

トップ
対談

聞き手／廣田眞弥
(株)NCBリサーチ＆コンサルティング 代表取締役社長

木村隆夫氏

木村情報技術株式会社 代表取締役

常に新しい価値を 提供する

医療分野のライブ配信におけるパイオニアとして
新たなアイデアやサービスをリリースし、成長を続ける木村情報技術株式会社。

常に市場や人の声を聴き、そのニーズに応えながら

シェア No. 1の Web 講演会ライブ配信事業と
自社開発エンジンを活用した AI 事業のビジネスモデルを確立した。

その医療分野での経験や知識を活かし、他業界において事業を拡大。

斬新なアイデアで、さまざまなニーズにあった、人に喜ばれる技術を提案している。

未だ世にないものやサービスでブルーオーシャン戦略を打ち立ててきた

と語る木村氏にお話を伺う。

(インタビューは2021年9月1日オンラインにて実施)

佐賀の地にて起業

廣田・木村社長は東京生まれで、お父様のお仕事の関係で全国を転々として育たれ、製薬会社に18年間勤務された後、2005年に佐賀で起業されました。佐賀とは、どういったご縁があつたのでしょうか。

木村・薬科大学を卒業後、入社した製薬会社で、まず福岡に配属されました。職場も住まいも中洲で、ちょうどバブル期だったので、学生時代には見たことないようなきらびやかな世界に少しハメを外すこともあり、それを見ていた上司が、「君は佐賀に転勤しなさいと、3年目に佐賀へ転勤になりました。」

佐賀のことは何も知らないまま来たのですが、その後、同じ職場の女性社員と結婚して、佐賀に家を建て、関東に住んでいた私の両親を呼び、同居することとなりました。それまで好き勝手なことをしていたので、親孝行のようなものですね。

それ以来、佐賀が私の実家となり、25年ほど経ちました。佐賀には妻の親類もたくさんおり、大変良くしていただいています。また、前職の製薬会社では、10年間、佐賀大学病院や佐賀の基幹病院などを担当させていただいたことで、多くの医療従事者の皆様とのご縁もいただくことができました。協力者や支援者の皆様のおかげで当社の今があります。

廣田・今でこそ当たり前のようWeb会議を行っていますが、御社は2005年から手がけられています。すばらしい先見の明ですね。

木村・資金繰りが厳しいことをみんなわかつていたので、そう言つてくれたのです。しかし、私は逆に「よし! やつてやろう」という感じで、こんなことで悩んでいる場合じゃないなど、嬉しかったですね。

ビジネスモデルを確立

廣田・現在、御社は医療従事者に医薬品情報を届けるためのITシステムの開発や、Web講演会・Webセミナーを収益の柱とされています。社長は医療業界ご出身ですが、医療用IT機器ではなく、医療業界向けの情報提供をビジネスモデルとする発想が斬新だと思います。この構想にどうやって辿り着かれたのでしょうか。

木村・製薬企業に勤めていた時、15年間は大学病院担当で、主な業務は、病院の各種専門分野の教授などに相談し、その分野の最新の医療・医薬品情報を、県内の医療従事者の先生方にタイムリーに提供していくことでした。

実は、起業した当初は医療業界を避けていたのです。しかし、2年間ほどは全然うまくいきました。当時は佐賀県地域産業支援センターのインキュベートルームにいましたが、そのコーディネーターの方が「これが最後の忠告です。木村さん、もう何回もアドバイスしてきましたが、あなたの強みは医療業界のことがわかっていることです。自分の強みとITを活かすことをもう一度考えた方がいいですよ」と強く言われたのです。そこで社員を集めて「これからは医療とITを掛け合わせたところで仕事をしていきます」と宣言



佐賀本社外観

木村・早すぎましたね。ちょうどスカイプが出たころで、今のようにパソコンにカメラやマイクはついていませんでした。あるセミナーで登壇させていただいた時、「スカイプをご存じの方」とたずねたら、約100人の中でたった1人だけだったのです。

当時、Web会議システムを採用していた企業もあったのですが、個人で使うものではないという受け止められ方でした。でも私は、世の中の人が知つて納得すれば、爆発的に売れるのではないかと想像していました。

廣田・Web会議システムに注目されたのは何かきっかけがあつたのですか。

木村・IT企業として起業すると決めていたのですが、実を言うと、私はITのことが全然わからなかつたのです。ただ、新しいビジネスモデルを紙に起こしたり絵に描いたりするの得意なので「今だけネット」というシステムを考えています。

そのシステムをつくるきっかけは、先輩と一緒に飲みに行つた時、先輩が予約しているホテルと一緒に泊まるということになり、「自分は7000円で予約したから、この人も同じ金額にしてください」と先輩がお願いしてくれたところ、「それはできません」と言われたのです。「お客様は7000円ですが、今の時間ですと5000円で泊れます」と。

