



過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY M A N G A

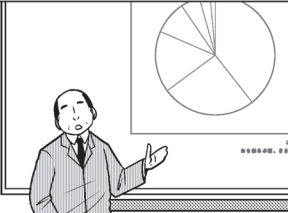
STORY 01. 木村情報技術の誕生

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

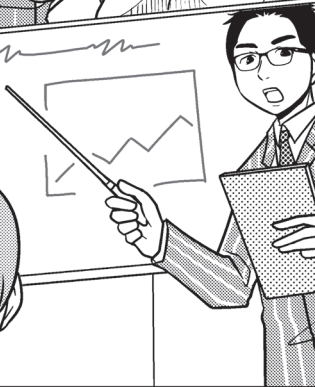




大学病院の
専属担当者として
様々な経験を積んだ



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
転職が訪れる

合併に伴う
早期退職希望者を募ります

〇〇株式会社は、〇〇株式会社と合併することになりました。合併に伴い、早期退職希望者を募ります。〇〇株式会社は、〇〇株式会社と合併することになりました。合併に伴い、早期退職希望者を募ります。〇〇株式会社は、〇〇株式会社と合併することになりました。合併に伴い、早期退職希望者を募ります。

〇〇株式会社 〇〇株式会社 〇〇株式会社



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
ゆうほくみん
「優木民」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
ステイック
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？

なんで
知っとく？

俺の事ば
知つとて言う
人に会つたつちゃん



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
います

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
最初の出会った

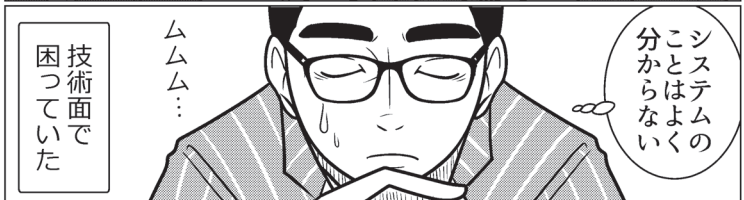
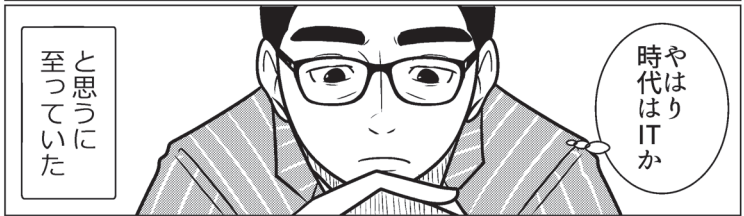
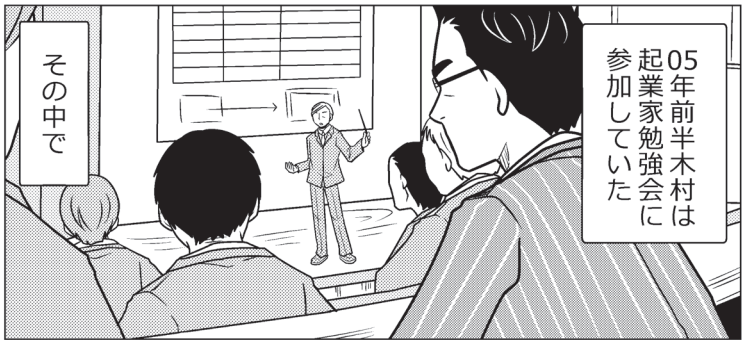




過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY M A N G A

STORY 02. 経営はどん底に...?





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



請求書
作れますか？

はい

営業
行きましょう

あ、はい

システムは？



フォーマット
から

がーん

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

鳥インフルエンザ
発生時の
緊急対策会議

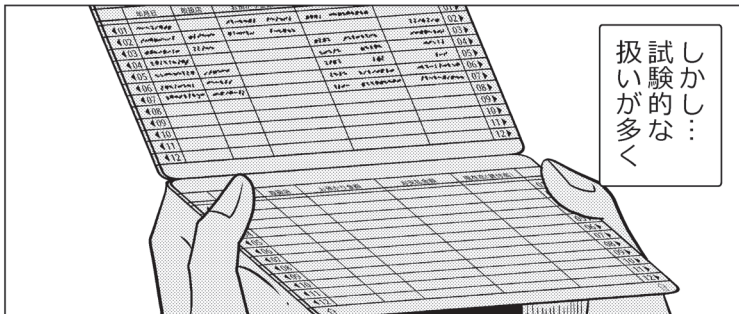
離島との
医師による診断

急がないと

様々な場合で
活躍を見せた!!

んー

///



※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…

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

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…

…え？

何？





数時間後





過去に敬意を。
未来に意志を。

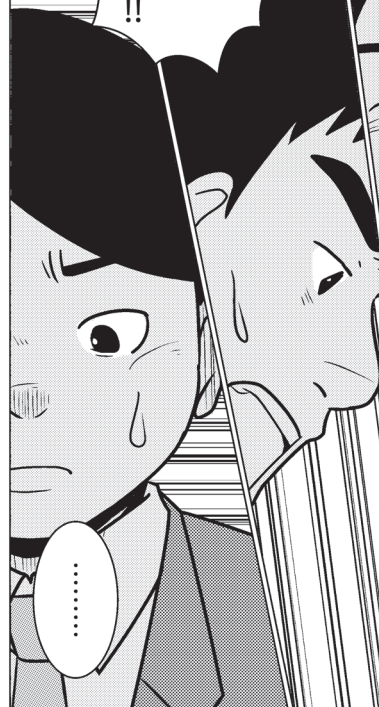
KIT HISTORY M A N G A

STORY 03. 社員の決意・社長の決意

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





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

To 木村情報技術 木村様

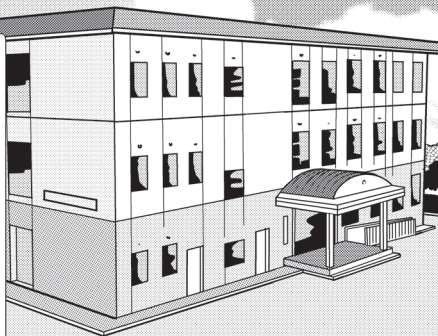
Subject : これが最後の忠告です

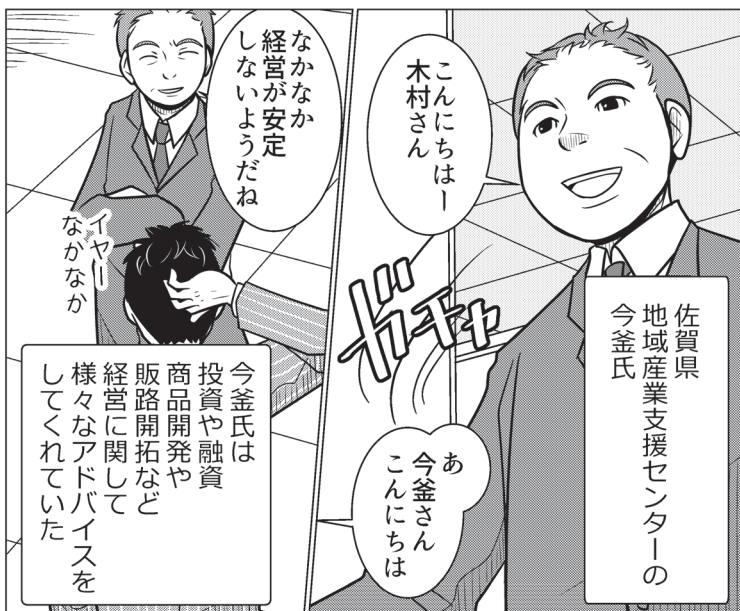
木村社長これまで何度か申し上げてまいり
ましたが、御社は強みを生かし医療分野に
特化すべきと考えます。今回を最後として
聞き入れて頂けない場合は、今後一切申し

こんなメールも
もらっちゃったも
しな…

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
中に入った





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

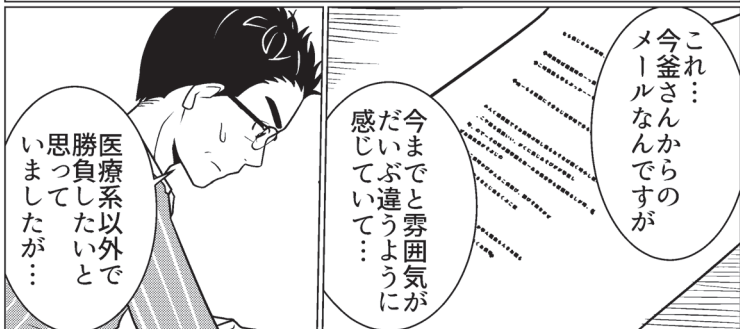
Subject : これが最後の忠告です

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…







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 M A N G A

STORY 04. 赤字からの脱却

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!

