15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

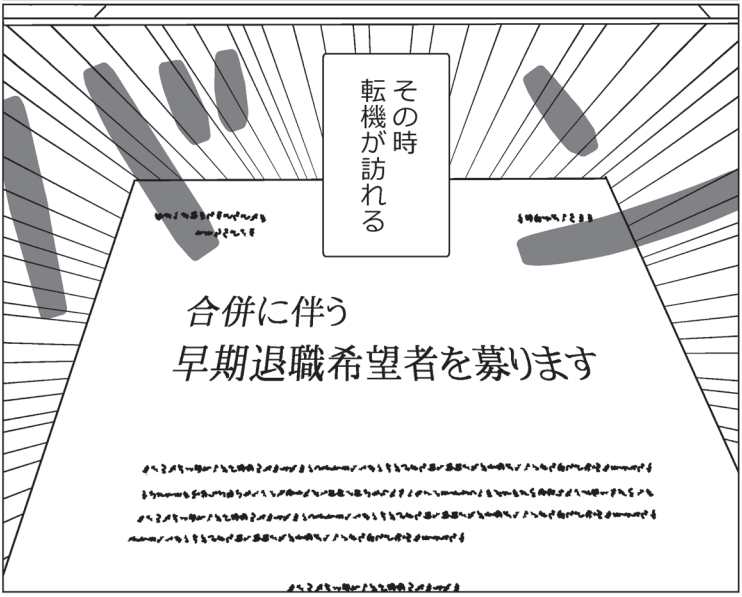
STORY 01. 木村情報技術の誕生

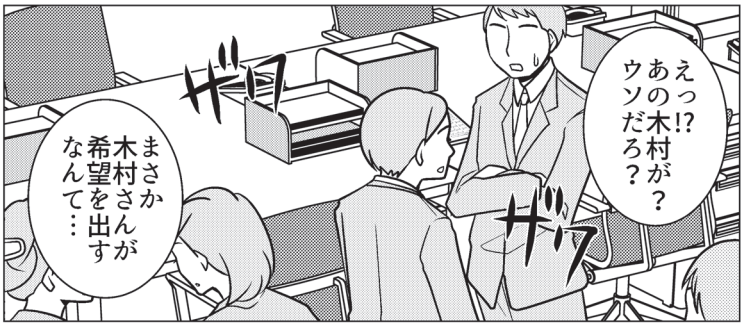
木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY


山之内製薬株式会社
(現・アステラス製薬)で
働く一人の青年がいた
木村隆夫
後の木村情報技術株式会社
代表取締役その人である


大学病院の
専属担当者として
様々な経験を積んだ
講演会やセミナーの
企画・コーディネイト
その数２００回以上
新たな会の立ち上げ
大学と病院連携の
コーディネイト
新薬臨床
開発研究にも
携わった…


充実した仕事
しかし18年目を
迎える頃…
このまま
順調に進んでも
なんだか先が
見えて
しまうな…
漠然とした
物足りなさを
感じていた…


その時
転機が訪れる
合併に伴う
早期退職希望者を募ります

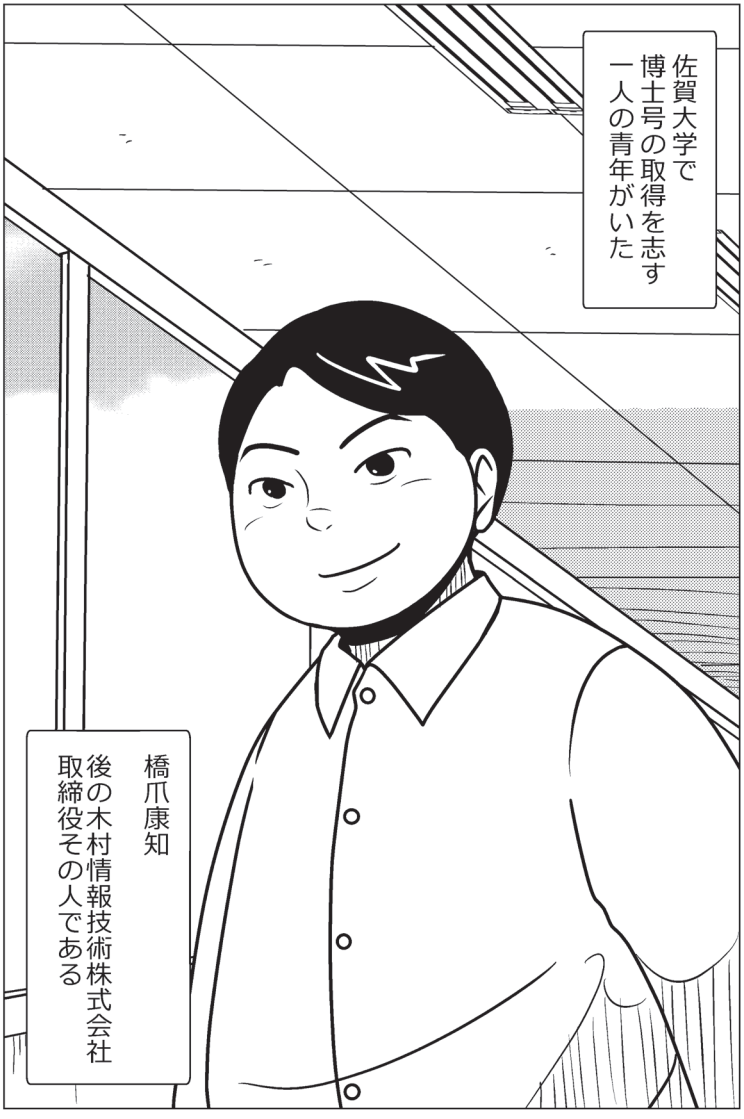


05年3月
希望退職

何か発明したいな

特許とろうかな

縁の地
佐賀に移り
起業を志す


佐賀大学で
博士号の取得を志す
一人の青年がいた
橋爪康知
後の木村情報技術株式会社
取締役その人である


佐賀大学では
システム開発や
人工知能を学んだ
大学院在学中は
学生ベンチャー
「優木民（ゆうぼくみん）」に所属
唯一のシステム
開発担当として
デジタルコンテンツや
ＨＰづくりを行った


そんなある日
橋爪くん
はい？石川くん
どうしたん？
いや最近知り合った人がおるっちゃけど
システム開発ばできる人がおらんか探しとるみたいで
橋爪くん会ってみん？
やぶからスティックやね
どんな人なん？何で知り合ったん？
それがやね…
佐賀県ベンチャー交流ネットワークというベンチャー企業の交流会に行ったら


石川さんって
ネットの
記事に出てた
石川洋平さん
ですよね？
なんで
知っとーと？
俺の事は
知っとうて言う
人に会ったっちゃん
前に俺
取材受けたやん
その記事を
読んでたらしいと
〇〇〇〇の
記事を読んで
いまして
IT系で
検索すると
石川さんの名前
いっぱい
出てきまして
ビジネスのこと
熱く語る
木村隆夫て
人やった

その後
大学の研究室での
出会いが

木村と橋爪の
最初の出会いとなった



15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

STORY 02. 経営はどん底に…？

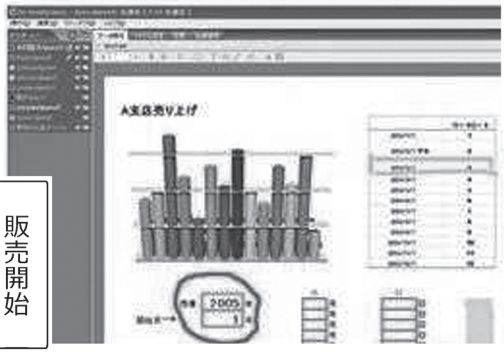
木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY


05年前半木村は
起業家勉強会に
参加していた
その中で
やはり
時代はITか
と思うに
至っていた
05年7月
妻・木村敦子と
木村情報技術
株式会社を
設立するも
登記完了
システムの
ことはよく
分からない
ムムム…
技術面で
困っていた


そんな時
橋爪と
出会ったのだった
橋爪さん
何でしょう
この時既に木村は
中国メーカーの
Web会議
システムを
国内で展開すべく
動いていた
これ作って
もらえますか
これは？
仕様書です
スッ
請求書
作れますか？
はい
フォーマット
から
がーん
営業
行きましょう
あ、はい
システムは？
中国から
社内インフラの
整備をと…
あ、はい
わかりました
システムは？

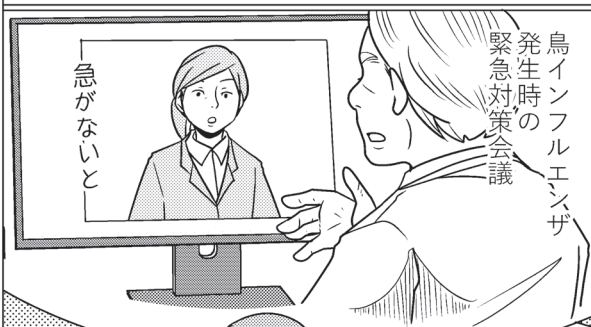
インターネット会議システム
3eConference
スリーイーカンファレンス

様々な苦難を乗り越え06年4月木村情報技術最初のサービス



販売開始

あのSkypeがビデオ通話サービスを開始したのと同時期に



離島との医師による診断



様々な場合で活躍を見せた!!



※2006年時点で社員は7人になっていた


木村社長
不在時の会議室
橋爪さん
4月のサービス
開始から毎月
人件費が売上を
上回ってしまって
います…
ムムム…
困った
そうですね
このままでは
赤が増える
一方ですね…
橋爪さんは
システム開発
竹迫さんはデザイン
この2人の
リソースは
我が社に必要です
…え？
何？


そうだな
2人がいれば
サイト制作等で
我が社は何とか
食いつなげる…
え？
いやいや
ちょっと
ちょっと
私も同じ意見です
我々3人が抜ければ
月々の人件費は
抑えられます
橋爪さん
我が社が
生き残るには
もう
この方法しか
ありません
いやいやいや
ちょっと
待ってください
とは言え
たしかに
このままでは…


…仕方ないです…
それでは皆で木村社長に話しましょう
数時間後
木村社長我々を…
え？
なに？
退職させて下さい!!