その時「これだ!」と閃いたのです。その時々の需要と供給によつて値段が変わるのであれば、GPSを使い、そのエリアの飲食店や宿泊施設などが値引き順に出てくるシステムができると考えています。

廣田・今でこそ当たり前のようにWeb会議システムを使用するメリットが見えたのですね。

木村・以前は製薬会社が各エリアのホテルなどで講演会を開催して、近隣の医療従事者に集まつていたしていました。しかし、お忙しい先生方や

ました。

そのシステムは中国大連の会社に製作を依頼したのですが、岡山に住む中国語のバイリンガルの方に通訳として入つてもらい、3者で打合せをしました。その時に、のちに私たちが扱うことになつたのです。

こうして「今だけネット」は完成したもののが、営業所やサポートシステムが不可欠なので、とうとう受け止められ方でした。でも私は、世の中の人が知つて納得すれば、爆発的に売れるのではないかと想像していました。

廣田・ご自身の体験からWeb会議システムの将来性に賭けられたのですね。

このシステムは日本では見たことがないし、すごく便利なものでしたので、それを取り扱つて、中国北京の会社と交渉して、日本で私たちが占的に発売させていたしたことになります。

廣田・ご自身の体験からWeb会議システムの将来性に賭けられたのですね。

木村・はい。しかし、それを前の会社に売り込みに行つたら、あるグローバル企業も同じようなものを提案しにきていて、当社はその企業の半額以下での値段でしたが、「いくら半額以下だとしても、グローバル企業のものと比べることはできないよ」と言われたのです。小さい企業が新しいものを売るのは厳しいと、最初の2、3年は本当に苦労しました。

廣田・ホームページでも公開されているマンガの社史を拝見しましたけれど、最初はご苦労の連続ですね。半数以上の社員の方が「いつたん退職させてください」と言つてこられたこともあつたそうですね。

当初は、講演会にこのWeb会議システムを活用することを考えていたのですが、Web会議システムは音声を使った質疑応答となり、ハウリングの問題が発生することや多拠点に配信するにはライセンス費用が膨大にかかるてしまうことから、Web会議システムのノウハウをもとに、ストリーミング技術を活用した新しい形のWeb講演会ライブ配信サービスを構築しました。

Web講演会ライブ配信サービスにすると、1つの始点から何千人、何万人に同時に配信できます。その仕組みを製薬会社に提案したところ、ではバッファアップとして置いてみようかというお話をいたきました。2年ほど使つていただいているうちに、当社のシステムがより綺麗に見えるということで、メインとして採用になつたのです。それ以降、製薬業界ではWeb講演会ライブ配信サービスが主流となつていきました。

医療は、論文名や出典などの文献情報が非常に大切です。他社のものはその文字が不鮮明だったのですが、私たちの配信はそういう細かい文字はもちろん、CTやMRIの画像も細部まで鮮明に見えます。

私がたまたまその業界にいたので、ビジネスモデルを作りやすかったと言えると思います。

廣田・起業された2005年はアメリカのITバブルが弾けて、それほど時間も経つていませんでした。その後、ICT技術がここまで発展を遂げると想像されていましたか。



スタジオ撮影風景



スタジオ撮影風景



2021年6月にリニューアルオープンした東京第1スタジオ



スタジオ

木村●アメリカでのITバブルは、他人事のよう
に感じていました。ただ、目の前で整つていくイ
ンターネット環境が大きな変化を生みつつあり、
ネットやITを駆使した新しいビジネスは間違い
なく拡大していくだろうと感じていました。私は
何か大きな構想のもとで、IT関連で新しいビジネ
スモデルの構築をしていきたいと狙つていまし
た。

起業家精神を持つ

廣田●御社のビジネスの強みは3つあると思いま
す。1つは、医療・製薬業界は次から次へと新し
い医薬品や医療器具、論文が出てくるので、医療
従事者への教育を継続的に実施していくニーズが
あること。2つ目は、IT技術、とりわけ通信技
術の発達をいち早くサービスに取り込み、医療從
事者がオンラインで必要な知識を都合のよい時間
に視聴できるようにしたこと。3つ目は、人間は

生命体ですから病気の治癒に対するニーズがなくならないこと、でしょうか。

木村●そうですね。医療業界は全般的にデジタル化が遅れていると言われています。特に医療現場のデータ収集や分析解析などは厳しい現状です。

また、日々新しい医薬品や治療法などが確立され、それを習得していかねばなりませんが、そのためのeラーニングシステムなども必要ですし、学習するための時間も必要です。

医療現場で人工知能を活用するとしても、まずは定量的定性的データを大量に収集して、活用でくる学習データにしていかねばなりません。

本人はリスクを考えてストップしがちになりました。
廣田●日本も1990年代後半には1人当たりGDPが世界のトップクラスだったのですが、その後、世界の進化に比べてイノベーションは停滞しています。

