

# 七十七ニュービジネス助成金受賞

第13回(平成22年度)

## 企業 インタビュー

Interview

### 株式会社アットシステム

代表取締役 佐宗 美智代 氏



#### 会社概要

住 所：名取市高柳字下西51-2  
設 立：平成12年（創業：平成10年）  
資 本 金：10百万円  
事業内容：ITシステム開発・販売、WEB制作  
電 話：022 (385) 1593  
U R L：http://www.atsystem.jp

### 「母親目線」から当社独自のメール連絡システム「eメッセージ」を開発、メール送信における利便性・コスト面の向上に成功

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から株式会社アットシステムを訪ねました。当社は、もと大手電気メーカーのシステム開発者だった佐宗社長が、平成10年にWEB制作を主業務として創業。以来、各種システムのプログラミングなどに携わり、業務を拡大。現在は、メール連絡システム「eメッセージ」を主力商品とし、全国の学校や自治体など約800団体と契約。当社の佐宗社長に、今日に至るまでの経緯や今後の事業展開などについてお伺いしました。

#### 自宅の庭に事務所を

——七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

今回が三度目の応募だったのですが、ようやく受賞することができ、嬉しく思っています。昨年からは当社の主力商品である「eメッセージ」がテレビや新聞などで取り上げられることが多くなってきたため、今回は「もしかしたら」という想いで応募しました。受賞をきっかけに、今後大きな反響があることを期待しています。

助成金については、開発費などの経費とは区別し、目に見えるかたちで使いたいと考え、社員全員に感謝の気持ちを込めて謝礼を渡しました。支給後には社員からの提案も増え、モチベーションの向上にも繋がったようです。また、新しいパンフレットの作成費用や、展示会への出展費用などにも使わせてもらいました。こうした広告関連に投資することで、今後販売代理店開拓の重要な足がかりになると考えています。

——設立の経緯をお聞かせください。

平成12年7月に、有限会社ホームページサソウを設立しました。設立前は、在宅勤務をしており、夫の転勤で宮城県に来てからは、自宅で小中学生を対

象にした学習塾を開いたり、コンピュータ専門学校の講師をしたりしていました。講師時代には、ホームページの作成に欠かせないデザインや画像処理などの知識や技術に携わり、生徒とのやりとりなどからも学ぶことが多く、とても楽しかったですね。子供が小さかったため、子供と一緒にいる時間を大切にしたいと思っていました。その思いから、現在の社名には子供二人の名前の頭文字を入れています。

会社設立のきっかけは、大学教授である夫が国際会議で使用するホームページの作成をボランティアで行ったことです。その後、名取市や観光協会などからも依頼を受け、徐々に仕事が増えはじめ、増員が必要になったことから会社設立に至りました。前職のシステム開発者の経験を活かせる仕事としての魅力と、開発の仕事をしたくなったことも設立の大きな要因ですね。設立当初は、自宅の庭に建てた事務所で仕事を行っていましたが、現在は、ISMS（情報セキュリティマネジメントの認証資格）の取得に伴い、セキュリティを強化し、自宅を改造し事務所として使用しています。

## 自社ブランドへのこだわり

### ——経営理念について教えてください。

当社では、「社会に貢献する企業」、「人を大切にする企業」、「独自技術を持つ企業」の3つを経営理念に掲げています。社会に迷惑をかけず、子供に自信を持って見せられるような仕事をしたいと思っています。

また、常に他の人とは違うことをやりたいという想いがあります。毎年同じことを繰り返すのではなく、常に新しいことにチャレンジし続けたいと思っています。

### ——事業内容について教えてください。

当社では、自社ブランドから受託開発に至るまで幅広いシステム開発を行っています。学校や企業・自治体向けの「メール配信システムの開発・販売」、新規からリニューアルも含めた「WEB制作業務」、自社ブランドから受託開発までの各種「システム開発」、「ITコンサルタント」などの様々な事業を行っています。現在は、メール配信システムが売上の