15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

STORY 03. 社員の決意・社長の決意

木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY


我々は自分自身で
食っていきますので
一度我々を
退職させてください!!
会社の経営が
復活した時に
また一緒に
働かせてください!!
……

※だいぶ脚色しています


お願いします!!
エ～ッ
……
…みなさん顔を上げてください
そこまで言ってくれるなら最後まで皆で一緒に頑張りましょう…
頭下げないで…
ダメだったらダメだったで皆で一緒に諦めましょう



木村情報技術が
強く1つになった
最初の出来事だった

しかし正直
木村は焦っていた

皆にああ言ったものの…

具体的な打開策は無い

こんなメールもらっちゃったしな…

To　木村情報技術 木村様

Subject：これが最後の忠告です

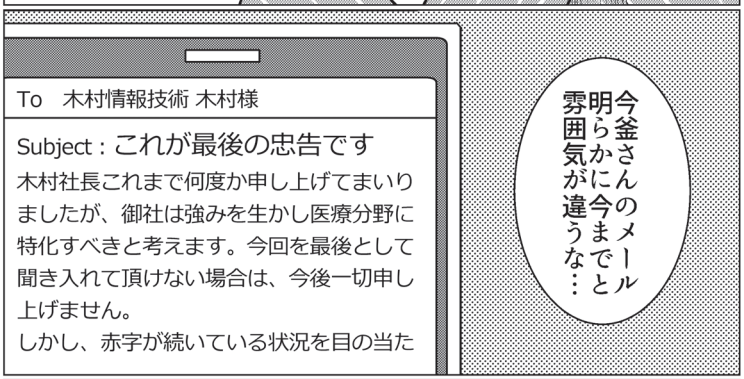
木村社長これまで何度か申し上げてまいりましたが、御社は強みを生かし医療分野に特化すべきと考えます。今回を最後として聞き入れて頂けない場合は、今後一切申し

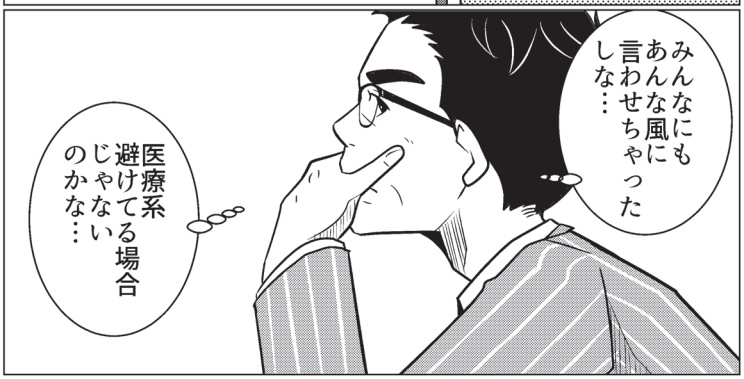
さかのぼること
約2年前…

木村情報技術は
佐賀県の
地域産業支援センターの
中にあった


佐賀県
地域産業支援センターの
今釜氏
ガチャ
こんにちはー
木村さん
あ
今釜さん
こんにちは
なかなか
経営が安定
しないようだね
イヤー
なかなか
今釜氏は
投資や融資
商品開発や
販路開拓など
経営に関して
様々なアドバイスを
してくれていた
木村社長は
医療系の経験値と
ネットワークが
豊富なのに
なぜそれを
活かさないの？
いつも
言ってるよね？
いや～…
特に木村に対しては
医療系に特化するよう
常々口にしていた


しかし当時の木村は医療系への特化は気が進まなかった…
医療分野で長くやってきたためそれ以外の分野で勝負したい気持ちが強かった…


今釜さんのメール明らかに今までと雰囲気が違うな…
To 木村情報技術 木村様
Subject：これが最後の忠告です
木村社長これまで何度か申し上げてまいりましたが、御社は強みを生かし医療分野に特化すべきと考えます。今回を最後として聞き入れて頂けない場合は、今後一切申し上げません。
しかし、赤字が続いている状況を目の当た


みんなにもあんな風に言わせちゃったしな…
医療系避けてる場合じゃないのかな…


皆さん
ちょっと
お時間を…
緊急会議を
お願い
できますか
ヤバ
これ…
今釜さんからの
メールなんですが
今までと雰囲気が
だいぶ違うように
感じていて…
医療系以外で
勝負したいと
思って
いましたが…
やはり医療系に
舵を切るべき
なんでしょうか…
ウーム
うーんやはり
生き残るためには
そこしかないんで
しょうかね…


これまでも散々言われてきたことではありますが
改めてこう突き付けられるとやはりそうするしかないかと
やっぱりそうですよね…
まずは生き残ることが先決ですね…
それでは…今後は
「医療系」の打ち出しに集中します
皆さんついてきてくれますか
はい!!もちろんです!


木村情報技術
駆動の歯車が
音を立ててはまった
瞬間だった

15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

STORY 04. 赤字からの脱却

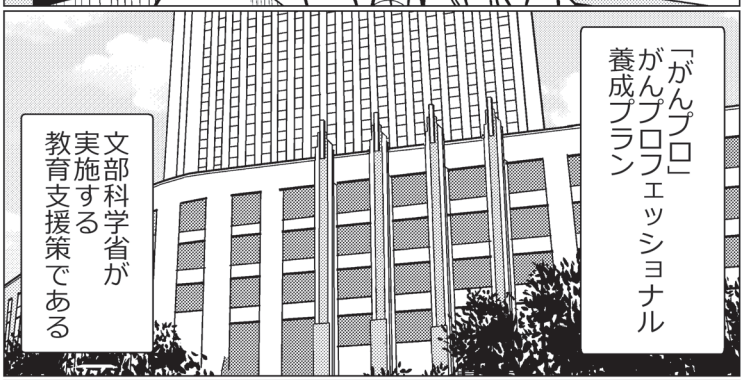
木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY


やろうと決めた時の木村の行動は早い
医療系に特化した形でホームページはリニューアルです
はい!!
医療現場使えるWEB会
サイト完成したら医療系ワードでWeb広告出しましょう！
はい!!
会社案内も刷新します!!
はい!!
Web会議が役立ちそうな医大関係の連絡先ピックアップお願いします！
DMを作ってどんどん送ります!!


このDMが後に
大きな出会いを呼び込む
その日
土曜日ながら
木村は出社していた
お？
はい
木村情報技術です
私
島根大学の
木下と申します
3eConference
（スリーイーカンファレンス）
についてうかがいたくて
！
島根大学の
木下先生…
もしかして
消化器内科の…
ですか？
え!?


なぜ
私の名前を？
私以前
山之内製薬に
いた者なのですが
その時木下先生の
論文を読みまして…
島根大学
木下芳一教授
はっはっは
まさかこの電話で
私を知っている人と
お話しできるとは
思いませんでした
木村情報技術のギアが
大回転するきっかけを
くださった方である
私も
お話しできて
光栄です


それで木下先生
今回なぜ弊社の
Web会議システムを
ご利用にと？
今回ウチの大学から
「がんプロ」に申請を
しようと思ってまして
がんプロ？
ですか？


「がんプロ」
がんプロフェッショナル
養成プラン
文部科学省が
実施する
教育支援策である


質の高い
がん専門医を
育てうる
国公立・私立大学の
教育プログラムを
選出し支援している


その申請の中にWeb会議システムで専門家間の連携をスムーズにするという項目を入れていて
弊社にお声がけ頂けた…と
そういうことです
それでしたら弊社のシステムはお役に立てそうです
3eConference Web会議システムで日本全国の先生同士はもちろん学生とのコミュニケーションも早く・良質にできます
Web会議を収録できる製品もあるので
あそっか！
後で会議や講義を見直すこともできます


Lv.に合わせ学習
先生
学生
あと弊社ではeラーニングシステムの開発実績もあります
収録した動画をもとに先生方や学生さんの勉強をバックアップできます
それは今回の申請にもってこいですね…
今度大学内の関係者に説明に来ていただくことは可能ですか？
はいぜひ！
それで先生あの時の論文ですが
あー
あの部分はあれですね
この後昔の業界の話でめちゃくちゃ盛り上がった



※鳥取大学を代表とした、鳥取大学、広島大学、島根大学のグループとして申請

15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

STORY 05. 黒字化そして新たな柱づくりへ

木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY


島根大
木下先生から
初めて電話があった日
そうでしたか！
はい！はい！
懐かしいです
ガチャ
失礼します
話が大いに
盛り上がった後
がんプロ
これは
大きな
チャンスなのでは
ないだろうか
国の補助金で
大学側の予算面も
クリアできる
ウチのシステムなら
どんな
教育プログラムでも
活用してもらえる
がんプロに
採択された大学や
応募しそうな
部署を狙えば


再び即刻
木村は動いた
まずは
がんプロについて
詳細を調べて
それから
DMの
準備です
はい!!
医大関係に
電話営業
入れましょう
担当の方を
伺いつつ
つないで頂いて
はい!!
社長!!
DMも電話も
なかなか担当者に
辿り着きません!!
ただ各大学に
学術支援の部が
あるようです!!
学術支援?
そこですね!
改めて調べて
アプローチ
しましょう!!


トライ&エラーと様々なアプローチで芽が出始める
トゥルルルル
はい
木村情報技術です
私順天堂大学の者ですが…
3eConferenceについてうかがいたく…
という電話がありまして…
お？DMからですか？サイトからですか？
それが「がんプロ」に採択された資料に3eのことが書かれていたらしいんですよ
？
がんプロの資料に？
なぜ!?


