拓し特化してこうという考え方です。

例えば、クレジットカードの決済を家庭のパソコンと携帯電話を活用してできるようにする「電子決済事業」。

これはカードの決済についてのノウハウと、電子工学の知識が重要となる専門的な分野です。このプロジェクトは県や千葉県産業振興センターの補

助金を得て千葉工業大学と事業化を目指しています。

### 高齢者の健康管理 ～新たな市場へ

注目しているのは、高齢者の健康管理に関わる新しい市場です。

総務省が進めるITを用いての地域人材育成・活用事業の一環で、「いきいきサポートプロジェクト」があります。これは、地域の元気な高齢者が、同じ地域に住む独居高齢者などの健康や生きがいづくりを市民ボランティア「いきいきサポーター」として、産学官連携で支援するプロジェクトです。国立東京医科歯科大学をはじめ、千葉県ホテル旅館生活衛生同業組合、地域NPOが連携し、「いきいきサポーター」の育成に取り組んでいます。

東京医科歯科大がサポーターの育成や、健康づくりへのモチベーションを高めることに活用できる健康管理ツールを開発し、当社がそのツールに対応したソフトウェアを提供します。

このツールは、「運動」「栄養」「メンタル」「ライフスタイル」「メディカル」という5つの評価方法により、サポーター

を育成する教育ツールとしての役割に加え、健康管理の対象となる高齢者が、自然体で自分の健康に関心を持ってもらえるよう設計されています。ただ、高齢者の方の中にはパソコンが苦手な方もいらっしゃるので、タッチパネル方式などで操作を簡単にして、気軽に触ってもらえるような工夫をしたいと思っています。

今年は、このツールを医療機関や旅館・ホテルの団体と連携して、事業化を進めていきたいと考えています。

### 知識と経験があれば挑む

当社のモットーはチャレンジ精神です。しかし、事業となると、一社ではなかなかチャレンジできる時代ではありません。誰とどう組むかというのが課題です。

今回のプロジェクトでは、「高齢者の健康と生きがいづくり」というテーマがあり、医療、産業、大学といった専門分野を持つ団体が集まり一つのプロジェクトを進めています。当社にとってもこのプロジェクトは、これまで蓄積してきた専門技術や専門知識を存分に生かせるチャレンジになっています。

ベンチャーとは、人のやらないことをやること。山登りをする時に、新たな登山道を拓くようなものです。それは賭けですが、ケガすることはあっても、知識と経験があれば恐らく死ぬことはないでしょう。あえてその賭けに挑むのがベンチャーだと思っています。ですからこれからもケガはたくさんすると思います。