およそ半分を占めています。

今年度は地元名取市の受託システム開発として施設予約システムの開発も行っておりますが、こういった受託システムも、良いもの、汎用的なものが開発できれば、他にも販売できる、つまり、今後自社ブランド製品に発展していく可能性は十分あります。魅力ある自社ブランド製品を育てていくことには今後力を注いでいきたいと思っています。IT企業として成長するには自社ブランド製品は欠かせないと思うからです。

## 母親目線から

### ——「eメッセージ」の開発の経緯について教えてください。

私が小学校6年生の子供のPTA役員をしていた頃、夏のプール開放の連絡が非常に大変で、何とかならないかと考えた結果、開発したのが「eメッセージ」でした。平成15年は記録的な冷夏だったため、わずか13軒でも電話連絡に追われる毎日でした。学校まではバス通学という地域の特性もあり、何が何でも連絡をする必要がありました。おそらくPTA役員をしていなければ、学校や子供のこうした事情を知ることもなく、気が付かなかったと思います。まさに母親目線ですよ。

「eメッセージ」は、あくまで利用者の立場に立って、一人のPTA役員が連絡手段として利用することを前提に開発しました。情報を知りたい人が、知りたい情報を確実に入手できることが大切だと考



インタビュー風景

えています。こうして開発された「eメッセージ」は、お客様の声を取り入れ、常に改良を重ねています。また、価格に関しても、学校向けのものはPTAが即決できる範囲内ということを重視し、年間利用料は5万円程度の設定にしています。

## ——「eメッセージ」の特徴を教えてください。

「eメッセージ」は、メール送受信のみで利用できる非常にシンプルな仕組みになっています。一般的な他社のメール配信システムでは、利用者はWEBサイトへのアクセスが必要ですが、当社では「普通のメールと同じ」ということにこだわり、WEBサイトにアクセスすることなく、メールの送受信のみで利用できます。そのため、普段WEBサイトにアクセスをしたことがないような携帯電話操作に不慣れな人でも簡単に利用することができます。

また、WEBサイトへのアクセスが不要であるため、アクセスの集中によるシステムダウンの心配がありません。他社のシステムでは、利用者が各自で直接WEBサイトへアクセスするため、アクセス数の増加に伴い必然的にサーバへの負担が大きくなり、アクセスできない状態に陥る可能性があります。人気サッカーチームのチケット購入時にアクセスできないのは、まさにこのケースです。一方当社では、メールによるパケット通信のみを使っているため、当社のサーバへの負担は少なく、利用者は確実に情報を取得することができます。

## お客様の生の声を

### ——「eメッセージ」はどのように利用されていますか。

「eメッセージ」販売開始直後は、これほど多くの方に利用していただけたとは思っていませんでした。もともとはプールの連絡のために開発したものが、今では緊急連絡時に威力を発揮しています。実際に、2007年の愛知県長久手町立てこもり発砲事件や2008年の岩手・宮城内陸地震において、メールでの伝達が有効に働き、迅速かつ確実な情報伝達が行われたようです。停電時にも利用が可能のため、

災害時や非常時にも頼れるシステムです。

また、自然災害や凶悪事件などの緊急連絡に限らず、日常業務連絡や行事出欠確認などにも適しています。当社では、お客様の目的にあわせた「eメッセージ」の製品展開を行っています。「eメッセージ」には、幼稚園や学校向けの「eメッセージPro 2」や、非営利の小規模団体向けの「eメッセージライト」、企業・自治体向けの双方向システム「eメッセージ安否確認」など、お客様の規模や予算、用途にあわせた様々な種類の製品があります。

