

長友 信裕 氏

アボック株式会社 代表取締役



長友 信裕 (ながとも のぶひろ)

1954年生まれ、59歳、宮崎県宮崎市出身。77年、九州芸術工科大学芸術工学部（現九州大学芸術工学部）音響設計学科卒業。同年、（株）西村入社。91年、（株）アボック西村創業。2002年、アボック（株）に社名変更。05年、同社代表取締役就任。

<その他の役職>

宮崎地域インターネット協議会事務局長

宮崎大学工学部 非常勤講師

（一社）九州テレコム振興センター コーディネーター

【アボック 株式会社】

所在地：宮崎県宮崎市城ヶ崎4-16-14

T E L：(0985)50-6600

従業員数：20名

創業：1991年

設立：1991年

事業内容：情報通信サービスに関する事業
全般（Net Com Biz）

U R L：<http://www.avoc.co.jp/>

<大分営業所>

大分県大分市金池町3-1-10吉村ビル202

—— 創業の経緯をお聞かせください。

長友：大学卒業後に入社した会社で配属された部署が、映像機器や音響機器、コンピュータなどを扱う情報機器事業部でした。映像音響機器に関するシステムを構成し販売する業務が中心の部署でしたが、本業の事業形態と大きく違っていたことから、社内で分社化の話が持ち上がり、私に、独立についての打診がありました。会社経営の知識がなく不安もありましたが、同僚の3人がコアメンバーとなり1991年に分社独立し、当社を創業しました。資金的な問題もありましたが、3人の退職金を元手とし出資金として対応しました。

創業に際しては、それまで取引のあった各メーカーとの営業権を譲っていただき、取引先との信頼関係も継続されスムーズに運びました。



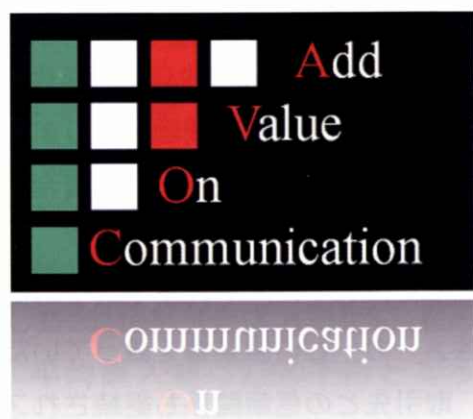
当社の全景

—— 社名の由来をお聞かせください。

長友：何でもできる会社にしたかったの

で、日本語で事業内容が想像できる社名にはしたくありませんでした。そこで、単語の頭文字を並べて「^ア^ボ^ッ^クAVOC」と名付けました。

設立当初は“Audio Visual Organic Creator”の頭文字と考えていましたが、その後に2回ほど解釈を変えており、3代目となる現在の解釈は“Add Value On Communication”の頭文字で、現在の事業内容を端的に表していると満足しています。しかし、この解釈に固執しているわけではなく、今後、事業内容が変化してくれば新たな解釈に変更することはやぶさかではありません。



会社の現在のイメージロゴ

——事業内容をお聞かせください。

長友：創業当初の事業内容である、システム構成と販売という基本スタンスは現在も変わっていません。

当社の事業のベースとなっているのは、当時も今も“ソリューション”であり、お客様が困っていることを解決し、求めていることを実現するために、お客様のベストマッチは何かを考えて提供することです。ただ、扱う内容が“映像音響機

器中心”から“コンピュータネットワーク上で動くものすべて”に変わっただけです。

また、当社はメーカーの系列に入らず、完全に独立していることから、どのような先とでもパートナーシップを組むという強みを持っており、IT機器の“販売代理店”ではなく、お客様の“購買代理人”という意識で事業を行っています。



当社の関係する産学連携事業

さらに、当社はIT企業だと思われがちですが、私自身は究極のサービス業だと思っています。お客様のニーズを実現するために、今はICT（情報通信技術）を活用しているにすぎません。システム開発事業以外にも、レンタル業務や調査・コンサルティング業務、メンテナンス・運用支援業務なども行っています。

——現在の中心事業はなんですか。

長友：情報の共有と連携をベースにしたビジネスモデルを展開しています。そのためのツールとしては、どこで何が起きているかを一目で把握できるGIS（Geographic Information System：地理情報システム）や、現場の情報を伝達す