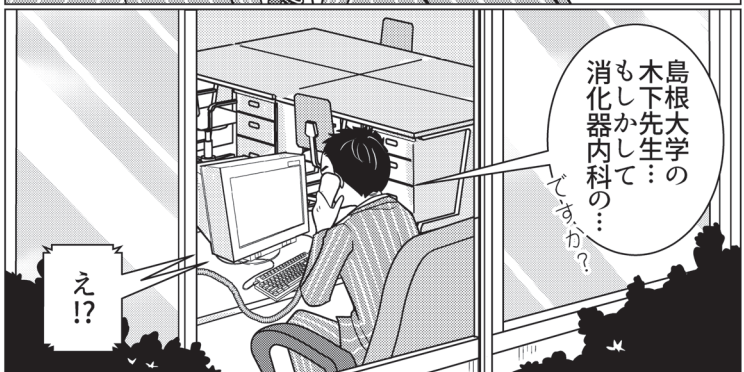
会社案内も
刷新します!!

はい!!

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!!



なぜ
私の名前を？

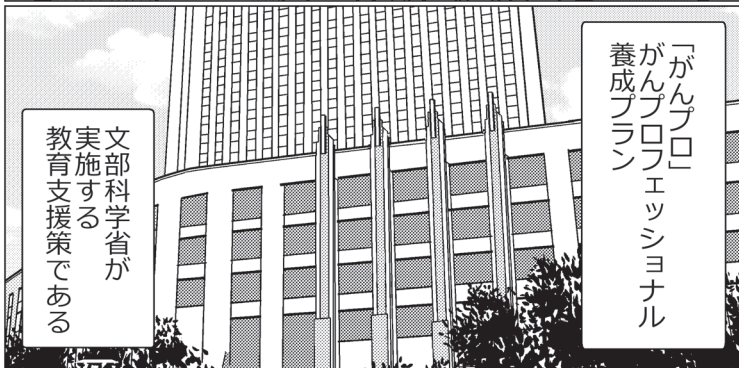
私以前
山之内製薬に
いた者なので
その時木下先生
の論文を読み
まして…

島根大学
木下芳一教授

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

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

私も
お話しできて
光栄です



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
項目を入れている

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

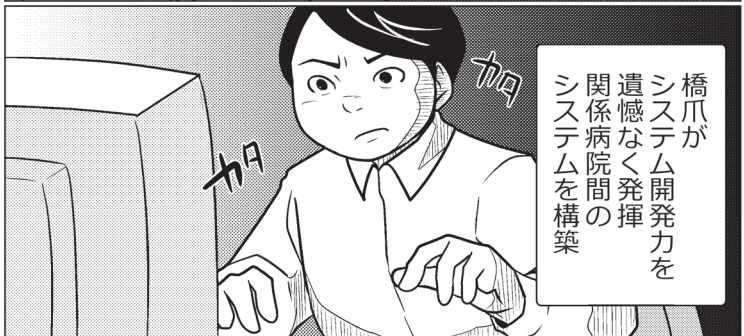
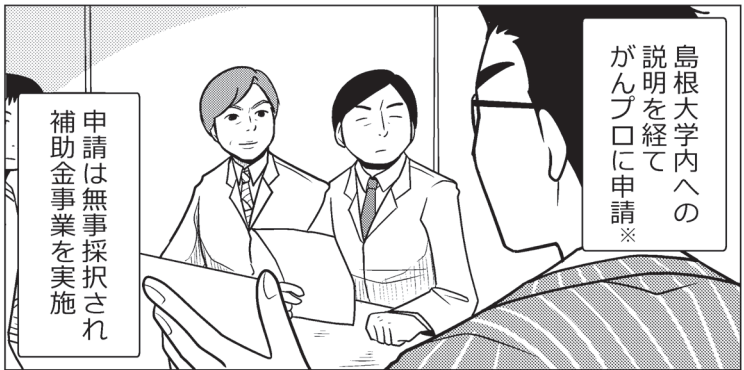
3eConference
Web会議システムで
日本全国の
先生同士はもちろん
学生との
コミュニケーションも
早く・良質にできます

Web会議を
収録できるので
製品もあるので

そあ
つか！

後で会議や講義を
見直すことも
できます





※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 M A N G A

STORY 05. 黒字化そして新たな柱づくりへ

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

失礼します

話が大きいに
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

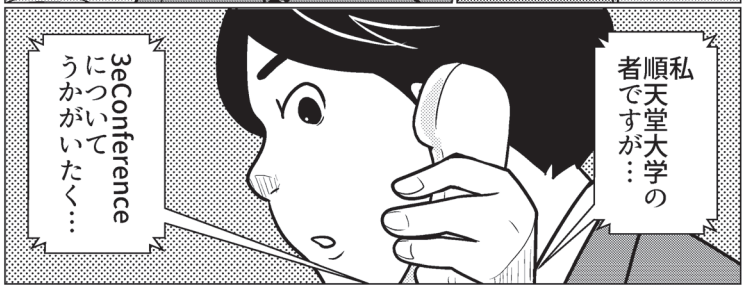




トライ&エラーと
様々なアプローチで
芽が出始める

木村情報技術です

はい



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？
D？
M？
から
で？
サ？
イト？
から
ですか？

それが「がんプロ」に
採択された資料に
いたらしんですよ

がんプロの
資料に？
なぜ!?