京都大学の光森先生です
え!? 光森准教授!?
そうなんです
がんプロへの応募資料に「Web会議システム」ではなく
3eConference
3eConferenceと商品名で書いていてくださったらしく…
それはありがたいことですね…この案件大事にしたいですね
はい
順天堂大学の申請も採択され
その後他の案件も多くお問い合わせいただき

島根大学からの
お問い合わせを
きっかけとして
20以上の大学から
発注をいただき
1億6000万円の
売上を達成

3期目（08年6月）にして
過去の赤字を解消
累計黒字に転じたのだった




翌09年再び
ビッグウェーブが
訪れる
「病院連携」？
補助金？
大学病院連携型
高度医療人
養成推進事業という
ものらしいです
またウチのサービスが
お役に立てそうですね
しかも補助金額が
大きい!!
三たび即刻
木村は動いた


「病院連携」では
指導医と専門研修医の
コミュニケーションを
促すツールや
専門研修医の
実績管理システムが
大学病院に
受け入れていただけた
しかし木村は
この時すでに
疑問を持っていた
皆のおかげで
事業もやっと軌道に
乗ってきた
…しかし
全ては補助金が
あってのもの…
補助金が
無い年は…
どうする？
補助金事業に頼らない
新たな「柱」を作るため
木村は動き始めていた

15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

STORY 06. 出会いがつなぐ仕事

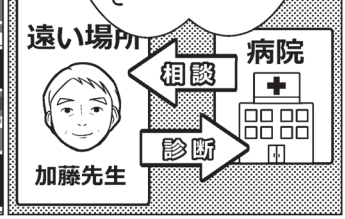
木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY

木村が決意を固める
少し前…

CTで撮影した
スキャン画像を
Web会議で
共有したいんです

木村の
古くからの知人である
放射線科医の
加藤明先生から
新たな相談を受けていた

というのも私
病院からの依頼で
病院とは別の場所で
CT画像を見て
診断する
「遠隔読影」という
ものをやっていまして



結果を
メールで知らせ
電話で説明しようと
するのですが

CTの断層画像は
千枚以上あって
病変部以外もめくり
ながら話したいし…
でも私が見ている
画像がどれか相手には
分からなくて…

同じ画面を
見ることが
できれば

ここは
こうかな…

疑わしいところなども
前後の画像をめくりながら
こう思うなど見解を
伝えられるんだけど
電話では非常に難しくって

確かに
電話では…

同じ画像を
画面に映して

あー

これ!!

ここ!
このへん!
というのを
共有したいんです

当時の
Web会議システムは
説明に十分な画質での
画像共有は困難だった

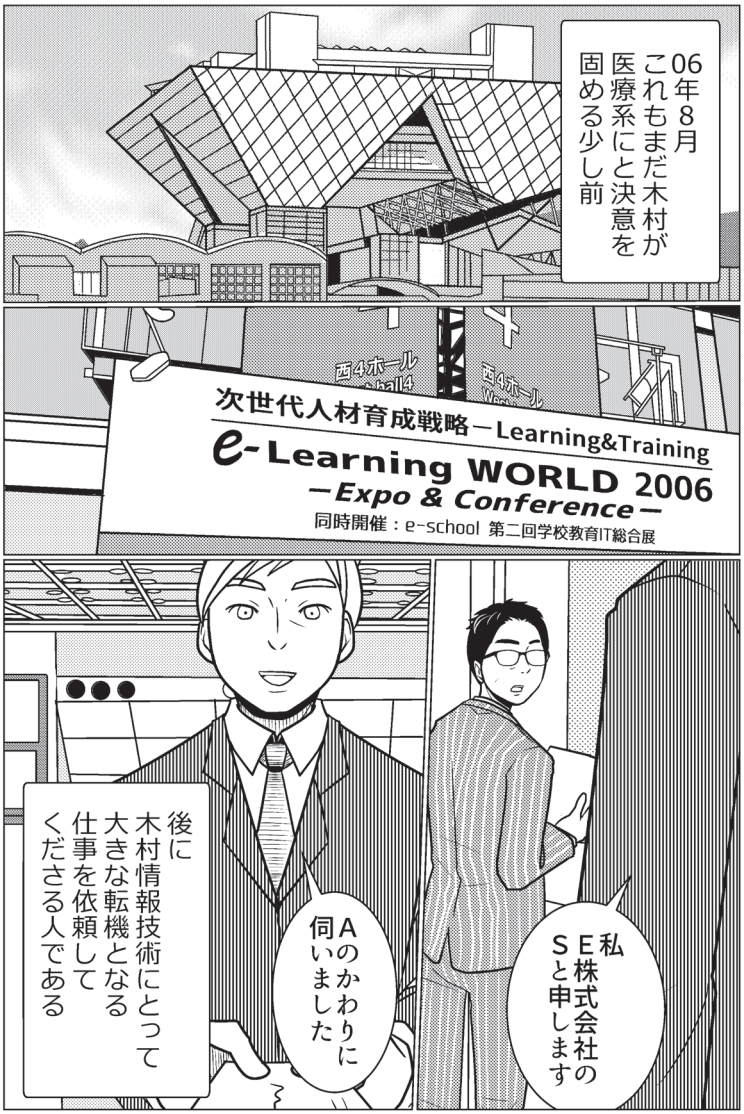
フムフム

ムムム

ADSL回線が主流だった
06年頃
データ量を小さくしつつ
高画質の維持が
求められる至難の技術だった


ネットも線で繋がっているんだからプロジェクターと一緒でしょ？いけるよね？
いやいやいや全然別物ですよ正直めちゃくちゃ難しいオーダーです
ただCTスキャンの画像は比較的〇〇〇〇ですので
その〇〇〇〇〇〇を〇〇〇〇〇〇〇〇にできれば要望に近づけるかも知れないかと
ただそこで〇〇〇〇〇が問題になってくるので〇〇〇を〇〇〇〇〇に解決できるかと…
そうすると〇〇〇〇〇〇〇〇


数か月後
バン
木村社長
できました!!
え?
何だっけ?
忘れてる!!
橋爪の技術と
努力の甲斐あって
分かる
オー
加藤先生の
オーダーは
満足いただける
ものとなった
この時に生まれた
良画質・高圧縮の
技術により
1対100などの配信サービス
Live On Demand
現ライブ配信のプロトタイプ
後の08年1月
ライブ・オンデマンドを
世に送り出すのであった


06年8月
これもまだ木村が
医療系にと決意を
固める少し前
西4ホール
西4ホール
次世代人材育成戦略－Learning&Training
e-Learning WORLD 2006
－Expo & Conference－
同時開催：e-school 第二回学校教育IT総合展
私
SE株式会社の
Sと申します
Aのかわりに
伺いました
後に
木村情報技術にとって
大きな転機となる
仕事を依頼して
くださる人である

放射線科医
加藤先生と
やり取りを
していくなかで

加藤先生から
同じ放射線科医の
松尾先生にも
木村情報技術の
製品が良いもので
あるとご紹介
いただいていた

松尾先生は
木村情報技術が
展示会に出ていることを
製薬会社のAさんに
伝えてくださっていた



しかしE社Aさんは
用事のため展示会には
行けないということで

わざわざ同E社のSさんに
お声掛けくださり
Sさんもまた
わざわざ展示会に
来てくださったのだ

その後Sさんは様々な依頼をくださる中で…

北海道4拠点ライブ

日本全国20社勉強会

当時ある製薬会社がWeb会議ツールを使ったプロモーションで先行していた

Sさんとはそれに追いつけ追い越せを目指していたが

我々製薬会社はツールの優劣ではなくコンテンツの中身で勝負すべきです

なので木村情報技術さんのような良いツールはどんどん共有すべきだと思ってるんです

Sさんは業界全体のことを考える熱い方だった

今度業界関係者の勉強会があるのでそこでデモしてみませんか？

え!?いいんですか!?

ぜひ


Sさんの計らいで
製薬業界関係者が集う
勉強会の最後に
Webライブ配信を実演
多くの業界関係者と
知り合う機会を
いただく中で
08年N社から
驚きの依頼を受ける
え!?
ベルリンからの
ライブ配信!?
はい…
いけます?


08年時点での
海を越えたライブ配信
これまでの国内で
発生する難題とは
別格の難しさだった…
海外
サービスの
正確性
緻密性
ドイツ語？
英語？
ベルリッヒ？
移動輸送時
梱包発送
輸送コスト
海外と日本の
回線速度
ベルリン
配信会場の
回線速度
端末・機材
配線の規格
いける？
橋爪君…？
あ～
いえ…
不安しか
ないです…
う～

15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

STORY 07. ヒヤヒヤ！海外からのライブ配信

木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY



※European respiratory society 欧州呼吸器学会


「病院連携」事業のお手伝いが動き始めた頃
Web会議システムは補助金のおかげで事業予算が確保できているが…
システムの販売だけではすでに競合過多…
そもそもWeb会議というものは回線の乱れに弱いハウリングするなど
音が悪い!!
何か止まる…
参加者の使用環境に会議のクオリティが左右されやすいな…
今ある技術で提供できるサービスは何か他に…
ハッ
講演会のライブ配信はどうだ？医療・医薬業界でも講演会はよく行われている


ストリーミング配信なら
バッファも取れて
安定した
供給・配信ができる
Web
会議システム
双方向
Web
ライブ配信
1対1や数人同士の
Web会議システムより
数千人に同時配信できる
Web講演会などは
事業規模も大きい
ストリーミングは
以前からある
完成された言わば
「枯れた技術」!!
そしてウチには
それを活かす
ノウハウがある!!
最新技術では
なくとも
「良い技術」は
使うべき…
よし!!
木村は動いていた


ライブ配信を主軸にと
方向転換を行っていた
矢先の
ベルリンからの
配信事業打診だった
うわ～
越境～
ライブ～
ベルリン～
事前に現地に行き
学会開催時間を想定した
配信テストを行った
接続機器の規格は…
橋爪は海外からの
配信時に考えられる
懸念点を
つぶしていった


そして海外らしい洗礼を受けていた
回線きとらんやん！
PC壊れとるやん！
学会開催前日
橋爪は2回目の
木村は初の
ベルリン入りをし…
入念な
準備を経て
学会当日を
迎えるのだった


学会が一通り
落ち着いた夕刻から
注目の発表を聞いた
先生を迎え
日本への速報番組
ライブ配信が始まる…
3・2・1…
しかし…
こ…
これは…!?



