

全従業員が良心を結合し、 社会と共に永続的な発展を目指す 株式会社 ファナティック

FANATIC®

市場の変化・ニーズ・課題を感じ取り、社内で培った経験・技術・DNAをすり合わせ、法人向けコンピュータ(サーバー、PC)の製造・販売を手がける株式会社ファナティック。同社は社内ベンチャーとして立ち上げた後、分社創業しました。今回は代表取締役の内義弘氏に創業の経緯から主力製品を手掛けたきっかけについてお話を伺いました。



株式会社 ファナティック

代表取締役：内 義弘 氏

本 社：東京都千代田区五番町1-11

設 立：2006年6月1日

社 員 数：65名

事業内容：産業PC、サーバー



東大阪プロダクションセンター

ー社内ベンチャーの始まり

当社は、2006年6月1日に設立しました。もともとは親会社の社内ベンチャーとして1993年に事業を始めました。

私は元SEで金融機関のシステム開発に携わっており、ありがたいことに大規模のプロジェクトにも参加させていただきました。業務上、客先に出向いて作業を行うことがほとんどでしたが、あるとき家庭の都合で出張することが困難な状況に見舞われました。仕事を变えるという選択肢もありましたが、入社前に出張が多いということ、社内ではSE以外の仕事がないこと、また、ここまでお世話になった恩があり、自分で収益を上げることができるようにしようと考え、社内ベンチャーを立ち上げました。その発端が通信販売でした。1990年代は世の中の動きとしてDOS/Vパソコンの黎明期でした。日本ではまだまだ普及はしていませんでしたが、海外ではよく使われているPCです。これが海外から日本に入ってくる時代になり、輸入販売をすればある程度の収益が上げられると考えました。当時はまだまだSEとして業務をしていたため、終業後、土日と隙間時間で見積もり、海外メーカーへの発注、入荷製品の検査など、一連の処理を1人で行い収益を上げていきました。

通信販売と聞くと今はネットショッピ

ングが盛んなため世間にはすんなりと受け入れられますが、当時は未だ高額なコンピュータ製品の通信販売は現在のように受け入れられませんでした。そのため、店舗を構えようと思い日本橋にPCショップを出店しました。多い時は日本橋に3店舗、秋葉原に1店舗構えていました。ただ、出店はしたもの近隣には同じようなお店が軒を連ねるようにどんどん増え始めました。意図的ではなかったのですが、当社の販売方法には独自性があつたようで、PCの知識を持った、いわゆるマニア層に受けがよく、当社製品の付加価値を認めていただけておりました。しかしながら、PCの自作ブームが到来し、他店との価格競争に巻き込まれました。お客様は「むこうの店は5円安い、高い」と価格のみを見るようになり、店員がいる意味もなく、自動販売機を置いても商売が成り立つような状態になり、そんな仕事には面白みがなく自分たちがやりたかったこととはほど遠くなっていました。

付加価値を認めていただく人は誰だろうと考え、アーキテクチャがPCと同じサーバーに着目し、ターゲット層を個人から法人へシフトチェンジを図りました。

ーニーズを見極め開発した産業用PC

当社の製品を購入いただくお客様



盛和塾は、1983年に稲盛氏が創設した会であり、ここでは、「心を高め、会社業績を伸ばして従業員を幸せにすることが経営者の使命である」とする稲盛氏の経営哲学を学ぶことができました。内氏も入塾し、経営哲学を学びました。

の半分は研究開発機関です。残りの半分は機械装置の製造メーカー、自社の生産ラインを統制するために当社の製品を購入される企業、いわゆる産業用途です。



同社の主力製品であるサーバー

当社はもともとOA用途のサーバー事業の一本柱でした。あるときに生産ラインにサーバーを使いたいとお客様から要望があり、大きな工場に数十台のサーバーを採用いただきました。工場がオープンしてすぐにサーバーが次々にダウンをしてしまい、ダウンしたサーバーを回収し調べても原因がつかめなかったため、営業活動をストップし、1週間近くかけ調べてもまだ原因がわからずと手詰まりになったことがあります。結果としてわかったことは、そもそもOA用途のサーバーは製造現場の環境に適していない、FA用途に向いていないということを初めて認識しました。その経験から製造現場に適した産業用PCの開発に尽力しました。もともと産業用PCは大手メーカーが販売をしており、後発の当社のPC

が市場で受けるにはどのような差別化が必要なのかを考えました。当時、産業用PCは製造現場の環境に適応しているに加えて、5～7年の長期間継続的に提供可能であることが特徴でした。ですが、産業用PCで本当に求められていることは、その時々最新のスペックの高いパフォーマンスを発揮するPCだと思いました。私は長期供給を捨て、その時の最高のスペックを持った、パフォーマンス力に特化した産業用途PCを手がけました。この差別化のおかげでお客様に好評をいただいています。



同社の主力製品であるPC

— 永続的な発展を目指し…

当社は自社でPC、サーバーを製作しており、ソフトも自社で設計しています。事業を継続していくために、様々な分野の技術者が必要で、積極的に中途採用を行っており、社員の多くは中途入社です。他社で技術を習得し磨いてきた技術者も少なくありませんが、技術者などの専門家の育成ではなく、真の人材育成は相当の時間がかかります。

当社の業務を覚えること、何より前職での癖や習慣をなくすところから始まります。他社で社会人経験を積み重ねてきた社員にとって、当社の文化に慣れることに時間がかかることもあります。当社に入社して良かったと思えるようにこうしたギャップを解消したり、会社の発展に務めています。

当社は経営理念に「社会と共に永続的に発展する」を掲げています。未来永劫続けていきたいというのが私の想いです。100年200年先も続く企業になりたいです。ただ、未来の姿というのはその時にならないとわかりません。事業もおそらく変わっているかもしれません。事業内容、事業構造を変化させていかないと、社会の変化、期待に応えられる企業になれないだろうと思います。現在の事業の内容にこだわりは持っていません。いつまでも社会から期待される会社であり続けられれば良いかと思います。

私たちのような中小企業は従業員を通してお客様の声がよく聞こえるので、それに応えることで社会貢献ができると思います。今、一緒に働いている仲間が自身の子供、孫に「ファナティックに入れ」と言っていたけりょうな良い会社になりたいです。

— 貴重なお話をいただき、誠にありがとうございました。