？



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



しかし木村は
この時すでに
疑問を持っていた

全ては補助金が
あつてのもの…

補助金が
無い年は…
どうする？

皆のおかげで
事業も
やつと軌道に
乗ってきた
…しかし

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 M A N G A

STORY 06. 出会いがつなく仕事

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

というのも私の
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
ものをやっています

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…

遠い場所



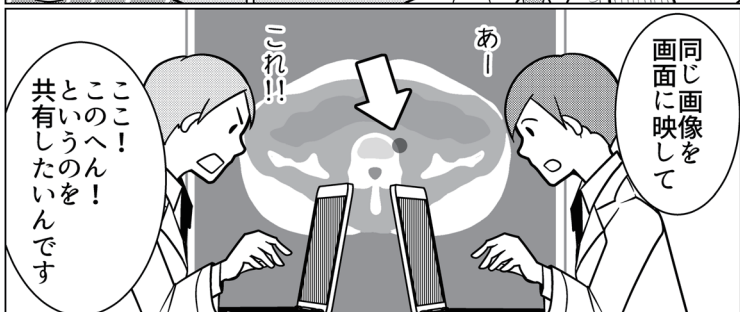
加藤先生

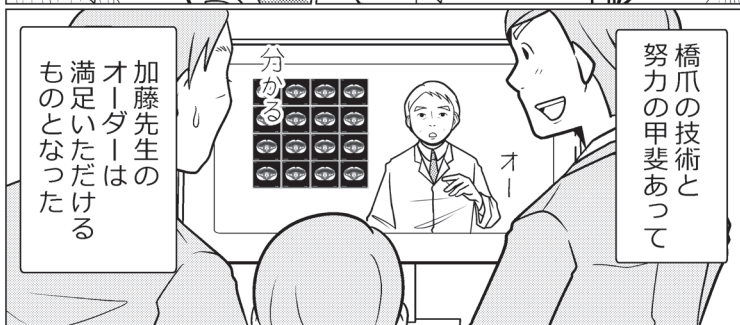
病院

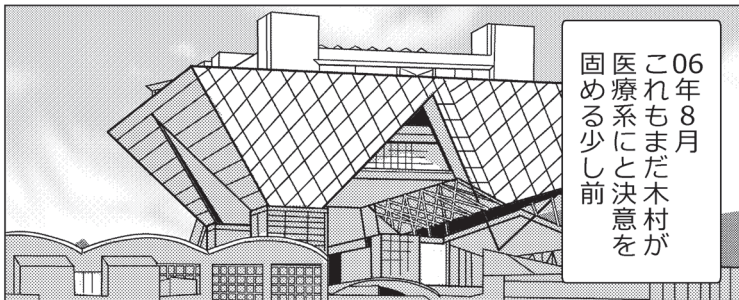


相談

診断







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



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
伝えてくださったいた

加藤先生

松尾先生

見とく
いいよ

製薬会社E社
Aさん

そうなん
ですね

でも

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だ

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

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

日本全国20社勉強会

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

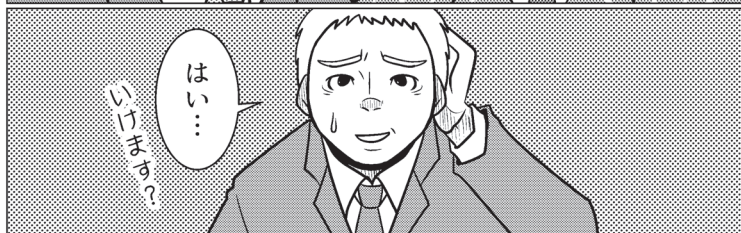
なので
木村情報技術さんの
ような
良いツールは
どんどん共有すべき
だと思ってるんです

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



08年時点での
海を越えたライブ配信

海外と日本の
回線速度

ドイツ語？
英語？
ベルリッヒ？

ベルリン
配信会場の
回線速度

海外
サービスの
正確性
緻密性

移動輸送時
梱包発送
輸送コスト

端末・機材
配線の規格

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…

いける？
橋爪君…？

あゝ

いえ…
不安です…

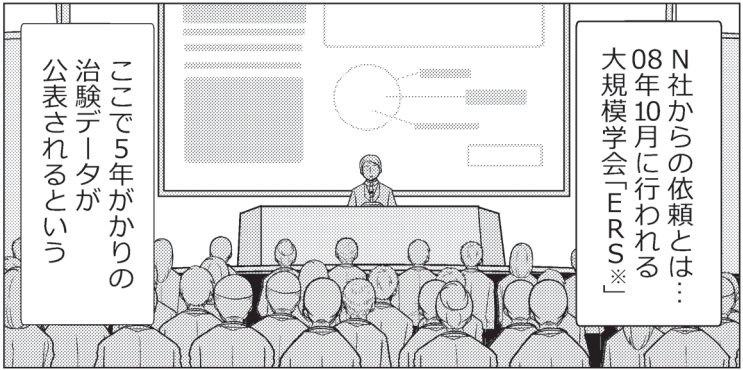
うう

15th
ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY M A N G A

STORY 07. ヒヤヒヤ！海外からのライブ配信



N社からの依頼とは…
08年10月に行われる
大規模学会「ERS※」

ここで5年がかりの
治験データが
公表されるという



日本でも
注目度の高い
この発表を

ベルリンから
日本に速報番組
として流して
欲しいんです!!

ぜひ



この仕事が一
瞬で依頼されたのも
木村の判断が
刺さったものだった

きましたね…

海外言語

梱包輸送

回線速度

海外規格

うすムム

※ 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…

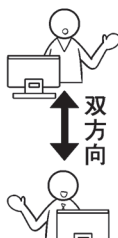
今ある技術で
提供できる
サービスは
何か他に…

ハッ

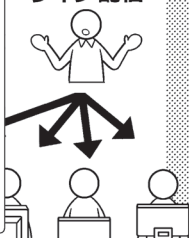
講演会の
ライブ配信はどうだ？
医療・医薬業界でも
講演会は
よく行われている

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



Web ライブ配信



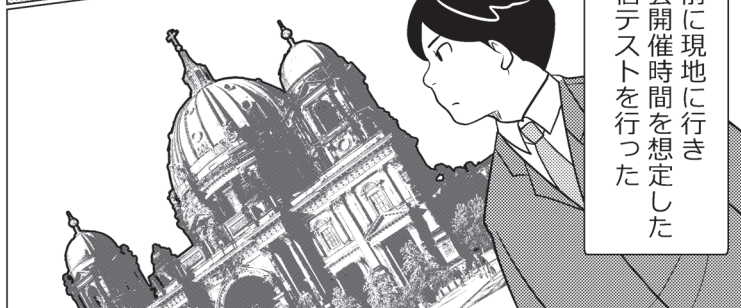
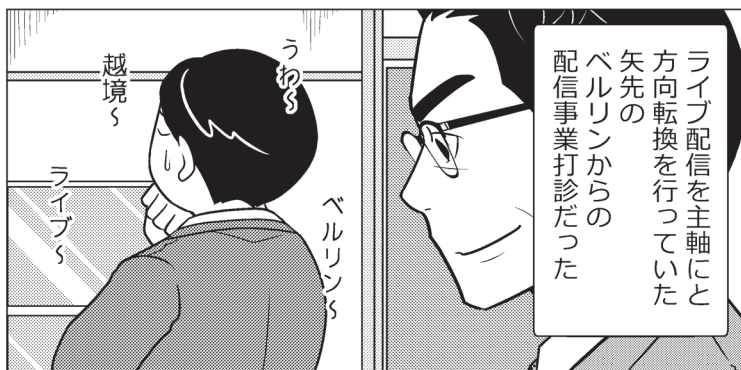
ストリーミングは
以前からある
完成された言わば
「枯れた技術」!!

そしてウチには
それを活かす
ノウハウがある!!

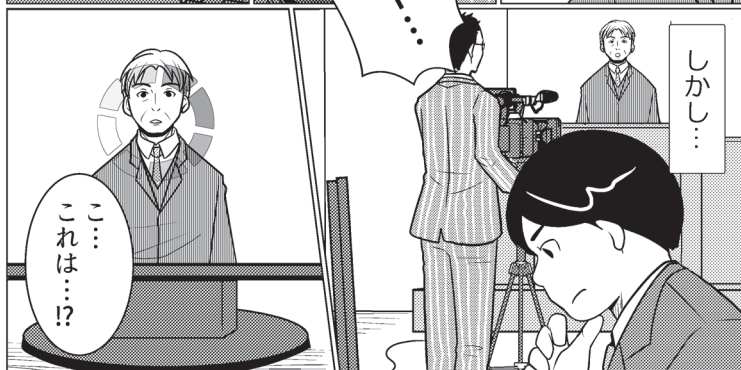
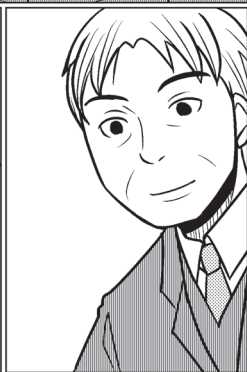
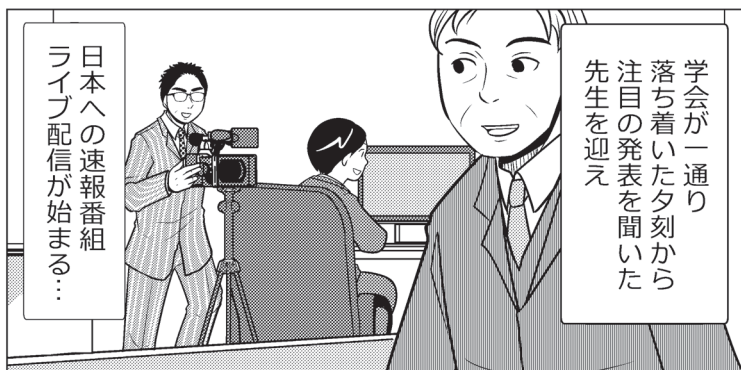
最新技術では
なくとも
「良い技術」は
使うべき...