※ American Thoracic Society 米国胸部学会


多少のタイムラグもあり
ヒヤヒヤの配信ながらも
無事データは日本に届き
スゴイ！
お～
感動した！
日本の関係者は
驚きと感動に包まれた
5年がかりの治験データの
公表を即日で知れる
当時はセンセーショナルな
ニュースであり
届きましたか？
よかった～
届いた～
これを実現させた
木村情報技術の
Web講演会ライブ配信は
とても
評価されるものとなった

徒然噺

つれづればなし

ベルリンでの速報番組ライブ配信の成功の裏には、
ヒビノ株式会社の渡辺さんの協力がありました。
ヒビノさんは、大型のコンサートから学会、企業の催しまで
対応される、映像と音響機器のプロフェッショナル企業。
渡辺さんとは、展示会で知り合って以降、弊社が新しい
技術やサービスを出す度に、ご意見をいただいたり、
使えるシーンを検討して使っていただいたりと、大変お世話
になりました。
そんなご縁もあり、海外配信という右も左もわからない
なかでご相談したところ、
快くご協力してくださっ
たことを覚えています。
ベルリンに同行してくだ
さったのは、渡辺さんと
糸賀さん。糸賀さんは言語
も堪能で、トラブル時の交渉
なども担ってくれました。
同行してくださった、
ヒビノ株式会社の渡辺さん、
糸賀さんに感謝！



15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

STORY 08. ドタバタ！日本行脚のライブ配信

木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY


細かいトラブルは
あったものの
ベルリンからの配信が
無事完遂できたことで
N社からの
Webライブ配信への
信頼を獲得
いや〜
よかった
ありがとう
ございます
では次は
ウチの会社が
主催する
Web講演会を
頼めるかな
日本各地からの
配信26回分に
なるんだけど
ありがとう
ございます!!
ヨロシク
こうして
変換
音よし
プリントきた
カメラチェック
木村と橋爪2人の
日本行脚が始まる


とあるホテル内会場からの配信
は!?
モニターが消えた!?
何!?
なぜ?
プツン
なぜだ!?何が問題だ?
ドタ
配線?停電か?
はっ!
は?


また別の
とある会場
少し
早めに着き
ましたね
ですね
ガチャ
え？
荷物は？
ガラ
配送業者に
確認します!!
ですね
配送のご指定は
3時ですね～
13時だろ！
今すぐ
持ってこい!!
あ～
木村が見た中で
1・2を競う
橋爪の
キレっぷりだった…


今では機材も多くなり
回数も多くなったため
運送業者と専門契約で
輸送してもらっているが
当時は一般の
宅配便で送っていた
梱包終わり〜
そのため
それでは…
送り状
早書き勝負!!
荷物の個数分
送り状を
書く必要があり
どちらが多く
書けるか
競っていた


また別の
とある会場
はいでは
リハーサル
いきます
3・2・1…
プルルルル
はいもしもし
え!?
リハが
流れてる!?
ブホー!!
申し訳
ございません!!
今!!
接続を
切りました!!
リハ一度
ストップ
しまーす!!
?
日本行脚が
始まった
ばかりの頃の
失態だった…


様々なトラブルを経ながらも
高精細（細部まで見える）
画質の美しさを
セールスポイントに
また業界での実績を裏付けとした
営業を愚直に行うことで
多くのお客様にご利用して
いただけるようになった

徒然噺

つれづればなし

懐かしい木村との送り状早書き競争。単調な作業でも、その中で楽しみを見出そうと、いつもこのようなことをしていました。

一番最初の記憶にあるのは佐賀県地域産業支援センターに入居した直後、何もない部屋に机と椅子を購入して組み立てた時。どちらが早く椅子を組み上げることができるかという競争をしました。

その椅子は、15年経った今でも現役で動いています。さすがに高さ調整のガスが抜けてきているのか、座っているといつの間にか高さが下がってきて、買い替え時かもしれませんが、愛着があってなかなか買い替えられていません(笑)

DMの送付時にも競争をすることで、こう資料を置いて、この作業はまとめて行った方が早いなど、お互いの動きから良いところを取り入れて、全体の時短につながりました。退屈にならないように競争しながらも、しっかりと効率化にもつながっていたので、よい習慣だったのかな？と思います。

ただ、こういう段取り系の工夫、やっぱり木村が一番多く出されていたように思います。

弊社社長はやはりアイデアマンです！

15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

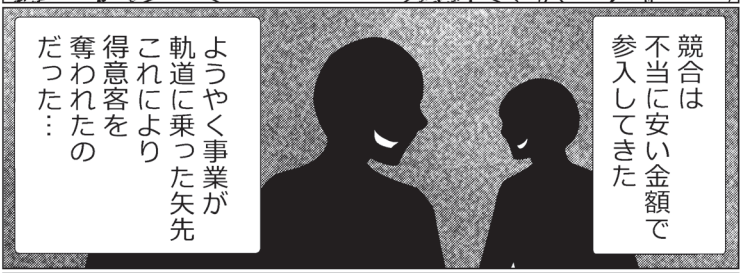
KIT HISTORY MANGA

STORY 09. KIT STUDIO 開設の裏側

木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY


着々とお客様を増やし
順調に見えた
Webライブ配信事業
しかし…
何!?
X社を落とした!?
ザワ
え?
それって
ヤバくない?
キビしいな…
ザワ
当時多くの案件を
いただいていた
X社の案件が
競合に奪われたのだ
緊急会議

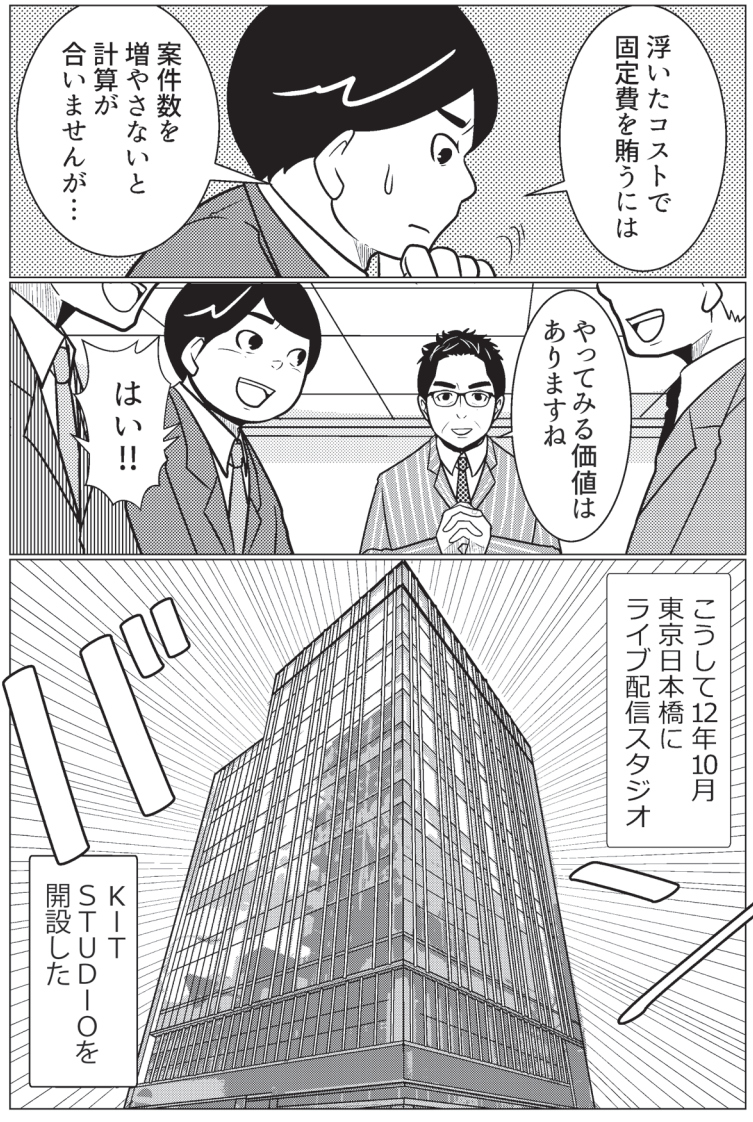

何!?
そんな金額で
競合はやると!?
はい…
お客様への
ヒアリングに
よると…


競合は
不当に安い金額で
参入してきた
ようやく事業が
軌道に乗った矢先
これにより
得意客を
奪われたの
だった…


この要件・条件で
その金額…
明らかにありえない
数字ですね
なにか裏が
あるはず…
そんな
はずはない


ただ裏があったとしても…それを知れたとしても…
同じ土俵で戦いを挑んでも仕方ありません
そうですね…次に向けてなにか別の活路を見出さねば…
ウチのWeb配信サービスで費用として大きいのは…
……
……
会場費
だ！
です！


配信元となる会場を自社で持ってしまえば…？
会社の固定費としては大きくなってしまいますが
お客様にゼロで提供することも…
確かにここ最近配信機能の向上とともに機材の大きさや数も増えています
輸送費や梱包発送の手間そして故障リスク社員の行き来も増えている…と
それが全てと言わずとも一部でも社内で完結できれば…


浮いたコストで
固定費を賄うには
案件数を
増やさないと
計算が
合いませんが…
やってみる価値は
ありますね
はい!!
こうして12年10月
東京日本橋に
ライブ配信スタジオ
KIT
STUDIOを
開設した


これまでの
ホテル会場にも負けない
控室なども充実した
ハイクオリティスタジオ
応接室
会議室
お弁当
充実設備
気が利いてるのね～
しかも「無料」
スタジオの開設は
正解だった!!