る携帯電話回線等を使った映像伝達装置、その情報を共有するためのテレビ会議システムなどがあります。



テレビ会議システムの一例

2011年度に「宮崎銀行ふるさと振興助成事業」に選ばれた「災害情報共有システム」は、これらのツールをフルに活用したシステムですが、利用する目的によって中心となるツールや組み合わせは変わってきます。

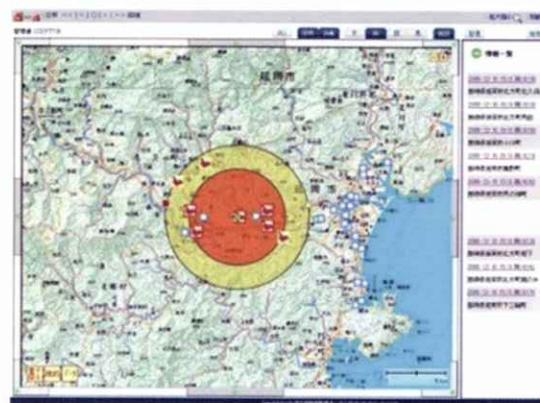
現在は、医療機関におけるリスクマネジメントのための情報共有システムに注力しています。インシデント（小事故やトラブル）情報や患者サポート情報を収集・分析・共有することで、医療事故の回避やホスピタリティの向上を支援するシステムです。



患者相談管理システムの画面

—— 専門的な知識が必要ですね。

長友：当社のシステム開発は、最初からビジネスありきではなく、その多くが専門家との共同開発や試作品の提案から始まります。お客様と一緒に作っていきますので、専門知識はその分野のスペシャリストであるお客様が持っています。時には、開発中のシステムが一般的に使えるものか、ある分野に特化したものなのか分からない場面もあります。そこで、完成したシステムを多くの場で発表し、ビジネスとして成り立つ手応えを得れば、徹底したフィージビリティスタディ（事業化調査）を行ったうえでビジネス展開していきます。



GISを活用した防疫ポータルサイトの画面

—— 御社の特長と強みをお聞かせください。

長友：お客様からは「扱っている製品はスマートで最先端だが、営業は泥臭い」とよく言われます。当社の営業理念は、お客様との関係性を重視することです。現場でじっくりお客様を観察し、事前期待を上回るものを提供することを基本としています。ビジネスとして成立するまでの準備期間は長くなりますが、この時

間のおかげで信頼関係が醸成されます。
これが当社の強みだと考えています。

また、当社は営業利益を重視しており、
売上げ目標は追及していません。これに
より、社員一人ひとりが自分の行動を意
識するようになりました。もちろん、利
益は社員に還元するということを常に考
えています。ボーナスへの反映以外にも、
一定以上の利益を計上した場合には海外
への社員旅行も実施しています。



社員旅行での一コマ

——人材の育成はいかがですか。

長友：一般的な技能教育や知識教育には
外部講師のセミナーなどを活用していま
すが、重要なのは人間のコアの部分の教
育だと考えています。礼儀作法やマナー
に関しては厳しく指導しますし、タイム
マネジメントも徹底させています。

また、社員には当社の特性を理解させ
たうえで、それにマッチした変革を遂げ
てもらおうとの考えで、踏み込んだ面接
を定期的に行っています。社員が最終的
に何をしたいのか、どのような夢を持っ
ているかを確認しながら、一人ひとりの
個性を大事にし、その個性を活かした仕

事をしてもらいたいと考えています。



社員発表会の様子

——経営上のご苦労はありますか。

長友：振り返ってみると、あの時は苦し
かったと感じることもありますが、その
時にはそんなことは感じませんでした。
大事なのは忘れるということです。苦し
かったことも良かったことも引きずらず、
目の前のことに集中し、ゴールを定めたら
それに向かって突き進むことです。

——今後の展望をお聞かせください。

長友：現在の事業範囲は宮崎県内と大分
県内が中心ですが、個人的には九州全域
を対象とした会合や研究会に参加してい
ます。人材が育って、機が熟したら九州
全域での活動も視野に入れています。ま
た、ビッグデータの解析とフィードバック
手法も研究中です。

仕事を離れて、個人的には得意のイタ
リア料理を振る舞える“うちカフェ”の
ような小さなコミュニティの形成に興味
を持っています。

聞き手：当研究所常務理事 長池 國裕
文責：当研究所主任研究員 黒木高一郎