

林兼コンピューター株式会社

ソリューション案件拡大の施策は IBM iのニアショアと地域密着の両面展開

林兼コンピューターは現在、営業改革を進行中。その中軸の1つは、伝統的に強みをもつIBM iの新展開。IBM iユーザーの困難とニーズを汲み取り、地域のベンダーらしくきめ細かなソリューションの提供を目指す。

Company Profile

林兼コンピューター株式会社

本社：山口県下関市

設立：1978年

資本金：1000万円

従業員数：84名(役員を除く 2015年10月)

事業内容：山口県と福岡県を中心としたITソリューション、コンピュータ機器の販売およびシステム開発・運用・保守。トータルサービス、トータルサポートをモットーとするIBMソリューション・プロバイダー

<http://www.hcc-com.co.jp/>

サッカー型組織営業と プッシュ型提案営業

本州の最西端、下関に本社を置く林兼コンピューターは、「マルハ」ブランドのハムソーセージでお馴染みの林兼産業の計算課として産声を上げたルーツをもつ（1964年）。1978年に分社独立し、1982年にIBM特約店となって以降は外販事業のウエイトを高め、九州全域と山口県の中堅・中小企業を対象に、機器販売とソリューションの提供を拡大してきた。

とくにIBMミッドレンジ機については、自社でシステム/36を導入して以来、技術を蓄積し、同社が一番の強みとしてきた分野である。2007年には親会社・林兼産業の、メインフレームやRS/6000で構成されていた基幹システムのIBM iへのダウンサイジングを主導し、高い技術力を示した。

同社はこれまで地域のベンダーらしく、ユーザー企業に密着した営業を展開してきた。九州・山口県における同社の声価は非常に高い。ユーザーに問題が起きればすぐに関わり、どのような問い合わせにも懇切丁寧に応答する活動をモットーとしてきた。

「しかし、それだけでは現在世界規模で起きているITビジネスの構造変化の中で生き残っていくことはできません」と語るのは、取締役で営業担当の御木諭氏である。同氏が問題とするのは、営業担当者の人脈や経験だけに頼る営業やユーザーの要望に応えるだけの営業である。

「当社には、お客様と密接な関係を保てる優秀な営業マンがたくさんいます。それが会社にとって貴重な財産で、これからも大切にすべきことの1つです。しかしながら、現在のようなお客様にとっても事業の先行きが不透明な時代には、言われたことをただ正確に実行するだけのベンダーよりも、お客様の課題を察知し積極的に関わっていくベンダーが求められています。当社もそのように変化していくことが必要と考えています」（御木氏）

御木氏が目標として掲げるのは、「サッカー型の組織営業」と「プッシュ型の提案営業」である。サッカー型というのは、役割や担当分野を固定するのではなく、チャンスと見れば臨機応変に体制を組み替えて営業に臨むスタイル。プッシュ型とは、顧客との接触や提案を活発に行うスタイルだ。言い換えれば、個人任せの営業よりもチームで戦う、よりアクティブな営業スタ

イルに変革したいということである。「そのために現在、過去の実績や取り組みを整理・分析し、当社の強みとおお客様の状況・課題をまとめている最中です」と御木氏は語る。

IBM iのニアショアセンターを目指す

ソリューション営業部の山根亘部長は、この方針を受けて、「案件の拡大策」を検討中である。「ソリューション営業部ではこれまで、機器販売、システム開発、導入サービス、ソフトウェア保守などさまざまなサービスを提供してきました。そうしたサービスは今後も残しながら、お客様の真のビジネス拡大につながるご支援を企画中です」（山根氏）

山根氏は最近、IBM iユーザーの困窮を「ひしひしと感じています」と語る。「IBM iを軸にシステムを運用してきたお客様は、担当者の高齢化や退職間近の状況を前にして、システムの今後に強い危機感と不安を覚えておられます。また、中堅や若手の担当者ががんばっている企業であっても、少人数化や担当範囲の拡大によって担当者に余裕がなくなっているため、システムの今後について有効な手が打てず、大きな問題を抱えておられます。お客様にとってIBM iに関する真のパートナーが必要な時期に来ていると感じています」（山根氏）

そう語る山根氏が出した答えの1つが、IBM iを軸とするソリューション開発である。「IBM iは得意分野の1つとして長く注力

してきましたが、最近、当社の技術力を求めて、従来お取引のなかったお客様やビジネスパートナーからも声をかけられることが多くなりました。そうしたご要望に対しては、当社をIBM iのニアシオア的センターとして機能させるとともに、お客様に対してはその課題やニーズを踏まえたIBM iの新しいソリューションをご提案していく計画です。また、IBM iに関する教育・トレーニングのご要望も少なくなく、この分野ではすでに実績もありますが、カリキュラム等をさらに整備しサービスを拡充していくつもりです。その目標のためにはIBM i技術者の育成とCAMSSなど新しい分野に関するスキルアップが不可欠と考えています」と山根氏は構想を語る。

一方、ユーザーにとって同社は、以前と変わらず、頼りがいのあるベンダーである。「今年に入ってマイナンバーやバックアッ



御木 諭氏
取締役



山根 巨氏
ソリューション営業部
部長



福田 祐之氏
ソリューション営業部
企画課 課長代理

プ、モバイルに関するお問い合わせが増えています」と話すのは、ソリューション営業部企画課の福田祐之課長代理である。

「マイナンバーに関しては、すでに10社を超えるIBM iユーザーをご支援しましたが、マイナンバーをIBM i上で管理したいというご要望が多く、監査ログなどの提供によりマイナンバー対応を実現しました。またバックアップやモバイルについても多くのお問

い合わせをいただきます。しかし、見積もりや提案書の段階で断念されるお客様もあり、お客様のニーズに沿ったソリューションを組み立てられるよう知見を深め、「林兼に任せたいが安心」という評価を維持していきたいと思っています」と福田氏は語る。

同社は本州の最西端に位置しているが、地域のIBM iセンターとなることを目指している。①

図表 1 移行前のシステム概要