お客様には
非常に好評となり
新規の取引先も
案件数も
着々と増えていった

15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

STORY 10. スタジオ開設の苦労・苦悩

木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY


東京スタジオの
反響は非常に良好で
ウチ
大阪なのよ
ですよね
札幌に
あったらな
いいねー
福岡は？
検討します
各地のお客様から
「近くで展開して欲しい」
そんな要望をいただいた
反応いいですね
決断して
よかったですね!!
そうですね
こうなると
考えていた
大阪スタジオも
現実味を
帯びてきましたね
そんな折…
X社
コンペティション
こ…
これは…！
競合に奪われた
X社のコンペが
舞い込んできた


X社…
まさに先日
ご担当者が
スタジオ
ええな
大阪はいつから
使えんの？
と仰って
いましたね…
コンペ提案日も…
採用されたとして
実施日も近い…
大阪スタジオの
進捗は
どうですか？
X社
コンペティション
現状の予定だと
大阪スタジオの
開設はまだ先…
普通に進めると
間に合いません
普通に進めると？
はい
X社案件に
間に合わせると？
武器になります
間に合わせ
ましょう！
はい！
もちろん



ご提案

大坂スタジオ
新規開設(予定)

大阪を含める
各地の展開計画を早め
X社の提案書には

と記載できるレベルまで
前倒ししたのだった


大阪スタジオのオープンが
決め手となった…
かは定かではないが
提案は無事採用され
競合に奪われたX社を
見事に奪還したのだった


札幌スタジオの開設に向けて進めていた時…
いやー良い場所借りれましたね
ラッドマークのすぐそば
時計台見える
ホントですねー
カキ
ぎゃー
うるせー!!
収録時どうすんだこれ!!
物件の内見時は気づいていなかった


毎時ジャストに音が入ってしまうと収録にならないので
景観は諦めて…
がっつり防音しましょうか…
窓を塞ぐ決意をした
後日施工会社との打ち合わせ
先日ご希望を頂いた防音壁ですが…
アウトでした
がーん
消防法的に完全に塞いじゃダメと
ううう…
うう…
この後取り外しできる防音窓にした…

色々なトラブルもありつつ
東京・大阪に続き
名古屋・札幌・福岡と
次々にスタジオを開設

2020年12月現在
5地域11のスタジオに
最新の機器と
上質な設備をそろえ
皆様のお越しを
お待ちしております



15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

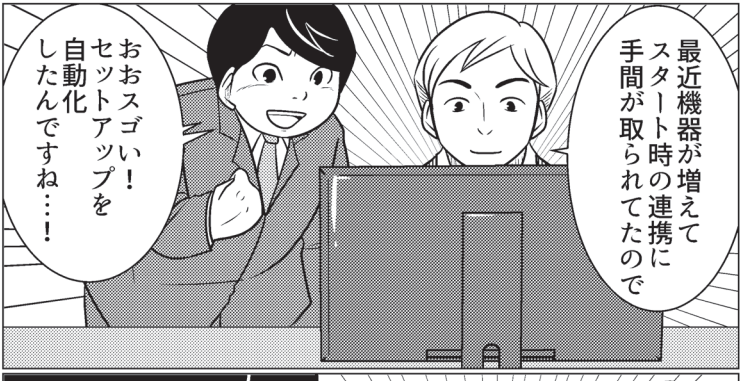
STORY 11. 多忙の中で重ねる工夫

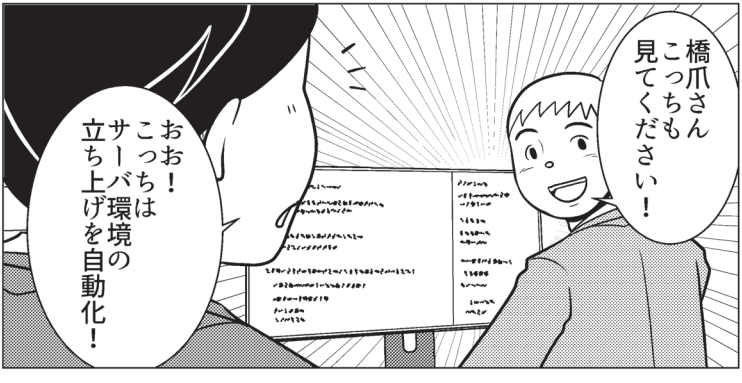
木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY


2012年
ライブ配信年間100回
まもなく配信だ
そっちの準備は!?
あれはまだか!?
2013年
年間250回
注文が入ったぞ!
対応行けるか!?
ちょっと待って!
2014年
年間400回
キター!!
急げ!!
早く!!
橋爪さん…この増え方ヤバいッス…!
ゼ〜
ゼ〜
そ、そうですね…
とは言え案件が2倍、3倍になったからと言って人員を2倍、3倍にできるわけではないですしね…
で、ですよね…

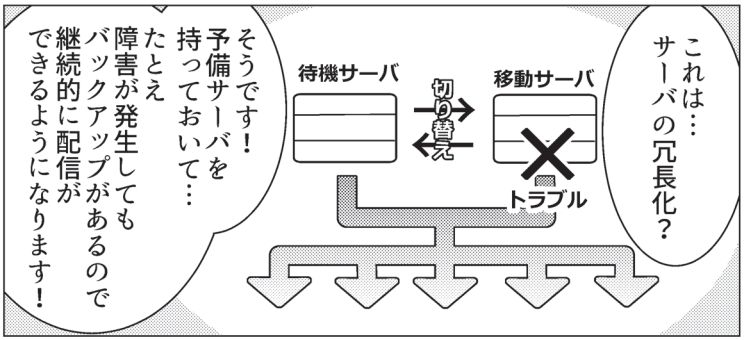
年々増加する
配信回数の中
皆で様々な工夫を重ねた

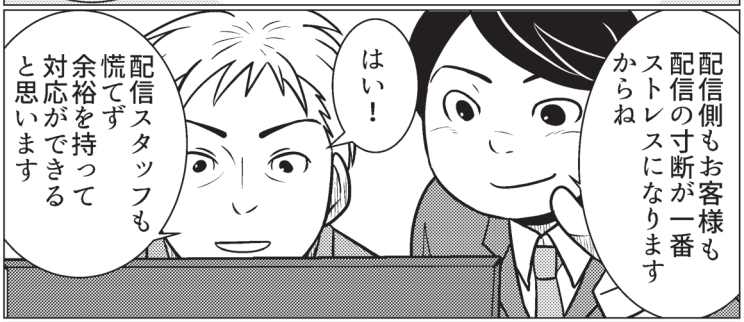


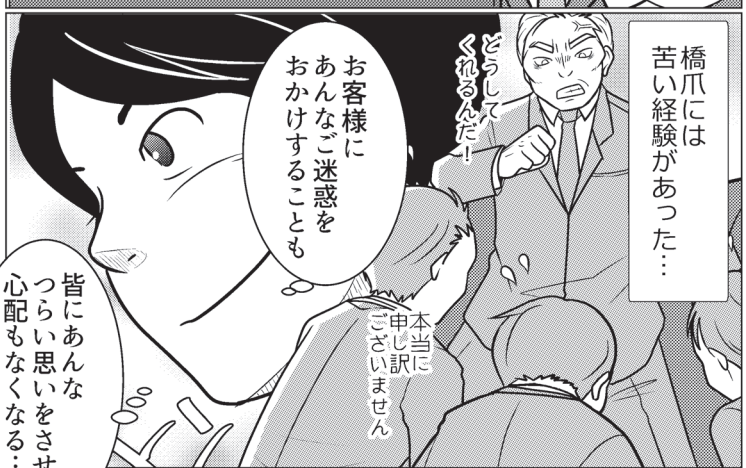





自動化すれば
配信準備の
時間も短くなるし
人手は少なくできます
すごい
すばらしい
これまでの
人為的なミスは
だいぶ減らせると
思います
効率が上がれば
1日あたりに
受けられる
案件の数が増える…
つまり
お断りせねば
ならなかった
お客様の数が
これまでより減る！
エンジニア思考から
経営者思考に
変わってきた
橋爪だった…
また別の日
橋爪さん
こういうのは
いかがでしょう？


これは…
サーバの冗長化？
待機サーバ
切り替え
移動サーバ
トラブル
そうです！
予備サーバを
持っておいて…
たとえ
障害が発生しても
バックアップがあるので
継続的に配信が
できるようになります！


配信側もお客様も
配信の寸断が一番
ストレスになります
からね
はい！
配信スタッフも
慌てず
余裕を持って
対応ができる
と思います


橋爪には
苦い経験があった…
どうしてくれるんだ！
本当に申し訳ございません
お客様に
あんなご迷惑を
おかけすることも
皆にあんな
つらい思いをさせる
心配もなくなる…


お前3eタブレットのこと全然分かってねーな
またまた別の日
いやじゃあお前はアナライザー使えるのか？
揉めてるんですか？
大丈夫？
あっ橋爪さん大丈夫ですよいつものことで
ダメじゃん
いやいやいや
そう？ならいいですが…
あいつらいつもサービスのスキルのことで言い合ってるんですよ
ただ人数も増えてきて皆一様にすべての機種やサービスを理解するには限界が来てるかも知れません
そうですね案件回数も増え皆が経験する内容も一様ではなくなってきていますしね


機能やサービスごとに専門部隊を作ってはいかがですか？
そうですね 1つのことに集中すれば未経験者も早めに戦力化できそうですし
数ヶ月後 専門部隊の設置は早くも効果を発揮していた
あの… これについて分からなくて
ああ… これならあいつだな
来月のこの案件は…
このチームとこのチームで決まりだな！
社内確認 問い合わせ先の明確化と時間短縮
案件や発注内容に対するチーム編成の標準化…
そして専門化によるムリ・ムダ・ムラのない現場対応力



このように
組織改革を
常に行い

木村情報技術は
システム化や安定配信などの

デジタルカ
×
アナログカ

運用スキル・現場対応力で

皆様のWeb配信を
今日も安心・確実に
届けています!!

15th ANNIVERSARY

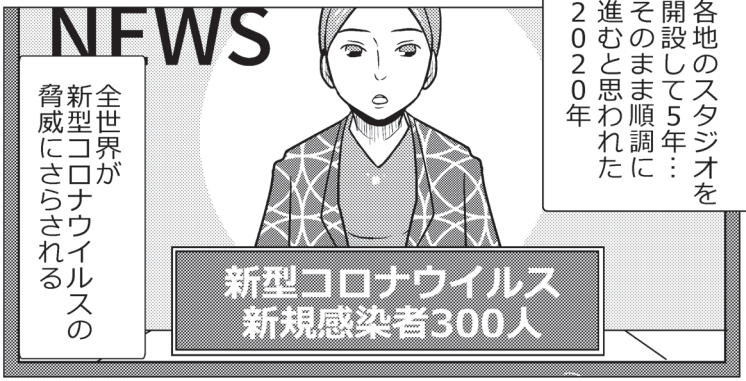
過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

STORY 12. そしてコロナ禍へ

木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY

各地のスタジオを開設して5年…そのまま順調に進むと思われた2020年



全世界が新型コロナウイルスの脅威にさらされる

当初木村情報技術社内の誰もが

こういう時こそWeb配信がお役に立てるはず！

そう思っていた

しかし現実は違った

明日のWeb配信がキャンセルになりました！

何!?

