

立ち読み版



株式会社ジョイゾー 代表取締役社長

しのみや やすたか

四宮 靖隆さん

1976年、東京都生まれ。東海大学文学部卒業後、システム開発会社に入社。別会社に転職後、2010年に株式会社ジョイゾーを設立。2011年にサイボウズ社がリリースした業務改善プラットフォーム「kintone」に大きな可能性を感じて、メインビジネスとしてコミットする。著書に『御社にそのシステムは不要です。』（あさ出版）。

【写真】安岡 嘉

対面開発の手法で 中小企業のシステム開発を革新する

【取材・文】原 正紀

株式会社クオリティ・オブ・ライフ代表取締役、株式会社スマートバリュー（東証一部上場）社外取締役、高知大学客員教授・経営協議会委員、成城大学非常勤講師、中小企業診断士。早稲田大学卒業後、株式会社リクルートを経て起業し、人材ソーシャルビジネスを展開。著書「定年後の仕事は40代で決めなさい」（徳間書店）、「採用氷河期」（日本経済新聞出版社）、「インタビューの教科書」（同友館）など多数。

HARA'S
BEFORE

コロナ禍の1年で、テレワークは飛躍的に浸透した。ITの世界もいよいよ変革期に入ってきたと感じる。そんな中、クラウドを活用して、定額39万円というシステム開発を行っているのが、四宮さん率いる「ジョイゾー」である。新しい経営や働き方が身近に感じられるインタビューになりそうだ。



Umano! | Yasutaka Shinomiya

初回無料の定額39万円サービス

原：御社では中小企業のシステム構築をされています。現在の具体的な事業を教えてください。

四宮：いわゆるSI（システムインテグレーション）のビジネスで、SIerとしてサイボウズ社のkintone（キントーン）を活用したシステム開発を行っています。当社が開発した「システム39」は、kintoneをベースとしながら、その企業に合

わせたシステム開発をしていくものです。具体的には「1回2時間で3回」という設定で、定額39万円で顧客の目の前でシステムを作り上げていくんです。

実は、1回目は無料でやらせてもらっています。顧客が悩んでいること、解決したいことなどを聞きながら、ニーズに合わせて検討すべき項目を提案し、開発の方向性を定めていきます。作って見せて、作って見せて、というやり取りを無料で行うのです。顧客も紙の提案書だけではなく、その場で目の前で判断できますから、顧客の意思を組み込んだ開発が可能となります。しかも無料ですし、もし合わないと断っていいという契約なので、顧客の金銭的リスクも軽減されます。その流れでOKならば、残り2回を39万円で開発を進めます。kintoneのSI業界では「対面開発」と呼ばれているものです。コロナの影響もあり、昨年から例年の2倍ぐらいのお問い合わせをいただいでいて、初回開発も1ヵ月待ちの状態です。

プラグイン（kintoneにない機能をアドインする）の開発・販売など、サブスクモデルのビジネスも行っています。また、顧客企業でシステムを内製化できる人材を育成する「J Camp」というサービスを4月から始めます。システム人材をどう育てればいいのかわからないという企業に対して、座学と実技で教育プログラムを実行するものです。トータル4日間のプログラムで、2日間は座学、2日間はシステム39の担当者と