

CASE 2

日系グローバル企業と、海をまたいだシステム開発に挑む

業界の常識を覆すプロジェクトを成功に導く

2008年6月、オーシャンは業界の常識を覆すプロジェクトに挑戦した。そのプロジェクトとは日本とカナダで同時に行ったシステム開発。依頼主の菊池ファイナンスグループは、カナダに本社があり、日本のオーシャンと定期的にミーティングを重ねることは物理的に不可能だった。そこで、オーシャンは電話とメールのみでプロジェクトを進める。しかしIT業界では「システム開発というのは顧客と定期的にミーティングを行う」ことが常識とされ、電話とメールだけでプロジェクトを成功させるのは不可能だと言われていた。今回はそんな常識を覆したプロジェクトを追ってみた。

日本・カナダの国際プロジェクトが成功できた理由
 — どうして電話とメールだけで、プロジェクトを成功できたのか

他のシステム開発会社が失敗したプロジェクトを成功に導く
 — 御社はオーシャンにどんなプロジェクトを依頼したのですか。
 京谷：2008年6月に顧客管理システムの開発を依頼しました。具体的には世界中にある当社の支店から、いつでもインターネット上で最新の顧客データベースにアクセスできるというシステムです。
 このシステム開発は技術的には実現可能でしたが、ひとつ難しい条件がありました。それは、当社の本拠がカナダにあるため、日本のシステム開発会社と直接会ってミーティングを重ねられない点です。日本とカナダで電話とメールだけで連絡を取り、海をまたいでプロジェクトを進めなければいけなかったんです。
 実はオーシャンに依頼する1年前、同じプロジェクトを日本のシステム開発会社に依頼しました。しかし当社の意図がうまく伝わらずに結局失敗。そこで、私の前職である電通の知人から紹介を受け、オーシャンにプロジェクトを依頼したわけです。

御社がオーシャンにどんなプロジェクトを依頼したのですか。
 京谷：システムの設計面と開発面で、オーシャンが当社の意図を上手に汲んでくれたからだと思います。まず設計面では、オーシャンが約3ヶ月かけて現状システムの問題点、システムの理想イメージを電話とメールで徹底的にヒアリングしてくれました。メールのやり取りは3ヶ月間で数百通に上りました。やはり開発をいったんスタートさせると、後で設計を修正するのは難しい。ですから、オーシャンは「両社の納得いく設計ができるまでは、1行もプログラムを書かない」という姿勢でプロジェクトを進めてくれました。おかげで、両社が成果物の最終イメージを共有でき、その後のプロジェクトで方向性が大きくブレることもありませんでした。
 次に開発面では、オーシャンが一流のエンジニアやデザイナーなどのプロフェッショナルを集めてくれました。彼らプロフェッショナルたちは、常に当社側の意図をシステムに反映させながら、迅速に開発を進めてくれました。結果、予定通りのコストと納期で、当社がイメージしていたとおりのシステムが完成したわけです。
 今後、当社はこの優れたシステムを活用して、逆風が吹く金融業界の中で、さらなる売上の伸長を見込んでいます。今回のような難しい挑戦を快く引き受けてくれたオーシャンには心から感謝しています。

菊池ファイナンスグループ
 設立/1980年
 資本金/約15,000,000円(円換算数値)
 売上高/約320,000,000円(円換算数値)
 社員数/18名
 事業内容/カナダ・アメリカの生命保険代理店、STI学資積立プラン、アジア地区総代理店、オフショア金融商品の紹介、北米の金融商品紹介他
 URL/http://www.kikuchigroup.com/

CORPORATE PROFILE

反常識経営



CASE 1

先鋭の時流経営集団がオーシャンを右腕に選んだ理由

ともに挑戦し続ける意志が、新たな価値を生み続ける

保険、金融、引越、結婚、生活など多岐の分野にわたり、Eマーケットプレイスを運営するウェブクルー。5年前に東証マザーズ上場を果たし、近年は「インターネットとリアル融合」を旗印に実店舗の運営にもその事業領域を広げている。目指すはデータベースを活用した最強のマーケティングカンパニー。そんな同社をシステム開発の面で力強く支援しているのがオーシャンだ。ウェブクルーはこれまで、オーシャンに8つのプロジェクトを依頼してきた。今回はウェブクルー取締役の増田氏に、オーシャンをパートナーに選んだ理由を聞いた。