来週の予定もキャンセルです！

こっちもキャンセルになりました！

どうなっているんだ!?


Web講演会などの配信元となるスタジオに先生や企業の方が行けないということも増え
次々とWeb配信はキャンセルとなったのだった…
出演しても良いと言う先生もいらっしゃるが…
先生が出ると製薬会社のご担当も立ち会う必要が出る
しかしそこは各社同席できないですよね…
仕方ないこととは言え…痛い!!
そして…
キャンセルの嵐の次は新規の連絡がひとつもない…
ズ
まるで凪ですね…
これはマズい…


世間はリモートとなり一般のWeb会議システムはすごい勢いで普及してますね
そうですね皆どんどん使い慣れて来ていますね…
そうだ…先生方もだいぶZoomやTeamsに慣れてきている…
先生からウチが画や音を受けてウチから今までどおり配信したらどうでしょう？
ウチがテレビ中継するみたいな感じってことですかね？
講演者さん
KIT
Webライブ配信
そうです先生はいつも通り話していただき…それをあたかもその場で話しているように再構成して配信するんです


確かに一般のWeb会議システムでは先生が一人で数百、数千人に配信するのは難しい…
そうです
あと講演者さんからの配信が途切れてもウチで別の映像に切り替えてフォローもできます
製薬会社さんが自社主催で一般のWeb会議システムで講演会をやろうと思っても
先生側のフォローだけではなく閲覧者側からのトラブルなどは慣れないご担当では対応しきれないでしょうね
何より先生方が自宅から配信できる
そうですね
テストしましょう!!
こんな時「だからこそ」情報発信を止めてはいけないそう思います!
はい!

吉村部長・芳賀リーダーを
中心としたチームで
様々なWeb会議
システムとの連携をテストし
見えてきた問題点をクリア

届いて
ますか？

いけるか？

安定性とクオリティを
保ったまま
講演者もリモートで
配信できる
サービスを開始

これまでサービスを
使っていただいた
お客様に連絡し
改めて
使っていただけた

よかったよー

ありがとう
ございます！

反応も上々

大きく落ち込んだ受注も
コロナ前の件数を
上回るところまで回復

2020

20年12月現在では
予約を受けるのが
難しいほどご好評を
いただいている


しっかりとした安定性と
クオリティを提供することで
お客様に必要としてもらえる
いただけることを確信した
そして
こんな時「だからこそ」
情報発信を止めない!!
その想いで
組織強化とシステム強化に
取り組んでいます

徒然噺

つれづればなし

作中にある、Zoomでご講演いただいたものを中継。

単にこれを行うだけであれば、対応可能な業者は他にもあると思います。しかし弊社では、医療分野における配信現場で培ってきたノウハウがあります。

いかに途切れさせないか？万一途切れた際に、いかに早く復帰させるか？視聴者を不安にさせないためには？講演者が快適に講演ができるためには？

サーバーや回線のバックアップ、負荷分散機構はもちろん、様々な運用上の工夫が詰まっております。作中では語りつくせないほどの経験、ノウハウをもとに日々の配信を安定運用しております。

弊社の配信が気になった方は、ぜひお問い合わせを！

営業トーク

失礼しました（笑）



15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

STORY 13. AI事業の始まり

木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY

15年10月
木村は海外医療の
事例セミナーに
参加していた

その中で海外での
Watsonの
活用事例を見る

IBM Watson
IBMが開発した
質問応答システム
意思決定支援システム

IBM Watson

数十万件の
医療論文を読み込み
その膨大な内容から
瞬時に答えを導き出す

す…すごい…
これからAIは
なくては
ならないものに
なるだろう

木村は大きな
衝撃を受けていた


会社に戻った木村は大きく興奮し…
いずれ人に代わってAIが説明をする世界になるんです!!
スゴいと思いません？
パァァァア
でもそうなるとWeb講演会事業そのものが必要なくなりますね…
ハア…
AI…扱ってみたいけど…
ウチのような小さな会社が扱える代物じゃないよな…
大きく落胆もしていた…
しかしAIで素晴らしい未来が!!
パァァァア
でもそうなるとウチの事業が…
これまで見たことのない興奮と落胆の繰り返しだな…


しかし転機は訪れる…木村は
Softbank
プレリリース
IBMとソフトバンク
IBM Watson 日本語版を
提供開始
IBM Watsonの日本語版をソフトバンクが総代理店となり提供を開始することを知った
こ…これは…日本語版が展開される…
取り扱う費用もウチの手が届く金額感じゃないか…
その日のうちに木村は動いた
ソフトバンクに連絡お願いします!!
ソフトバンクさんでしょうか…IBM Watsonを取り扱う部署につないでいただきたいのですが…
木村情報…技術さん？でよろしかったでしょうか…？
その日のうちにWatson取り扱い部署にアポイントを取り付けた


製薬業界においてWeb講演会シェアNo.1の木村情報技術!!
しかし一般業界での知名度は皆無!!
木村情報…?
知ってるか?
いや…知らん
ソフトバンク担当者の面々は木村情報技術が何者か…知る由もなかった
しかしソフトバンクに対して木村が示したプランは
十分に魅力的だった…

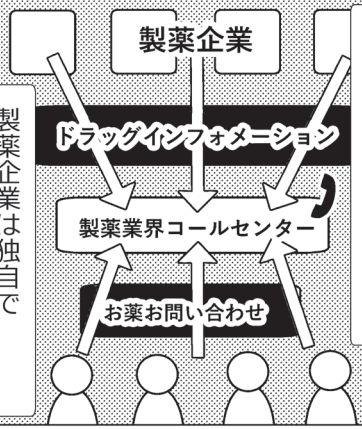
AIに
全ての薬の情報を
インプットし
製薬業界の
コールセンターを
一元化する!!

例えば
高齢者の多剤併用など
複数の製薬会社が
出している薬を
同時に使っている場合



何か副作用が出た際
複数社に
問い合わせを入れる
ケースもある…

問い合わせ窓口を
一元化できれば
医療従事者はそこに
問い合わせれば済むという
利便性が生まれる



製薬企業は独自で
大規模コールセンターを
構える必要が
なくなるという…
実現すれば正に
Win-Winの構想…

製薬業界において
確固たる立ち位置を
築いていたこと…
それと
十分に魅力的なプランを
提示したことにより

ソフトバンク担当者を
はじめとした
関係者は
木村情報技術に
資格ありと判断

当時既に名だたる
大手企業が
IBM Watson
日本語版の
β版パートナーとして
名を連ねる中

SoftBank

一般的な業界には
全く無名の
木村情報技術
という会社が

IBM Watson
日本語版
初のエコパートナーとして
認定されたのだった!!


16年1月
木村情報技術
10周年記念式典にて
大々的に発表
IBMWatson日本語版
AI
エコパートナー認定
AI事業に
本格参入したのだった
そんな中
16年2月
受付
木村社長は
いらっしゃい
ますか？
IBM
Watson
事業部
部長をはじめ
3名が
木村情報技術に
来社したのだった

15th ANNIVERSARY

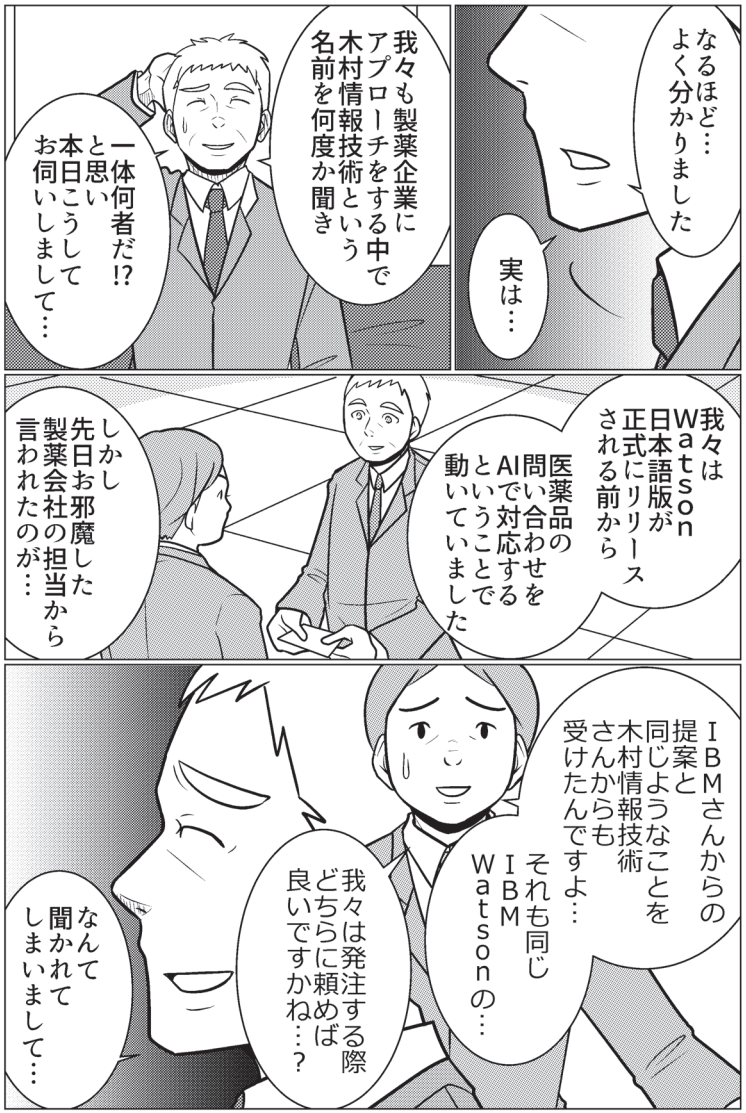
過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

STORY 14. IBMの来社

木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY


木村情報技術さんって
どういう企業なんですか？
な…なんだ…？藪から棒に…？
難しそうな顔してるなー
何か…敵視されてる…？
…というわけで
我々は医療業界…特に製薬企業に強いリーチを持ち
このようなビジネスを展開したいとIBM Watson日本語版のエコパートナーに…


なるほど…
よく分かりました
実は…
我々も製薬企業にアプローチをする中で木村情報技術という名前を何度か聞き
一体何者だ!?と思い本日こうしてお伺いしまして…
我々はWatson日本語版が正式にリリースされる前から
医薬品の問い合わせをAIで対応するということで動いていました
しかし先日お邪魔した製薬会社の担当から言われたのが…
IBMさんからの提案と同じようなことを木村情報技術さんからも受けたんですよ…
それも同じIBM Watsonの…
我々は発注する際どちらに頼めば良いですかね…?
なんて聞かれてしまいまして…


いや…
失礼
ながら
木村情報技術という
名前を聞いたことも
なかったもの
ですから…
しかも調べたら
ソフトバンクさんの
エコパートナーだと
いうことを知りまして…
ああ…
なるほど
そういうこと
でしたか…
そりゃ
名前も知らない
企業がいきなり
競争相手として
出てきたら
驚くよな…
木村情報技術
さんであれば
製薬会社の方が
どちらに？と
迷われるのも納得です
ぜひ
Watsonを
広めるために
協力してやって
いきませんか？
もちろんです!!