### ——フリーダイヤルがあるそうですが。

当社では、「フリーダイヤル」でのサポートを行うことで、利用者に確実に情報をお届けする仕組みをとっています。また、利用者全員に「フリーダイヤル」の存在を知らせることで、利用者からの問合せは全て当社で受け付けるため、管理者の負担の軽減も図っています。逆に当社への負担が重くなるため、社員からは反対もあったのですが、「eメッセージ」の全国的な普及に伴い、よりサポート体制を充実させたいという想いで導入しました。しかし、「メールが届かない」などの問合せは、新規登録の多い4月には多くなる傾向がありますが、年間を通してはそれほど多くはなく、現体制で十分対応できています。

また「フリーダイヤル」は、お客様の意見を直接聞くことができる有効なツールだと考えています。実際に利用者の意見により不具合を発見でき、システムの改善に繋がったというケースも多くあります。一人一人の意見を真摯に受け止め、徹底的に調



社内風景

査し原因を追究することでサービスの向上に努めています。

## 独自技術を駆使して

——「eメッセージ」はどのように全国に広まったのですか。

「eメッセージ」は、口コミで全国へと広がりました。現在では、全国の学校や自治体など約800団体との契約実績があり、利用者数は約25万人に上っています。宮城県を中心に、愛知県、大阪府、福岡県での利用が多く、また顧客層では教育機関が多いのですが、最近は医療機関や一般企業など、様々な分野からの利用も増えてきました。当社では、1ヶ月間の無料お試し期間を設けており、他社製品との使い勝手を比較できる仕組みになっています。実際に利用してもらうことで、速さと使いやすさを実感してもらっています。

また、当社では専任の営業担当者がいないため、販売代理店へのDM送付や展示会への出展などにより、代理店の開拓を行っています。今後は、営業力を強化し、技術社員と営業社員との兼職や営業の専門職についても検討していきたいと考えています。当社には、どんなに難しい課題を与えても解決できる技術力の高い社員がいます。そして、良い製品を開発するだけでなく、積極的に販売していきたいと考えています。「eメッセージ」の需要は大いに見込めるため、先を見越した提案をしていきたいと思っています。



販売分布図

——御社の独自技術について教えてください。

当社では、3つの特許を取得しています。1つ目が「なりすましや不当メールの配信防止」です。送信元のメールアドレスは、普通のパソコンのメールソフト等で簡単になりすましができてしまいます。実際に自分が送信元となっている迷惑メールが届いた経験のある方は多いと思います。なりすましは、第三者から虚偽の情報を配信されたり、悪意のあるURL付きメールを勝手に配信され、利用者がフィッシング詐欺の標的になったりするおそれがありますが、当社では送信元確認の特殊技術を有しており、なりすましができない仕組みになっています。

2つ目は、「どの配信メールに対する返信かを特定」できます。特許技術により、メールを返信するだけで自動処理が可能です。また、3つ目は「返信メールの件名より回答を自動集計」できます。返信時に、件名に回答、本文に詳細コメントを入れて返信するだけで安否確認の自動集計を行うことができます。何も書かずに返信するだけでも、その人がメールを見て、無事であることが確認できます。

## 常に新しいことに挑戦

——「お役立ち情報」を配布しているというのですが、その内容を詳しく教えてください。

当社では、「お役立ち情報」というチラシの情報誌を契約いただいている先生などに配布し、インターネットの最新情報や「eメッセージ」のお知らせ、便利な活用事例などの紹介を行っています。もちろん当社の宣伝も兼ねていますが、読者に喜んでいただけるような情報を織り交ぜながら紙面づくりに取り組んでいます。学校などでは、先生たちが「お役立ち情報」をコピーして子供たちに配布するなど活用してもらっているようです。

最近では、非出会い系サイトの被害が拡大しており、なりすましの危険を知らない子供たちが被害を受けるケースが増えています。新聞などで報道されているのは、まさに氷山の一角に過ぎません。私たち大人がその危険性を教える必要があります。当社でも、「お役立ち情報」を通した啓蒙活動を行うことで、子供たちを守っていきたくと思っています。