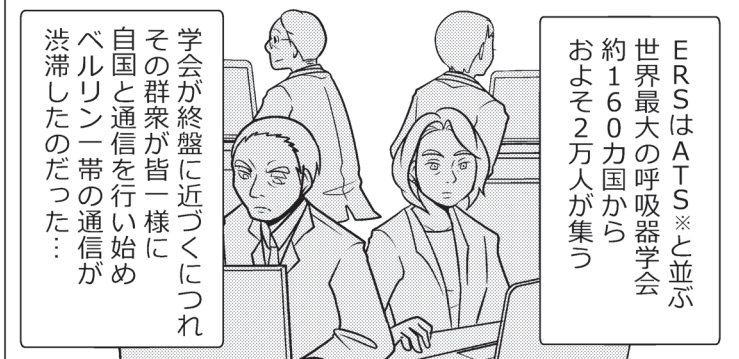
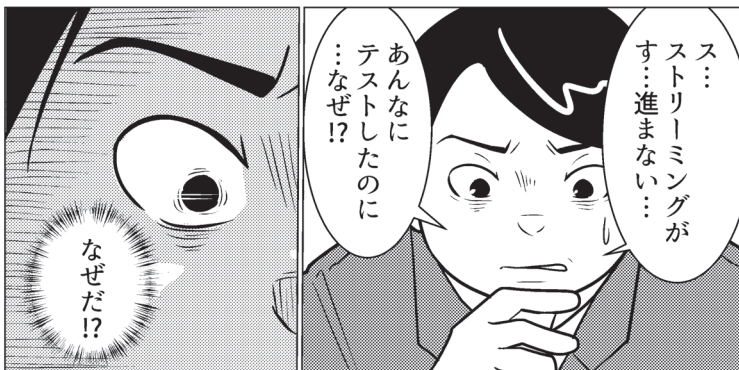
よし!!

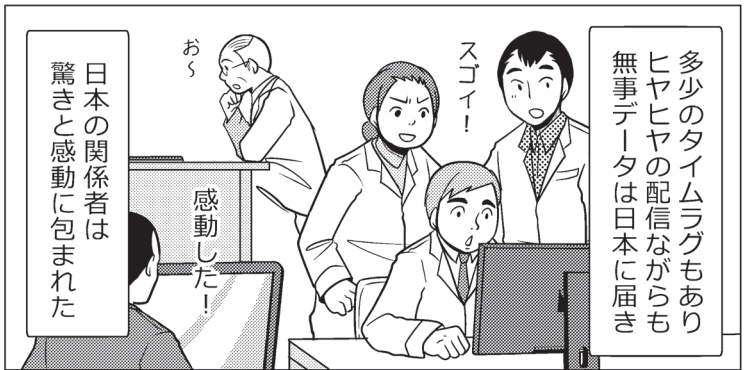
木村は動いていた











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！

おゝ

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
当時はセンサーシヨナルな
ニュースであり

よかつた
届いた

届きましたか？

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

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 M A N G A

STORY 08. ドタバタ！日本行脚のライブ配信

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

いやー
よかった

ありがとう

ごさいます

N社からの
Webライブ配信への
信頼を獲得

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

変換

ありがとう
ございます!!

ヨロシク

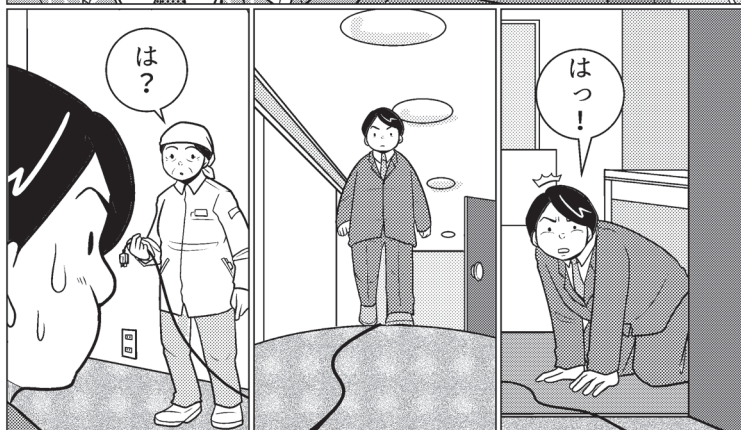
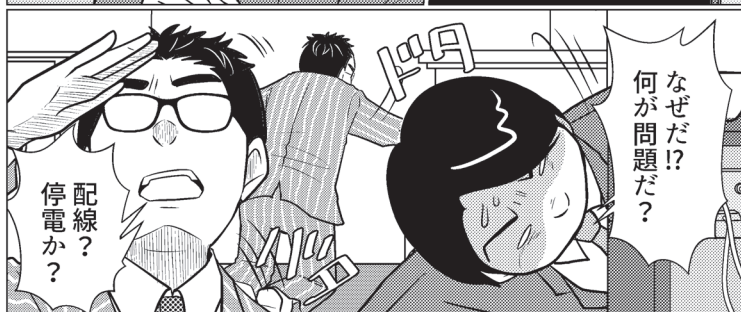
こうして

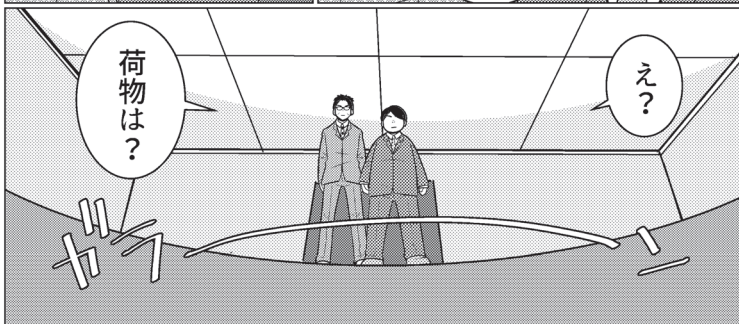
プリントきた

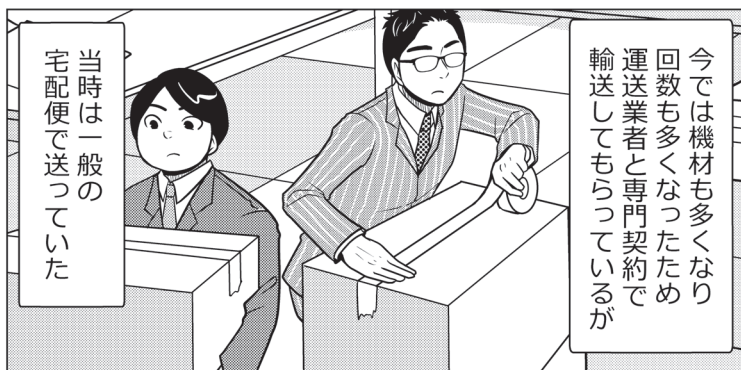
カメラチェック

音よし

木村と橋爪2人の
日本行脚が始まる









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



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、何も無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。愛着があっても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 M A N G A

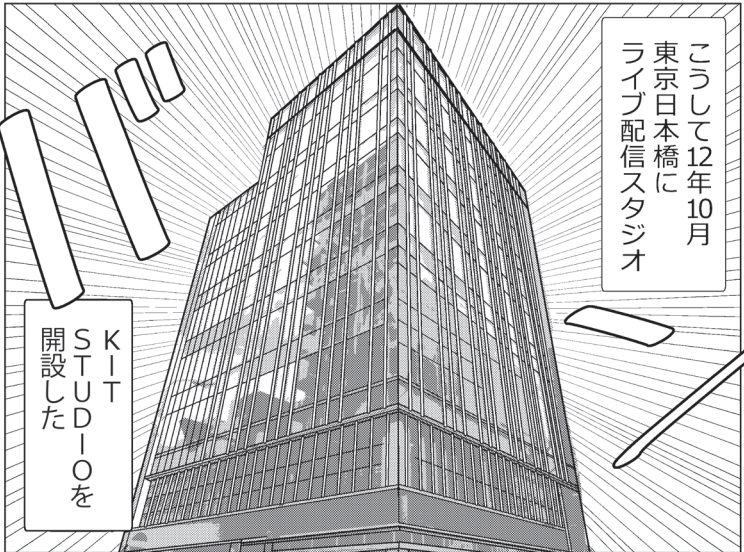
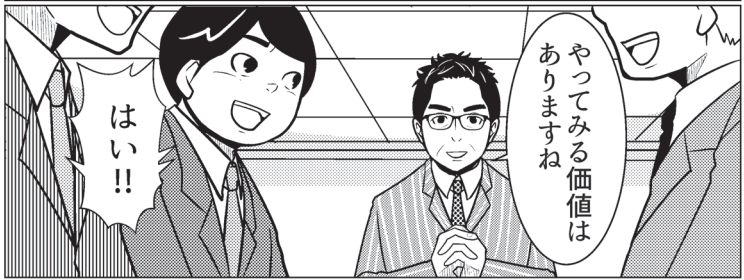
STORY 09. KIT STUDIO 開設の裏側













15th
ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY M A N G A

STORY 10. スタジオ開設の苦労・苦悩

東京スタジオの
反響は非常に良好で

ウチ
大阪なのよ

いいねー

ですよね

札幌に
あつたらな

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!!

