

IT業界で勝ち続ける オーシャン流 反常識経営

営業しない、顧客を選ぶ、従業員ゼロ。そんな「反常識的な経営スタイル」にもかかわらず、仕事の依頼が絶えないシステム屋がある。その名もオーシャンアンドパートナーズ(以下、オーシャン)。代表の谷尾氏は「顧客の成果を徹底的に追求してきた結果、この経営スタイルに行き着いた」と語る。今回は谷尾氏に、オーシャン流「反常識経営」について聞いた。

営業を一切しない理由

——御社の経営スタイルがIT業界内で注目を集めています。まずオーシャン流の仕事の受注方法を教えてください。

谷尾：受注方法としては、紹介やクチコミ、Webサイト経由のお問い合わせですね。当社は営業を一切していませんし、コンペにも参加しません。私は現在までお客様に「仕事をください」とか「提案書だけでも出させてください」と言ったことは一度もありません。ありがたいことに、それでも仕事の依頼は絶えない状態です。

谷尾：理由は2つあります。1つ目は、営業コストを料金に乗せたくないから。顧客には成果に直結するコスト以外は負担してもらいたくない。だから当社は営業コストをゼロにしているんです。2つ目は、無理にサービスを売り込みたくないので。成果を出すためには、顧客の主体的かつ強い意志が必要です。その意志を引き出すためには、こちらから売り込むのではなく、顧客に当社を選んで頂かなければいけません。また、当社は営業しないだけでなく、仕事も選ばせてもらっています。その際の判断基準は「人」。具体的に言うと、顧客の経営陣ですね。システムによって、自社を本気で変革したいと考えている経営陣だけに限っています。なぜ

かというのと、経営陣自身がプロジェクトに深くコミットしてもらわなければ、本当の意味で成果を出すことは難しいからです。もちろん、当社は下請けや、当社に一方的に丸投げするような案件はすべてお断りしています。

の改善などですね。この課題解決のためにヒアリングを徹底的に行い、顧客の今後のビジョン、現状の課題、システムのイメージなどをじっくりと時間をかけて丁寧に聞きます。ちなみに、ヒアリングでは2つのことを心がけています。1つ目は「顧客の要望を聞かない」ということ。要望通りに作っても、絶対に良いシステムは作れません。

顧客の利益にならないことはハッキリと断る

——谷尾さんの言う「成果を出す」とはどういうことですか。

谷尾：「成果を出す」とは、企業の課題を解決すること。具体的には、売上の向上、業務効率

——ヒアリングの後、どうやってシステム開発を進めていくのですか。

なぜなら、顧客は「自社が抱えている課題や、それに対してどうすべきか」に関して100%の正解を持つていて、それではないから。当社のヒアリングは、たとえなら医師の診察のようなものです。患者さんが「おなか痛いので痛み止めがほしい」と訴えたとしても、医師はその言葉通りに薬を処方するわけにはいきません。その腹痛の原因が重大な病気なのか、単なる食べすぎなのか、診察をしてみないと分からないからです。同様に、当社も顧客にあらゆる角度から質問をすることで、顧客の表面的な要望を鵜呑みにせず、「本質的なニーズ」をつかむようにしています。そのヒアリングの結果、「システムを新規につくりたい」という要望に対して、「社内の人的リソースの適正配分」を提案したこともあります。また、顧客の要望をすべてシステムに取り入れるのは投資の無駄につながります。顧客が手作業で苦しんでいることでも、本質と無関係な業務であれば「現状通り手作業でやりましょう」とハッキリ言えることが大切です。

谷尾：まずヒアリングを行った人間がプロジェクトリーダーとして、そのままプロジェクトに残ります。これは脱・伝言ゲームのためです。そのうえで、人手が足りない部分は、プロジェクトに最適なフリーのITプロフェッショナルを招集し、少数精鋭でシステム開発を行います。一般的にシステム屋は自社でエンジニアを雇用していますが、当社は一切雇用していません。さらに、彼らの多くは自らが経営者であるため、経営的視点も備えています。つまり、経営的視点から俯瞰して、お客様の真の意図を汲んだ開発を実現できるんです。

オーシャン流 反常識経営

- ✓ 営業をしない
- ✓ コンペに出ない
- ✓ 顧客を選ぶ
- ✓ 顧客の要望を聞かない
- ✓ 仕事を取るための提案書や見積書は書かない
- ✓ 従業員を雇わず、フリーのITプロフェッショナルとチームを組む
- ✓ ITコンサルティングからシステム開発まで一気通貫で提供
- ✓ 大手SIerの下請けはしない
- ✓ ITの専門用語は使わない
- ✓ プロジェクトメンバーは全員社長
- ✓ 一切値引きはしない



代表取締役
谷尾 薫
1967年、大阪府生まれ。熊本県育ち。1992年に東京理科大学工学部を卒業後、富士通株式会社に入社。その後、日本オラクル株式会社、フューチャーシステムコンサルティング株式会社、ITベンチャーにて勤務。2007年にオーシャンアンドパートナーズ株式会社を設立し、代表取締役に就任。IT業界の常識を覆す「反常識経営」で業界の注目を集めている。

営業しない！顧客を選ぶ！従業員ゼロ！
なのに、仕事の依頼が絶えない理由



「ゴミシステム」を量産する日本のIT業界

——谷尾さんが独自の経営スタイルを生み出した原動力は何ですか。

谷尾：私はこれまで20年近くIT業界で働いてきました。エンジニアや営業マン、コンサルタントなど、あらゆる職種で経験を積んできたんです。その20年の経験の中で、日本のIT業界にはまともなシステム屋が少ないと感じました。幸いにも、私が勤務した会社は顧客の成果を追求するまっとうな会社でしたが、他の多くのシステム屋は顧客の成果に無関心でした。結果、システムを作ること自体が目的化し、顧客役に立たない「ゴミシステム」が量産されていきました。こんなおかしな状況を野放しにしておけば、いつか業界は衰退していつてしまう。私は強い危機感を抱きました。そこで当社を起業し、IT業界では「反常識」とされる、現在の経営スタイルに行き着いたわけです。今後も顧客の成果を出すため、常識に捉われず独自の経営スタイルを貫いていきます。

オーシャン・アンド・パートナーズ株式会社
資本金 / 1,000,000円
社員数 / 25名
(在籍のプロフェッショナル数、2009年6月現在)
事業内容 / 「事業創造」と「変革」をテーマとするシステムコンサルティング、小型のPCサーバと最新のオープン技術を駆使した情報システム構築
URL / <http://www.ocean-ap.co.jp/>

CORPORATE PROFILE