木村●日本人は先を読む力と突出する勢い、つまり起業家精神に欠けているように思います。海外の方が何度も失敗してもどんどん進めていくバイタリティで勝っています。日本はおとなしすぎる感じます。

アナログの力を活かす

廣田●昨年からのコロナ禍によるWeb会議二一
ズの急拡大は、追い風になりましたね。

起業当初は、Web会議システムの市場拡大よりも競合企業間の競争の方が大きく、事業的には方向性を変えるを得ませんでした。その後、Web会議システムで培ったノウハウやリソースを活用して、Web講演会ライブ配信の事業に成功することができました。このサービスは、ストリーミングにチャット機能がついたものです。

さらに高品質を目指すために、全国11カ所に自社スタジオを設置しました。また、今後の医薬品情報提供に欠かせないと、6年前よりAIチャットボットの取組みも開始しました。

当社がこれまでに構築してきた仕組みやシステムサービスは、今後、医療現場だけではなく、医療教育の中でも活用できるものになると考えていてます。

わざ育児休暇を取得できるようにもなりました。医療従事者が長期の休暇明けにすぐに働けるようなエラーニングシステムもニーズがあるでしょうね。

木村●すでにそのような仕組みはできていますが、誰がお金を払うかが問題で、個人か医療機関か、お金の出所が難しいのです。

廣田 ● 海外ではキャリアアップをして待遇や労働環境のよい所に転職するのが当たり前ですが、日本は終身雇用や年功賃金のような慣行があり、それがこの国を停滞させているのかもしれませんね。ただ、グローバルな世の中での競争相手は、そのような海外の人たちです。

お話をありがとうございましたが、ようやく健康保険証代わりにマイナンバーカードを使える制度が始まるようです。これをきっかけに日本全体のデジタル化が進むといいのですが。

木村●これまで個人情報の問題が大きく、デジタル化が進みませんでした。しかし、このままでは海外のグローバル企業に負けてしまいます。日本の保守的な考え方を大きく変えないと、世界の中では生きていけないと思います。

以前は、考え方や発想力などは日本も海外も同レベルだったと思うのです。しかし、近年は常識にとらわれない自由な発想があつたとしても、日

木村●実は私はアナログ人間で、先生との関係や人とのご縁、企業理念などアナログ的な考え方を大切にしています。社員みんなも同じような考え方で、私は、当社の強みはアナログ的なところだと思っています。

このコロナ禍の影響で、製薬業界のWeb講演で、それが他社との差別化になっていますが、ほかにどういった違いがあるとお考えですか。

会市場は過当競争が起こつてくると予想していくま
す。その中で勝ち抜くためにも、弊社の持つ強み
であるA-Iの実績やアナログである社員力を活か
していければと思っています。

【本社】人間の手で作成したデータをエンジンに入れ込んで、初めて動きます。この学習データが一番重要で、想定問答データ作成の精度を高めるのは人の力です。当社はその部分のお手伝いでお客様に喜んでいただいています。他社と違うところは、やはり「アナログ」部分で活躍できる人間がいることです。

また、直接アナログとは関係ないのですが、私も含め社員全員がスーツにネクタイで仕事をしていました。起業して2、3年して、社員からはこれに対する疑問が出ましたが、「小さい会社なので、身だしなみや言葉遣いだけでもきちんとしていきたいと思う。この会社が有名になつて、認めてもらうまでは、ネクタイをしてきてください」と言いました。さすがに今はご時世的にも、皆、楽なスタイルになつていますが（笑）。また、講師の先生への飲み物やお弁当の選定、卓上のお水



木村 隆夫(きむら・たかお)
代表取締役

1962年、東京生まれ。薬科大学卒業後、1987-2005年の約18年間、製薬企業に勤務。2005年3月に早期退職し、佐賀で起業。同年7月「木村情報技術株式会社」を設立。

概要

名 称／木村情報技術株式会社
住 所／佐賀県佐賀市卸本町6-1
<https://www.k-idea.jp/>
設 立／2005年7月29日
事業内容／人工知能(AI)活用事業。Web講演会運営・配信事業。他各種システム・Webサイトの構築及び保守
支 店／札幌、東京、名古屋、大阪、福岡
関係会社／株式会社ASKプロジェクト
セルメドジャパン株式会社
受 賞 歴／おかやまIT経営力大賞、ニッポン新事業創出大賞優秀賞、平成30年度九州ニュービジネス大賞、第2回佐賀さいこう企業表彰、日刊工業新聞社主催第33回「優秀経営者顕彰」地域社会貢献者賞、プロセスマネジメントアワード大賞、ニッポン新事業創出大賞・アントレプレナー部門優秀賞、平成24年度九州アントレプレナーハンズ、『佐賀県で大切にしたい会社』大賞優秀賞、フクオカベンチャーマーケット大賞2009最優秀賞 他