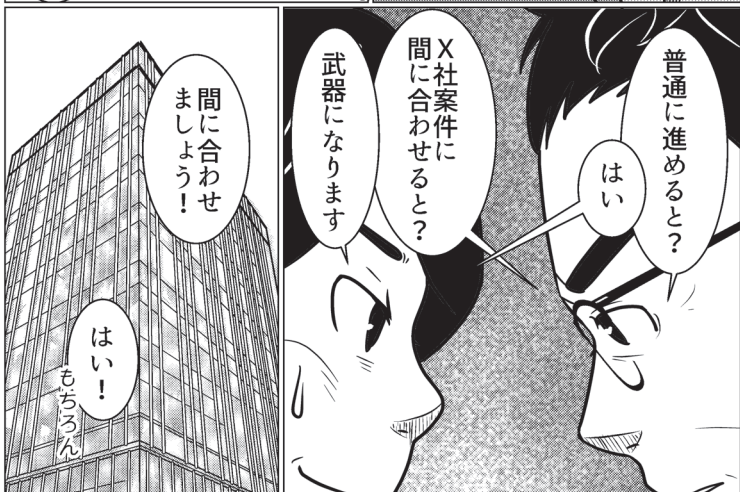
そうですね
こうなると
考えていた
大阪スタジオも
現実味を
帯びてきましたね

そんな折…

×社
コンペティション

こ…
これは…!!

競合に奪われた
×社のコンペが
舞い込んできた





ご提案

大坂スタジオ
新規開設(予定)

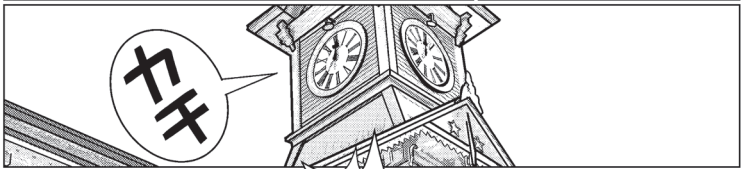
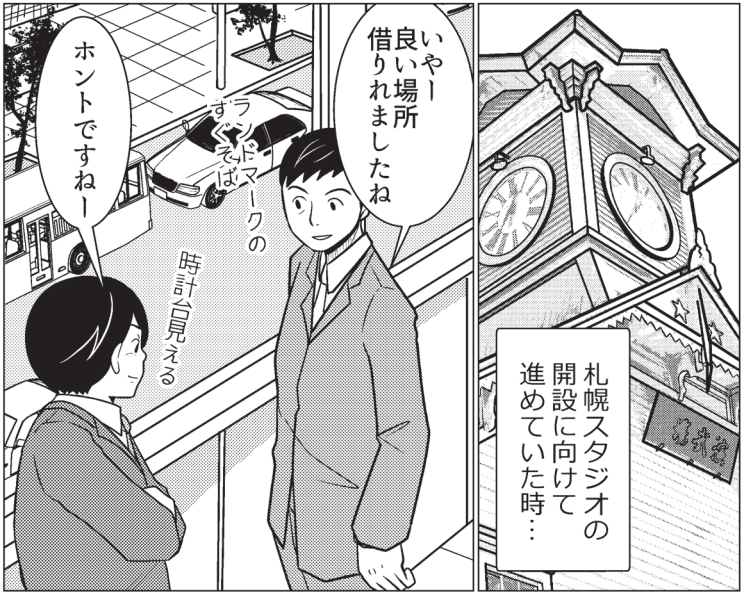
大阪を含める
各地の展開計画を早め
X社の提案書には

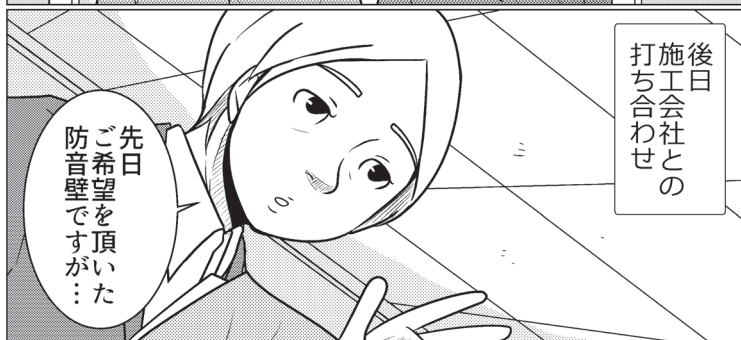
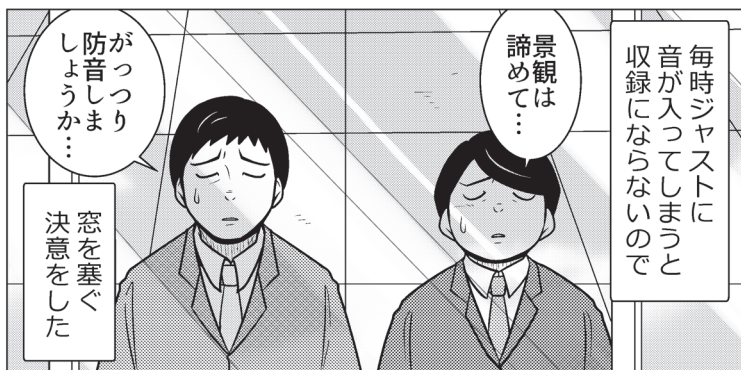
と記載できるレベルまで
前倒ししたのだった



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





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

20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

名古屋



札幌



福岡



大坂

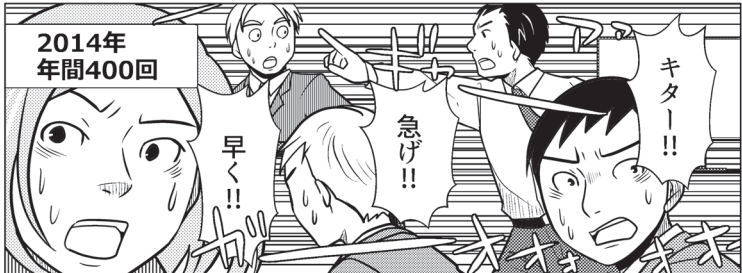
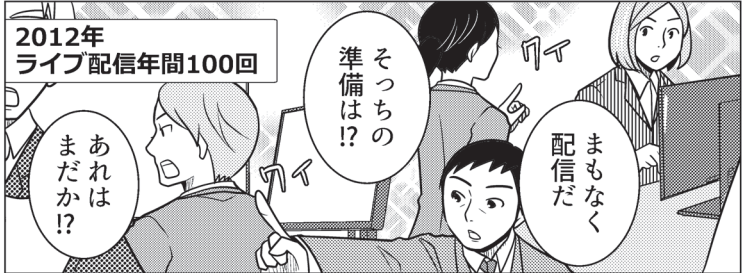


15th
ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY M A N G A

STORY 11. 多忙の中で重なる工夫



年々増加する
配信回数の中
皆で様々な工夫を重ねた

橋爪さん
これ見てもらって
いいですか

最近機器が増えて
スタート時の連携に
手間が取られてたので

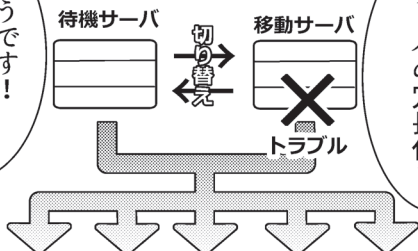
おおスゴい！
セットアップを
自動化
したんですね…！

橋爪さん
こっちも
見てください！

おお！
こっちは
サーバ環境の
立ち上げを自動化！



これは……
サーバの冗長化？



そうです！
予備サーバを
持っておいて……
たとえば
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！

お客様に
あんなご迷惑を
おかけすることも

本当に
申し訳
ございません

皆にあんな
つらい思いをさせる
心配もなくなる……



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

ああ…
これなら
あいつだな

あの…
これについて
分からなくて

社内確認
問い合わせ先の
明確化と
時間短縮

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！

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・ムラの無い
現場対応力

……これは

機器設定の自動化と
配信システムの
安定化に加え
専門性あるメンバーが
使うことで

すごい！

担当者によって
左右されない
一定レベル以上の質で
サービスを
提供できている…!!