御社の事業や強みはわかりました
しかしお話を伺った印象では
うん
うん
Watsonに関してはもう少し知識と技術を深めて頂く必要があるとも思いました
は…はい…
確かに…我々はWatsonに対する理解はこれからというところです…
今我が社にはIBM Watson日本語版を熟知したエンジニアの精鋭部隊があります
そのメンバーからの実務者トレーニングを提供できます…御社で受けてみませんか？
有償ですが


車を運転するために
教習所に通う
ようなものです
IBMのエンジニアが
培ったノウハウなども
共有できるので
独学よりも早期に
実用的なものが
作れるようになると
思いますよ
うーん
なるほど…
本家IBMの
精鋭部隊が
Watsonを
教えに来てくれる
大変ありがたい
申し出ではあるが…
そこには当然
費用の問題も出てくる
IBMのエンジニアに
支払う費用と
木村情報技術社内の
トレーニングに係る
人件費だけでも
相当な額になる
それだけかけても
やる覚悟があるか
木村はそう
問いかけられた
気がしていた
社内で
検討します


面会後
橋爪さん
どう思う？
そうですね…
指導を受けずとも
作れる…
とは思いますが
プロジェクト
メンバーには
AIに初めて触れる者も
多いです…
パートナー企業は
これからも
増えてくる
でしょうし…
早期に理解
を深めるために
時間を買うという
ことになるなら…
そうですね
依頼するか!!
はい!!
ただ
ここととここは
不要だと思うので
コストカット
交渉を
こっちは
手厚く…
う…うん…
その辺は
任せるわ…

AI事業に着手した当時を振り返って、改めて思うことがあります。それは、IBM Watsonとの出会いは非常に大きなものだったということです。

木村が参加したセミナーで、事例を聞いたことから始まった縁ですが、仮にIBM Watsonとの出会いがなかったとしても、弊社はAI事業に着手していたのではないかと思います。

より良い方法で、医療従事者に医薬品情報をお届けするという弊社のミッションに合致していたためです。

とはいえ、もしWatsonとの出会いがなければ、自社でエンジンの開発から行っていたかもしれませんし、あるいは、この後の話で書かれているトレーニングも受けられなかったかもしれない。

この群雄割拠のAIサービス構築競争の中で、何歩も後ろを歩かざるを得なかった事態も十分に考えられます。

そういう意味では、たまたま木村がそのセミナーに参加したこと、たまたまそこでIBM Watsonの事例が発表されていたこと、これはとても大きな偶然であり、弊社にとっての幸運でした。

木村社長、やはり“持っている”と社内でよく話題になります(笑)

15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

STORY 15. 実務者トレーニングそして製品開発へ

木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY


16年2月
IBM Watson
日本語版の
熟知者を迎え
木村情報技術の
エンジニアが実務者
トレーニングを重ねた
日本IBMから
やってきた講師は
いずれも第一線で
活躍されている
エンジニアである
なるほど
そう考えるのか！
そうか！
そういうやり方も
あるのか！
エキスパート級の方
自らが経験して得た知見を
共有してもらえた


実務者トレーニングはいかがですか？
手ごたえは？
はい！
さすが誰もが知る大企業のWatsonプロジェクトを担当するレベルのエンジニアの方々です…
うんうん
マニュアルを読んで使っただけではまず行きつくのは難しいと思われる知見を教えてもらえています
橋爪さんの言った通りまさに時間を買えているようですね
そうですねWatsonを活用するという面で確実に他のパートナー企業より一歩先んじたという感触はありますね

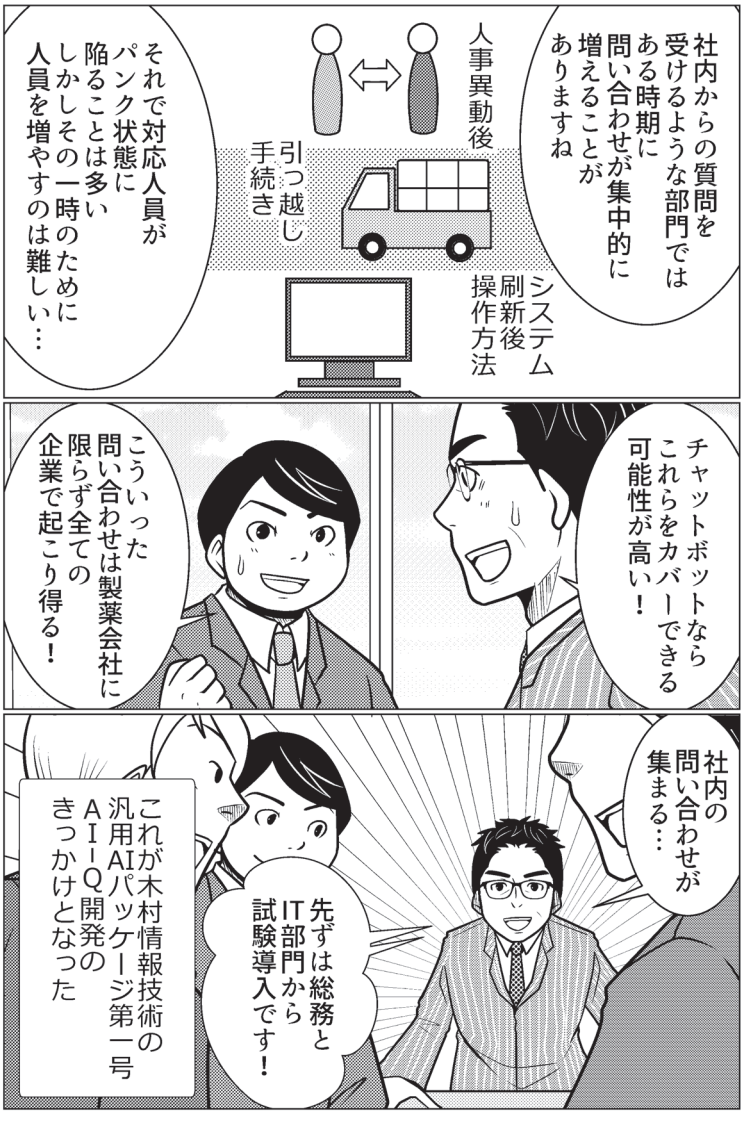

IBM Watson
日本語版がリリースされた
当時だったからこそ
このようなエキスパートから
直接指導してもらうことができた
事実
数か月後には
彼らは引っ張りだこで
お金を積んでも
派遣してもらうことは
できない状態になっていた
これもやはり
木村のスピーディな決断から
得られたことであった


3カ月にわたる
研修の間にも
研究開発を進め
16年6月
医療業界向けの
AIデモシステムが完成
Q
Q
A
1つの薬に関して
音声か文字で
質問を入力すると
一問一答で回答する
といったものだった
早速デモシステムを
各製薬会社に
紹介して回った
ホウホウ
ハハン
デモシステムの
インパクトは大きく
各社が強い興味を示した



16年当時
まだまだAIは未知のもの
各社の不安は尽きなかった


なかなか
受け入れて
もらえませんね…
確かに…
命に直結する
薬の情報提供
ですからね…
製薬会社としては
慎重に
ならざるを得ない…
なかなかすぐに
対外的に使うのは
難しいですね…
対外的
…はっ！
対内…
先ずは社内的に
使ってもらう
というのは
どうでしょう？
社内用…AI？
はい先ずはAIが
どういうものかを
知ってもらうために
社内の困りごとに
答えるAIを実装しては
どうかと！
おぉ！
なるほど
確かに！


社内からの質問を受けるような部門ではある時期に問い合わせが集中的に増えることがありますね
人事異動後
引っ越し手続き
システム刷新後操作方法
それで対応人員がパンク状態に陥ることは多いしかしその一時のために人員を増やすのは難しい…
チャットボットならこれらをカバーできる可能性が高い！
こういった問い合わせは製薬会社に限らず全ての企業で起こり得る！
社内の問い合わせが集まる…
先ずは総務とIT部門から試験導入です！
これが木村情報技術の汎用AIパッケージ第一号AI-Q開発のきっかけとなった

15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

STORY 16. AIを使った製品や取組みが続々

木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY

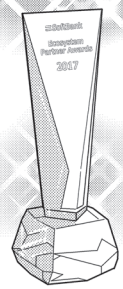
16年11月
国内初Watsonを
活用した
AIチャットボット

自然言語お問合せシステム

AI-Q
【アイキュー】

リリース!!