ビジネスパートナー探しに難航
 — 御社がオーシャンにプロジェクトを依頼した経緯を教えてください。
 増田：当社は数十もの比較サイトを運営しており、データベースを活用した最強のマーケティングカンパニーになることを目標に掲げています。そのため全サイトの会員データベースを統合し、次世代のサービスモデルを立ち上げようとしていました。そこで、パートナーを探していたのですが、なかなか当社の想いに合致したシステム開発会社が見つからなかった。なぜかというところ、まずシステム開発会社に当社が追いついていないテーマの奥深さを理解してもらえない。非常に浅いところで課題を捉えられてしまい、本質を語り合える雰囲気にはならなかった。
 そして、ようやく谷尾さんの会社に出会ったのですが、他のシステム開発会社とは全く違い、反常識的でした(笑)。彼は見積書も提案書も持って来ません。営業する気はないのかと(笑)。でも、逆にそれが良かった。じっくりと当社の状況をヒアリングしてくれ、当社の構想を理解してくれた。いつの間にか私たちは一緒にゴールイメージを創り、具体的なシステムについて話し合っていました。私も「彼らとなら同じ船に乗って苦勞をともしよう」と強く感じました。まずは一緒にやってみよう、という感じでプロジェクトがスタートしました。そのような感覚

でパートナーを決めた当社も、ある意味で「反常識的だったと思います(笑)。
お互いに「反常識的」
 — そのプロジェクトは成功したんですか。
 増田：はい。オーシャンはコンサルティングの切れ味が鋭いだけでなく、スパイラルで戦略と設計を一体化して前に進めることができ、かつ自分たちでシステムを開発してしまおう、他に類を見ないタイプのプロフェッショナル集団でした。おかげで、データベースの統合が完了し、新しいサービスもリリースできました。会員数が順調に推移するだけではなく、開発サイクルの早期化も果たしたことで、コスト削減にもつながっています。つまり私たちが狙っていたことが着々と実現できていくわけです。振り返って考えてみると、大手に依頼して人海戦術で行う道もありましたが、そうしないで正解だった。その後も、ネットリサーチサービス、ECサービスなど、合計8つの開発プロジェクトをオーシャンにお願いしています。彼らとの会話の中から新しいサービスが生まれた例も多いですね。
 当社とオーシャンには、お互いに前例にとらわれずに新しい構想を描き、チャレンジできるという共通項があります。ちなみに私自身は今までわずかでも成功の可能性があれば、前へ進む判断を下してきました。その発想が非常に近く、オーシヤ

株式会社ウェブクルー
 設立/1999年10月1日
 資本金/41億6,206万円
 売上高/60億7,242万円
 (グループ連結、2008年9月期)
 社員数/75名(グループ連結:506名)
 事業内容/Eマーケットプレイスの企画・運営、情報通信サービス・金融サービスの企画・営業、広告サービスの企画・営業
 URL/http://www.webcrew.co.jp/

CORPORATE PROFILE



ウェブクルー
 取締役 **増田 幸太郎**

1973年、兵庫県生まれ。東京大学卒業後、2000年にプライスウォーターハウスクーパースコンサルティング株式会社(現:IBMビジネスコンサルティングサービス株式会社)に入社。2006年2月に株式会社ウェブクルーに入社し、同年12月に取締役システムディビジョン統轄に就任。

ンは当社の構想をうまく汲み取った上でシステムを組み立ててくれます。世の中に設計書通りに作るシステム開発会社は山ほどあります。しかし、オーシャンはビジネスの構想と一緒に描き、具体的なシステムにまで落とし込んでくれます。今後もオーシャンと共に新しい事業創造に挑戦していきたいですね。