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

デジタル力
×
アナログ力

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 M A N G A

STORY 12. そしてコロナ禍へ

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

NEWS

全世界が
新型コロナウイルスの
脅威にさらされる

新型コロナウイルス
新規感染者300人

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

しかし現実とは違った

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
いらっしやるが…

先生が出ると
製薬会社のご担当も
立ち会う必要がある

しかし
そこは各社
同席できない
ですよ…

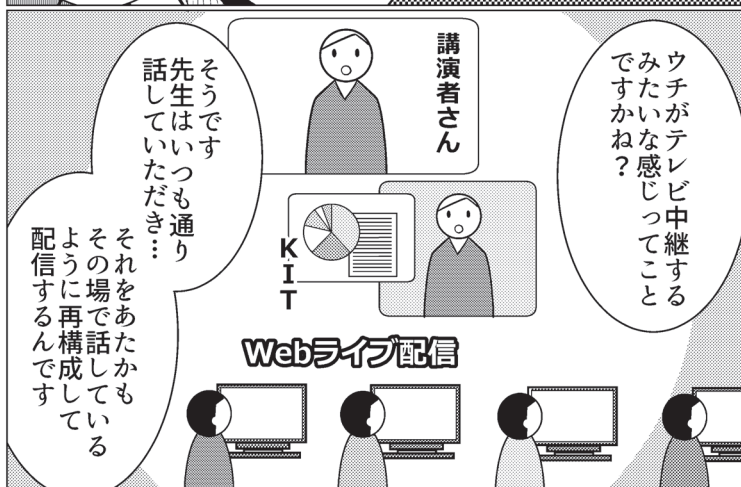
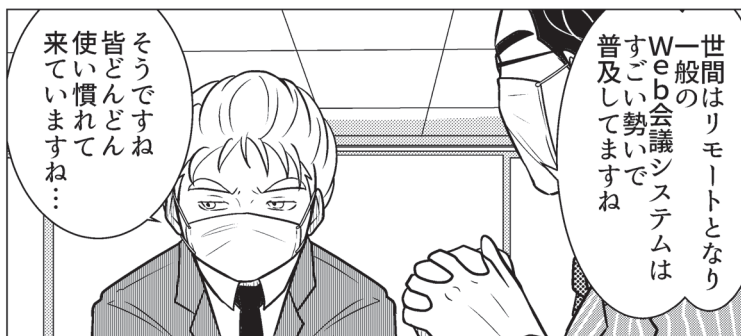
仕方ないこと
とは言え
…痛い!!

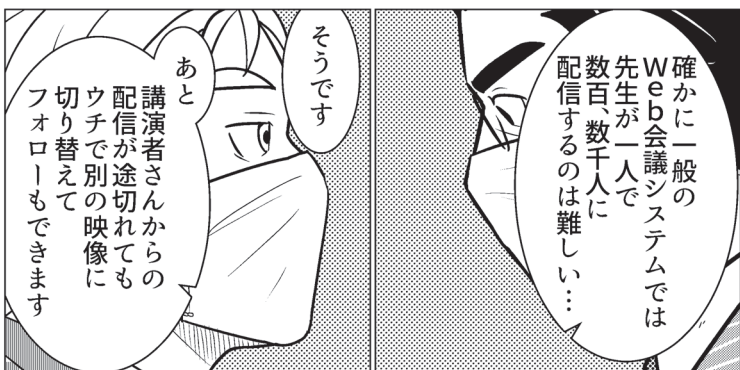
そして…

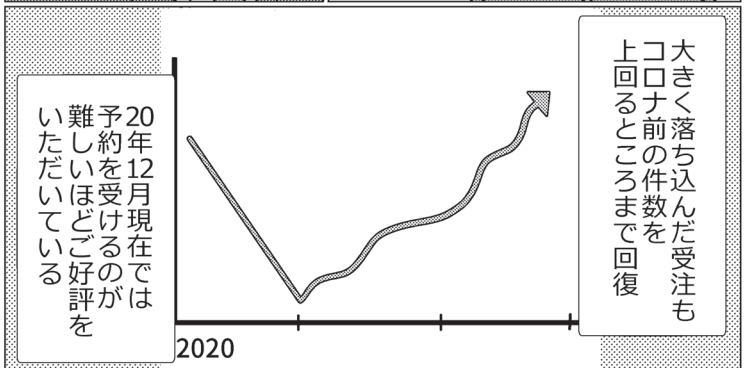
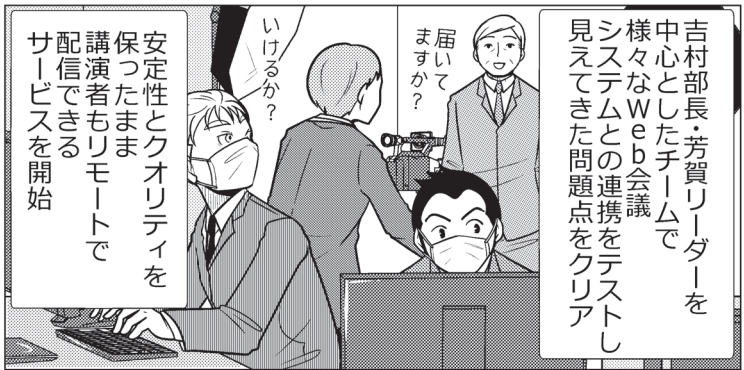
キャンセルの
嵐の次は
新規の連絡が
ひとつもない…

まるで
嵐ですね…

これは
マズい…







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
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



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)





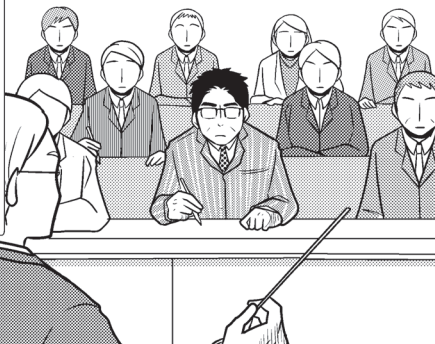
過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY M A N G A

STORY 13. AI事業の始まり

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



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





しかし転機は訪れる…木村は

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

ニュース

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
きたいのです

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講演会シニア
No. 1の木村情報技術!!



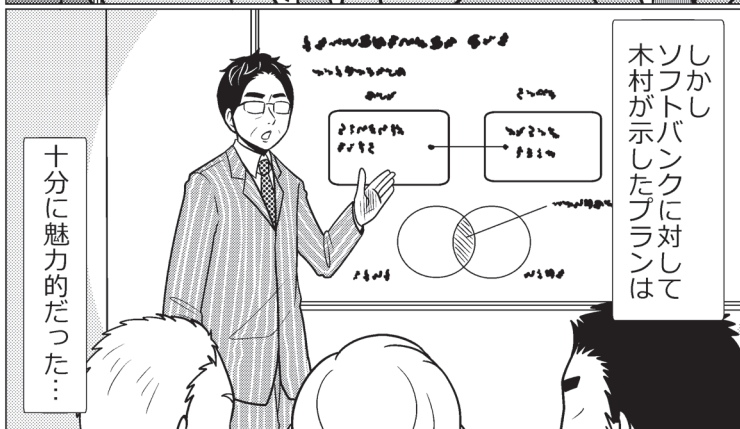
しかし
一般業界での
知名度は皆無!!

