



Mealソリューションズ 株式会社 代表取締役

横田 史郎 Yokota Shiro

大阪府出身、昭和57年に富士ゼロックス入社、平成14年1月Mealソリューションズ(株)を設立する。業務支援のWebドキュメントシステムと、それに伴うオプション製品の開発と販売を手掛けている。業分野・同業種に関しては他社訪問を許さない。

社名に全てが込められた顧客最優先主義の「ミールソリューション」

「Food」と「Meal」の違いを問われても、大抵の者は返答に困るだろう。だが、そこには大きな差があった。そして社名に付けられた「ミール」に注目すれば、言葉の意味より、込められた想いの方が重要だという事が見えてくる。顧客最優先のソリューションを提供する横田社長に、お話を伺った。



Meal Solutions ミールソリューションズ 株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋 2-7-14 ビュレックス京橋 8F
TEL: 03-5159-2116 / FAX: 03-5524-0713
URL: <http://www.meal-solutions.co.jp>

ミールとフード

大門 ミールソリューションズ株式会社。この社名に付いている「ミール」について伺いたいです。一見、システム会社とは関係ないように思えるんですが――。

横田 ご指摘の通り、食品関係の会社と間違われることがあります(笑)。

大門 そうでしょう(笑)。それを教えて、この社名にされた理由が気になります。

横田 これは、私が前の会社に勤めていたときの話になりますが、ある研修の中で先生は、「お皿の上に豆腐が乗り、葱や生姜があって、さらに醤油が掛けられ初めて冷奴となる。君たちは、豆腐だけを売ってはいないか?」と、おっしゃいました。この豆腐とは、つまり食材を意味します。食材だけを顧

客に提供して、その後のことに関知していないのではないかと。当時の私は、先生の言われる通りのビジネスをしていましたから、その指摘を受け愕然としたことを今でも鮮明に覚えています。

大門 材料を吟味して、熟練者が丁寧に仕上げた最高の豆腐でも、肝心なのは「どのように料理するか」でしょうか。

横田 ええ。そのような製品単独主義で、提供する側の都合を優先した発想を「フードソリューション」といえると思います。それに対して「ミールソリューション」とは、まず顧客のニーズを優先し、その後の関係も大切にすることを指します。私は「ミールソリューション」を顧客に提供したいとの想いから、この社名にこだわりました。

大門 そういうことですか、ようやく合点が

いきでしたよ(笑)。それにしても豆腐を比較に用いられるとは、面白そうな定義ですね。

ところで、先ほど社長が勤められていた頃の話が聞きました。その富士ゼロックス時代に携わっていた仕事について、教えてください。

横田 営業企画をしていました。私は富士ゼロックスに20年近く勤めていましたが、本当に転勤ばかりの会社員生活でしたね。入社して大阪に配属され、次に九州、さらにアメリカへ――。

最後はアジアパシフィックの地域を担当する仕事をしていたのですが、さすがに家族からクレームが来たんです。1ヶ月のうち3週間も出張で家を空けたから、それも仕方ないことですが。

大門 半分以上も家にはいない訳ですか、



GUEST COMMENT 大門 正明 (出演)



社長の受けられた講義で、特別な感想を抱かなかった人もいたでしょう。ただ社長は、教授から投げかけられた質問に強い衝撃を受けられた。そうした受け取り方が出来ることは、社長の美徳だと思いますよ。それにしても対談中、話を脱線させて失礼しました。備忘録たつた私としては嬉しかったものですから(笑)。

ほとんど単身赴任と変わりません。

横田 そうですね。そのとき娘は小学6年生でしたから、そろそろ難しい年頃を迎える時期でもありました。そのような状況で、父親がほとんど家にいないというのは如何なものかと思ひ、私は転職することに決めました。

大門 それは社長が、お幾つのおときですか?

横田 40歳です。でも私の仕事に対する理想は、転職した会社にはありませんでした。やはり自分の理想を掲げるのなら、自分が起業した方が良かったらうと思ひ、2人で「ミールソリューションズ株式会社」を立ち上げることにしました。

大門 2人ですか?あと1人は――。

横田 知人から「とても優秀な人がいる」と教えてもらいました。同じ富士ゼロックスに勤めていたけど、今はフリーだと。そこで私は、うちに来ないかと話をもちかけたんです。その声を掛けた相手というのが、当社の取締役を務めている横田口です。

大門 だけど社長は、会社を辞められた後も富士ゼロックスと縁があるんですね。

横田 実は、当社の一番の取引先は富士ゼロックスです。私が会社を出てからも良い関係が続いています。当時の仲間も色々な面でサポートしてくれますから、起業した身にとっては本当に、有り難いことですね。

大門 会社員から経営者へと立場がガラリと変わりましたが、その変化については如何ですか?

横田 それまで部下に頼んでいた仕事でも、今は私の仕事。入社して間もない頃を思い出しますから、若い気持ちで仕事ができますよ(笑)。

顧客と、その顧客

大門 では、こちらの業務内容について伺っていただきたいです。

横田 一言でいえば、クライアントの営業活動をサポートするソフトウェアの開発です。もう少し詳しく説明いたしますと――、大門さんは役者という職業柄、舞台公演で全国を回られることがあると思います。

大門 東京、名古屋、大阪とね。公演中は富士ゼロックス時代の社長のように家を留守にしていますよ(笑)。

横田 舞台公演では、案内のチラシが刷られますよね?舞台が全国公演でしたら、恐らく全会場のアクセス方法や地図などが、一枚のチラシに記載されると思います。同じ演目、同じキャストでしたら、そのチラシを用いても問題ありません。しかし必ずしも、同じようにいくとは限らないんです。

たとえば当社のクライアントであるタイヤメーカーさんを例にとりますと、地域によって内容を大きく変える必要が出てきます。

大門 地域、ですか――。季節で内容を変えるのであれば、理解できますがね。

横田 同じ8月であっても、東京の8月と北海道のそれとでは、販売戦略が全く違ってきます。北海道の8月は冬用タイヤのキャンペーン一色。東京では考えられませんが、これが地域の違いです。地域性を把握せず、全国で使えるものを作ってしまったら逆に、全国で使えないものになってしまいます。かといって、各現場が高いクオリティでドキュメントをアレンジできるかといえば、時間的にも技術的にも難しいのが現実だと思っています。

そのような問題点のソリューションを提供するのが、当社の手掛けている「ドキュメントレトリバー」です。本部が作成したドキュメントの骨格を、Webブラウザ上で誰でも簡単に、現場で編集することができます。地域のことに関しては本部より現場の人間がより良く知っていますから、現場のナレッジを活用し、アレンジを加えたドキュメントを作成できるというのは、営業としても非常に効果があると思います。

大門 なるほどね。風土も人も、その多様性に対応していくことが大切ということですね。その「ドキュメントレトリバー」を軸に、今後も展開していく訳ですね。

横田 そうですね。2人からスタートした会社は、多くの助けをいただいて成長することができました。それを忘れず、この分野でのトップを堅持しながら、先導し続ける存在でありたいと考えています。

そして私の会社に対する一番の望みを言わせていただくと、「ミールソリューションズで働いていました」と、スタッフが胸を張って言えるような会社になることです。逆を言えば、働いていたことを自分の履歴から消したいと思われるような会社には、絶対にしたくありません。今年に入り、富士ゼロックスと一緒に仕事していた研究者が役員として参加してくれました。会社としても基盤が整い、これから規模が大きくなっていくと思います。しかし先を見るだけではなく、周りにいる人々を大切にしながら着実に、前へと進んでいくつもりです。