続く17年2月
製薬会社を中心とした
医療業界での
IBM Watsonの
システム構築実績が
高く評価され



IBM
Choice Award
「Top Strategic
Business
Partner-Japan」
賞を受賞

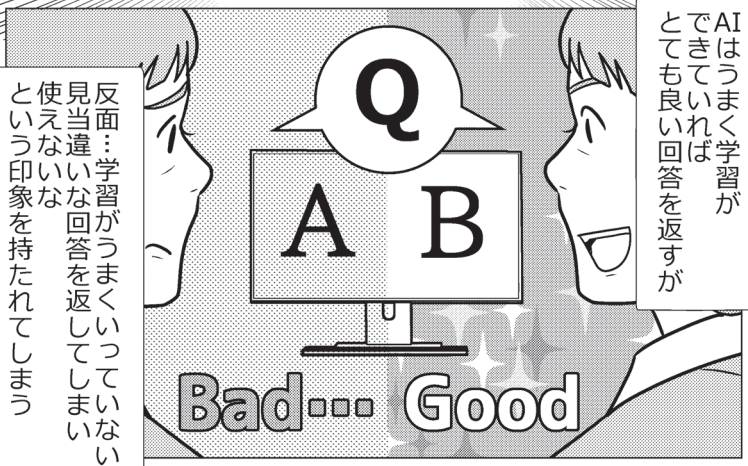
ソフトバンク社からは
医療業界をはじめ多くの業界で
AIチャットボットの導入・普及に
貢献したことを評価され

18年5月『Best Solution Partner of the year』※を受賞
17年度最も優れた
ビジネスソリューションを提供した
パートナー企業として評価された

※パートナー認定企業約100社の中から上位6社に贈られる賞の一つ



実はこれらAIソリューション多数の導入実績の影にも〝アナログ力〟の存在があった



学習の成否は
〝学習用のデータを
どう作成するか〟
にかかっている

それには…

構造化され
整理された

インプット

良質な

AI

対象業務
対象業界
の知識

AIの学習の
クセ

利用者の
質問の
仕方

これらの
特徴に合わせた
学習データ作成が
できることなど
多数のノウハウが
必要となる

木村情報技術では初期に
IBMのエキスパートから
指導を受けながら
実用レベルのデモシステムを
構築したことにより
学習の重要性にも
早期に気づいていた

そして他社に類を見ない
50名規模の学習担当部隊を
早々に立ち上げていた

その後も
続々と新規開発は続く
汎用型でシンプルな
AI-Qだけではなく

文書検索型
一問一答型



AI-Brid
ハイブリッド
AI検索システム

企業内では様々な
文書ファイルの
検索ニーズも高いため
自然言語とキーワード型の
ハイブリッドAI検索システム
AI-Bridを開発

その後も
研究開発は続けられ

オンライン
営業支援ツール
Chat Meet



医療従事者向け
情報提供ツール
「AI-Detail」

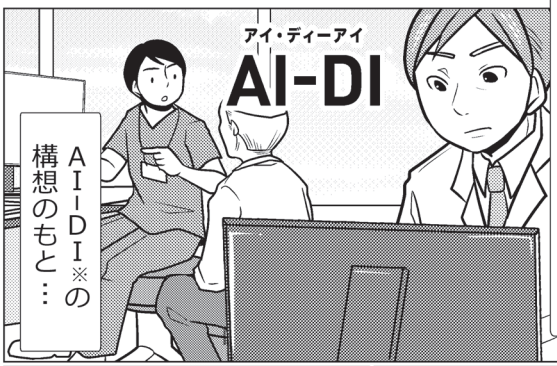
AI-Detail

など様々な
サービスを
送り出している



また子会社である
ASKプロジェクトでは
独自の
テキスト分類AIエンジンを
開発するなど
研究開発にも
力を入れている

医療分野では現場で日々発生する医薬品へのQ&Aや医薬品情報の集積・利活用を目的とした取り組み



AI-DI※の構想のもと…

国立がん研究センターとの共同研究や





岡山大学との共同研究講座などプラットフォームの構築が進んでいる

アイファルマ
AI-PHARMAは一般公開もされ既に利用施設が150を超え



続々と利用申し込みが続いている

※ DI＝Drug Information 医薬品情報

リンク集	
AI-Q（アイキュー）	社内お問合せシステム 「AI-Q（アイキュー）」 https://www.k-idea.jp/product/ai/ai-q.html
AI-Brid	FAQ 検索・文書検索システム 「AI-Brid（アイブリッド）」 https://www.k-idea.jp/product/ai/ai-brid/
Chat Meet	チャットボット + エスカレーション + オンライン商談 「Chat Meet（チャットミート）」 https://www.k-idea.jp/product/chatmeet/
AI-Detail	医療従事者向け情報提供ツール 「AI-Detail（アイディテール）」 https://www.k-idea.jp/product/ai/ai-detail/
ASK PROJECT	株式会社 ASK プロジェクト https://ask-project.net
アイ・ディーアイ AI-DI	AI に必要な医薬品情報の構造化・標準化 「AI-DI（アイ・ディーアイ）」 https://www.k-idea.jp/product/ai/ai-di/
AI-PHARMA	医薬品情報の新たな価値を創造し共有する 「AI-PHARMA（アイファルマ）」 https://aipharma.jp

15th ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY MANGA

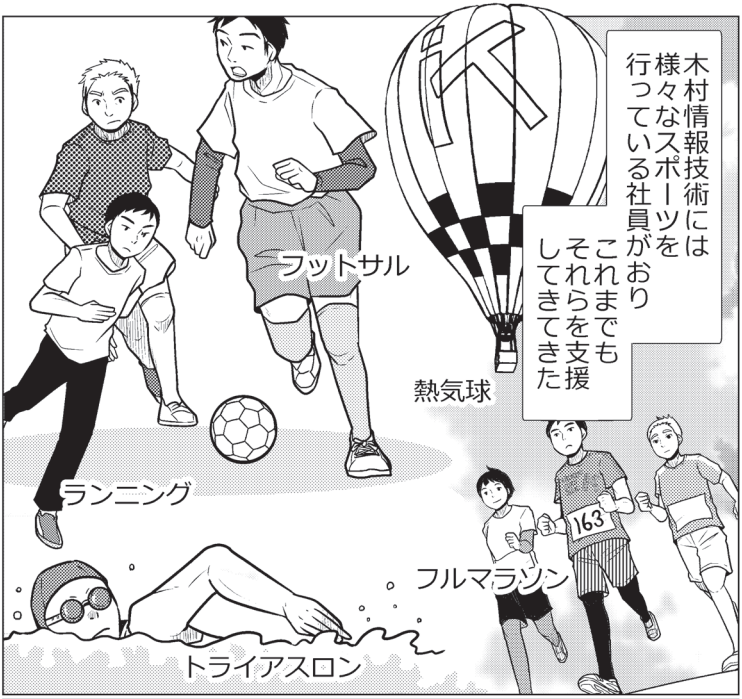
STORY 17. 未来へ

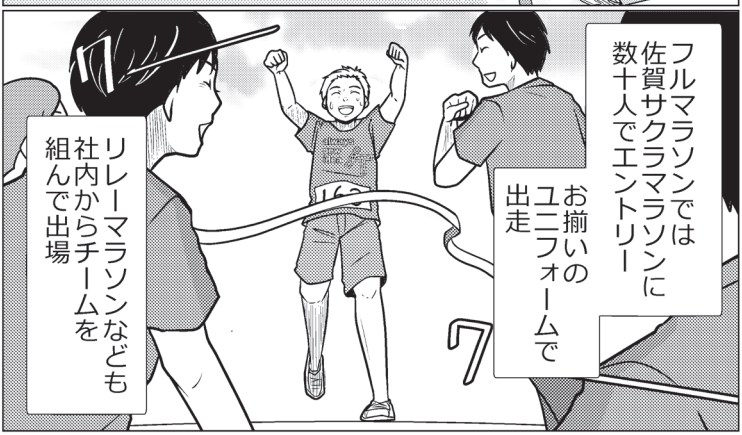
木村情報技術
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY

2020年11月
木村情報技術
J1プロサッカーチーム
サガン鳥栖の
胸スポンサーに就任！

その一報は社内外を含め
関係者を驚かせた




木村情報技術には
様々なスポーツを
行っている社員がおり
これまでも
それらを支援
してきてきた
フットサル
熱気球
ランニング
フルマラソン
トライアスロン


フルマラソンでは
佐賀サクラマラソンに
数十人でエントリー
お揃いの
ユニフォームで
出走
リレーマラソンなども
社内からチームを
組んで出場


熱気球は
自社の気球を保有
パイロット
指導員の
ライセンスを持つ
社員も
バルーン部に入って
練習を重ねて
パイロット
ライセンスを
取得した社員もいる
20年シーズンは
SAGAバルーン
チャレンジシリーズで
初の総合優勝を果たした
3つの全国大会でも
2位・2位・3位と
上位の結果を残し
来年は全国制覇を狙う


20年6月には
SSPアスリート
ジョブサポート事業を受け
トライアスロンの
松本文佳選手が
アスリート社員として
入社
23年佐賀国体優勝
24年パリオリンピック
出場を目指し
日々社内の内勤業務と
厳しいトレーニングを
積んでいる
社長の木村自身も
スイムの朝練
１００００日で
３３０００kmを
目指した
日々のランニング
競技用自転車での
峠登りなど社員の皆と
トレーニングを
重ねている


今まさに盛り上がりを
見せつつある
eスポーツの分野でも
20年4月からプロチームの
スポンサーに就任
SENGOKU
GAMING
そのeスポーツプロチームは
〝九州から世界を獲る〟という
目標を掲げている
Sengoku Gaming
そして
木村情報技術社内にも
eスポーツ部を
立ち上げるなど
KIT
GAMING
新たな分野への
挑戦もし始めていた

そこにきて
まさかの
J1胸スポンサー就任

J1ユニフォームの胸といえば
日立・富士通・パナソニックなど
錚々たる顔ぶれが並ぶ

その中に
木村情報技術の名が入った
ユニフォームが並んだことは

木村情報技術

取引先や
サッカーファン
からの反響が
非常に大きかったと共に

社員からも
驚きと喜びの
声が溢れた

ある社員の話では


両親から
お前の働いてる会社すごいやんか！
って言われました
と報告してくれた社員もどこか誇らしげだった
取引先や社内の反響の大きさを喜ぶと共に
苦境に立たされていた佐賀県にあるプロチームのスポンサーになったことで
起業当初の苦しい時期に色々なご縁やご支援をいただいた佐賀県にも少しは恩返しができたかなと思う木村の姿がそこにはあった

事業分野での新たな
取り組みはもちろんのこと
自社の社員が
出場している大会や
自社がスポンサーとなった
チームの応援など
業務外での楽しみも
持ってもらえるような
取り組みもしていきたい

このような活動を通じて
活力ある社員育成を行い
お客様に満足いただける
商品・サービスを生み出し続け
これまでお世話になった方々に
もっともっと恩返ししていきたい

これからも木村情報技術は
20周年・30周年に向けて
全力で走り続けます！
引き続きご愛顧のほど
よろしくお願い申し上げます！