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…

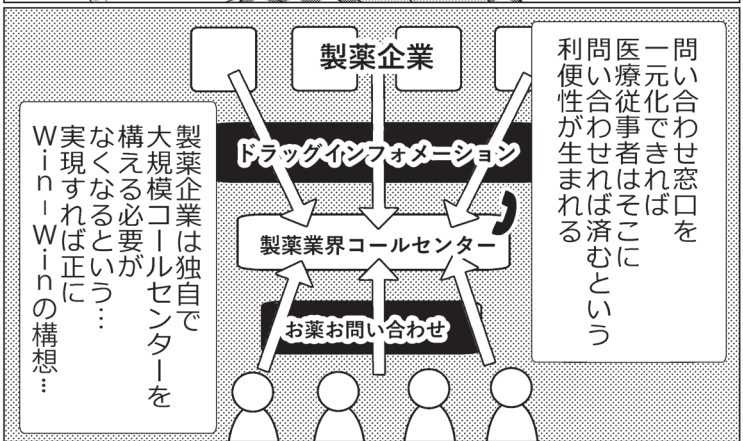


AIに
全ての薬の情報を
インプットし
製薬業界の
コールセンターを
一元化する!!



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!!

IBM Watson日本語版
AI
エコパートナー認定

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

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？

木村情報技術に
来社したのだった

IBM
Watson
事業部
部長をはじめ
3名が

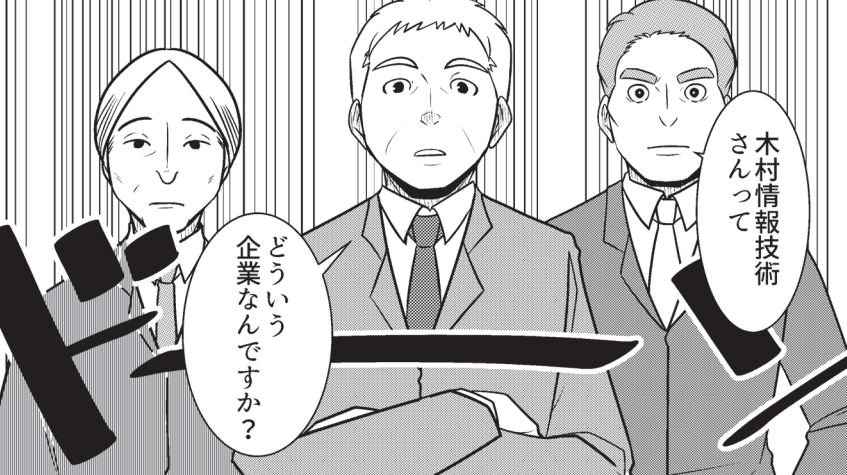


15th
ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY M A N G A

STORY 14. IBMの来社



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!?
と思いきや
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
問合の
AIで対応する
ということ
動いていま

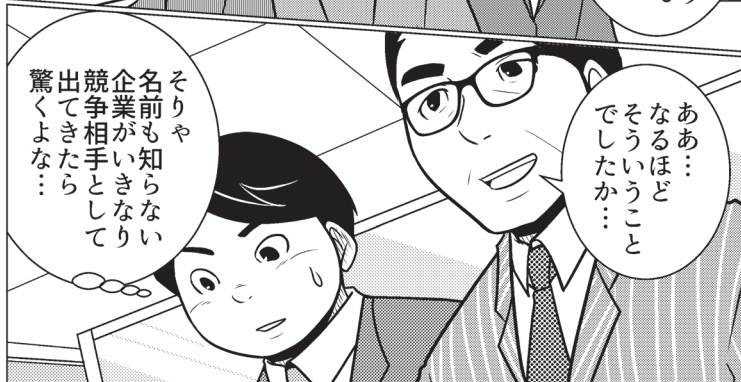
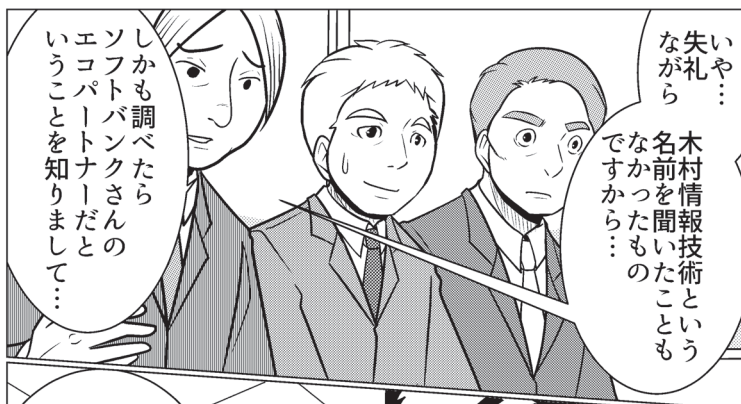
しかし
先日お邪魔した
製薬会社の担当から
言われたのが…

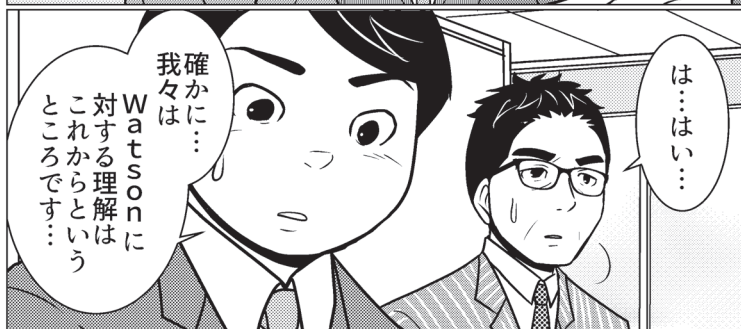
IBMさんからの
提案と
同じようなことを
木村情報技術
さんからも
受けたんですよ…

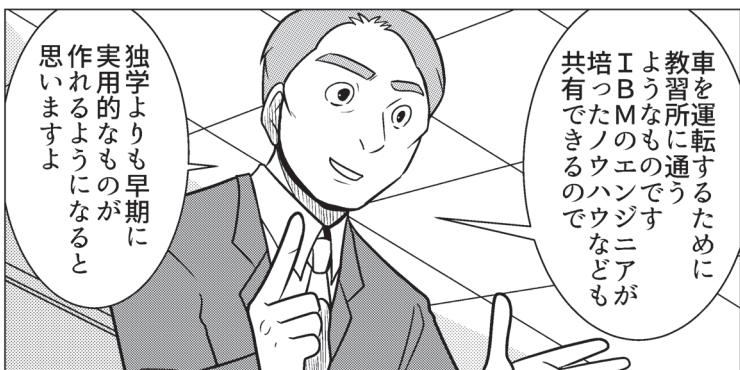
それも同じ
IBM
Watsonの…

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…







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
作れるようになります
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

面会后

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
ここところは
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
任せろわ…

ササ

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”と社内によく話題になります(笑)



過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY M A N G A

STORY 15. 実務者トレーニングそして製品開発へ

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

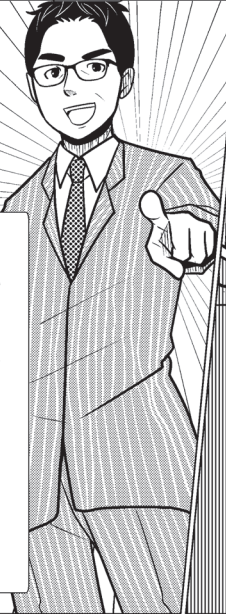




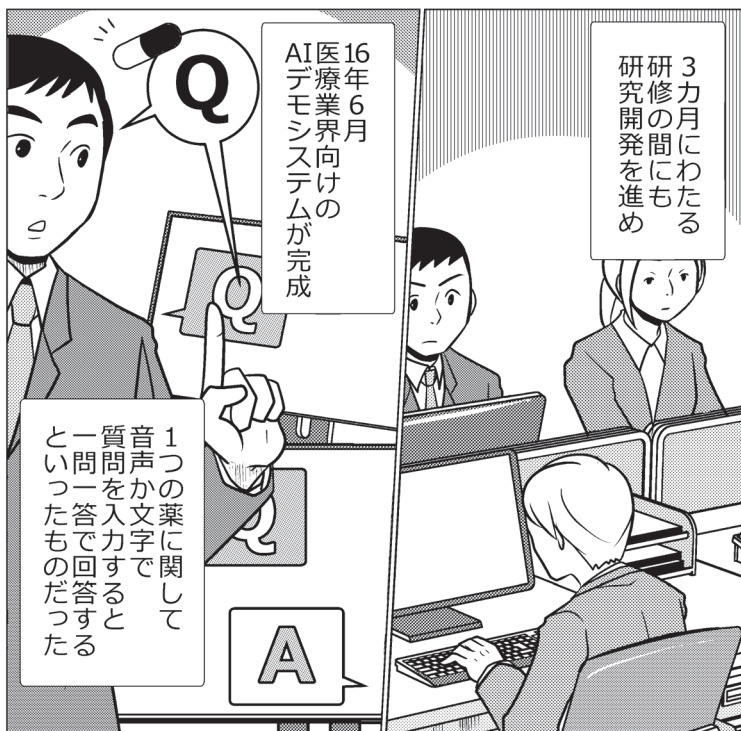
IBM Watson
日本語版がリリースされた
当時だったからこそ
このようなエキスパートから
直接指導してもらったことができた