沿革

2005年 木村情報技術株式会社を設立。システム開発センターを佐賀県地域産業支援センター内に開設
2009年 リアルタイム投票集計システム3eAnalyzer販売開始
2013年 リアルタイム投票集計システムSunVote販売開始
2015年 コミュニケーション活性化iPadアプリ3eTablet販売開始
2016年 社内お問い合わせシステム「AI-Q」をリリース
2018年 国立がん研究センターと医薬品情報データベース及びAI応答支援システム構築に関する研究を開始
2019年 FAQ検索・文書検索システム「AI-Brid」提供開始
2020年 セルメドジャパン株式会社設立



木村情報技術タウン構想



研修施設 KIT HIDEOUT

*トップ対談を終えて

廣田真弥

これからは情報通信技術(ICT:Information & Communication Technology)を競う世の中になると予見し、2005年に創業。しかし、日本でWeb会議が広く受け入れられるようになるには、2020年のコロナ禍という外圧が襲ってくるまで、時間を要しました。設立時に、ある意味、時代の先を走り過ぎていたビジネスモデルを軌道に乗せたのは、同じ志を持つ仲間との出会い、サラリーマン時代に培った人脈といった人の繋がりだったことがとても印象的でした。そしてその出会いも人間味あふれる木村社長に神様が導いてくれたとか思えない運命の出会いで、お話をゾクゾクしながら聞かせていただきました。

ICT技術とヒューマニティの融合で、座右の銘である「意志あるところに道は開ける」をそのまま実践している木村社長の次の展開をワクワクしながら見守っています。



サガン鳥栖スポンサー就任 © S.D.CO.,LTD.



おかやま IT 経営力大賞 特別賞受賞

の出し方、タクシーの手配などもそうで、先生方が「今日は、すごく気持ちよく講演することができますよ」と好評をいただいている。

岡山大学病院薬剤部と共に開発したAI搭載型医薬品情報提供サービスなど、社長が起業前に培った知識や人脈などがビジネスを開拓していく上で、大きく役立っていますね。

木村・多くの賞を受賞できたのは、当社が今までやってきたことが間違いではなかつたということの裏付けであると、ありがたく感じています。

佐賀県への恩返し

廣田・木村情報技術タウン構想をお持ちですね。これについて伺えますか。

木村・私は以前から人材教育は重要だと思っていました。それに社員の生活を考え、社宅はもちろん、保育所や教育施設、介護施設などを併設した場を造れたらいいなと思い絵にしてみました。将来、人材が育ついたら、アジア各国のIT企業も入ってきてくれる、このような施設を佐賀にめたり、観光もできる施設です。

その前に、研修施設としてKIT HIDEOUT*を造りたいと考えています。毎週全国各地から社員を10人ずつ集めて、研修や勉強をしたり親睦を深めたり、観光もできる施設です。

廣田・それは地域にとっても大歓迎の施設ですね。昨年からサガン鳥栖の胸スポンサーを務めておられます。これはどういった経緯からですか。

木村・サガン鳥栖の関係者とお話しする機会をいた

* HIDEOUT =隠れ家

だき、当時チームの財政面で大きな問題があることを伺いました。

当社は今まで佐賀県に大変お世話になつており、その佐賀の誇りであるサガン鳥栖を支援することできました。これは、社員にとってもユーモーにとつても想像以上の効果がありました。

廣田・今年の1月には佐賀市が主催する熱気球の大会で総合1位になられました。

木村・佐賀大学の熱気球部の元主将が当社に入社し、バルーンを購入してほしいと強いオファーがありました。佐賀県はバルーンの大会もあることから、社員やその家族のためにも頑張ってくれれば、バルーン部を作りました。今では12名のチームとなっています。

全国大会でも上位に入賞して、今年は30歳未満の若手熱気球パイロットによる熱気球ジュニア世界選手権の日本代表として、ポーランドの大会に参加し、そこでも10位に入賞してくれました。

廣田・それは、おめでとうございます。

座右の銘は「意志あるところに道は開ける」とのことですが、まさにそういう人生を送つてころれましたね。最後に、ご趣味は何ですか。

木村・トライアスロンと映画鑑賞です。52歳でマラソンを始め、3年くらい前にトライアスロンを始めた。

廣田・公私ともに充実なさっていますね。ブルー

オーシャン戦略が真価を發揮するこれからが楽し

みですね。

本日はありがとうございました。