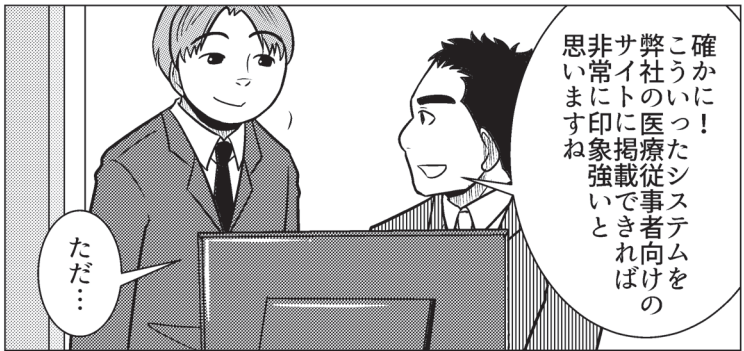


事実
数か月後には
彼らは引つ張りだこで
お金を積んでも
派遣してもらったことは
できない状態になっていた



これもやはり
木村のスピーディな決断から
得られたことであつた

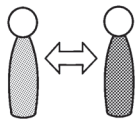






社内からの質問を
受けるような部門では
ある時期に
問い合わせが集中的に
増えることが
ありますね

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…

まずは総務と
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-IQ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 M A N G A

STORY 16. AIを使った製品や取組みが続々

自然言語お問合せシステム

16年11月
国内初Watsonを
活用した
AIチャット
ロボット

リリース!!

AI-Q

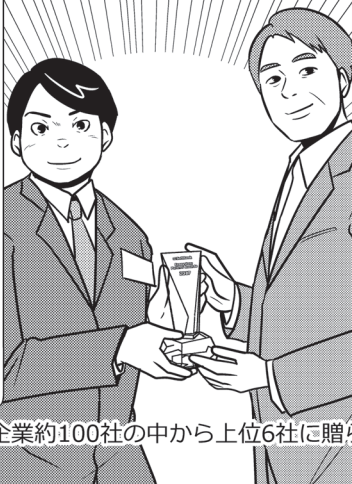
【アイキュー】

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



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

18年5月『Best Solution Partner
of the year』※を授賞
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



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チャットロボットの導入・普及に
貢献したことを評価され

※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

そして第一三共の
コールセンターでは
17年に試験導入
18年には本格導入されるなど

製薬業界で
木村情報技術の
AIの認知は高まり

製薬業以外でも
100社を超える
導入をいただいた

実は
これら
AIソリューション
多数の導入実績の
影にも
「アナログカ」の
存在があった

AIはうまく学習が
できていれば
とても良い回答を返すが

反面：学習がうまくいっていないと
見当違いな回答を返してしまい
使えないな
という印象を持たれてしまう

Q
A B
Bad... Good

それには…



AI

構造化され
整理された

インプット

良質な

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



AIの学習の
クセ

対象業務
の知識



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く
AIIQ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
AII-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

2F  株式会社ASKプロジェクト

1F まちなかシリコンバレー



岡山大学病院 OKAYAMA UNIVERSITY HOSPITAL	東北大学病院 TUH	杏林大学医学部付属病院 KYORIN UNIVERSITY HOSPITAL	公設財団法人 地域医療開発協会 あま市民病院 Ama Municipal Hospital
公益財団法人 大塚記念病院内野田診療所 倉敷中央病院	東北医科薬科大学病院 TOHOKU MEDICAL UNIVERSITY HOSPITAL	公益財団法人 愛媛県立総合医療センター えひめ県立総合医療センター	公益財団法人 地域医療開発協会 あま市民病院 Ama Municipal Hospital
公益財団法人 三好市立総合医療センター 三好市立総合医療センター	公益財団法人 大塚記念病院内野田診療所 倉敷中央病院	公益財団法人 愛媛県立総合医療センター えひめ県立総合医療センター	公益財団法人 地域医療開発協会 あま市民病院 Ama Municipal Hospital
公益財団法人 三好市立総合医療センター 三好市立総合医療センター	公益財団法人 大塚記念病院内野田診療所 倉敷中央病院	公益財団法人 愛媛県立総合医療センター えひめ県立総合医療センター	公益財団法人 地域医療開発協会 あま市民病院 Ama Municipal Hospital

※ DI=Drug Information 医薬品情報

リンク集



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>



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/>



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/>



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/>



株式会社 ASK プロジェクト

<https://ask-project.net>



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/>



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

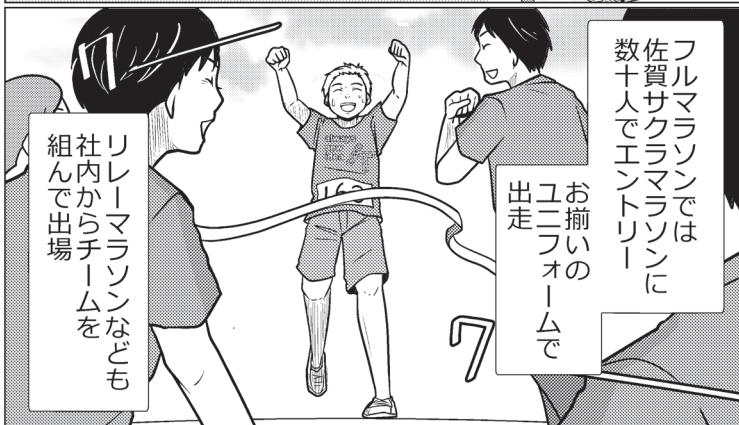
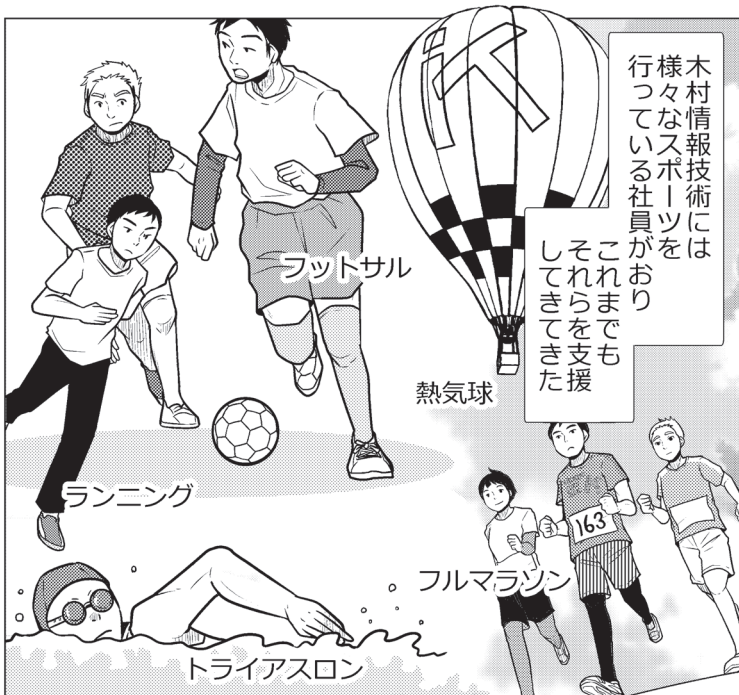
過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY M A N G A

STORY 17. 未来へ

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





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

100000日で
330000km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

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

新たな分野への
挑戦も始めている

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

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



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
もっともつ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！

