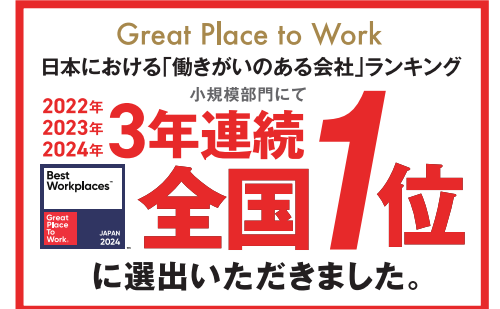


# ATSUMARU TIMES



株式会社あつまる TEL03-3470-1413 営業時間/平日9:30~18:30  
MAIL: contact@atsu-maru.co.jp HP: http://atsu-maru.co.jp/

東京本社 | 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-5-8 神宮前タワービルディング21F  
福岡本社 | 〒810-0041 福岡県福岡市中央区大名2-6-50 福岡大名ガーデンシティ7F

編集長兼インタビュアー/橋本 光雄 アシスタント/田村 楓

## 「地方だから」と諦めない

埼玉で育ち、東京で会社経営をしていた坂本社長。  
縁もゆかりもない鳥取で、地域貢献を使命に経営される訳。



株式会社アクセス  
坂本代表

株式会社あつまる  
橋本



株式会社アクセス 代表取締役 坂本 哲 様  
1975年、埼玉県坂戸市生まれ。2013年に現職に就任。2001年、別の会社を個人創業。父が手伝っていたアクセスの承継を相談され、創業した会社をアクセスの子会社とし、経営を引き継ぐ。趣味は、ゴルフと食べ歩き。

## 覚悟を見せないと、社員はついてきてくれない。

アクセスを継ぐことを決めた10年前、縁もゆかりもない鳥取に移住。



本日は、取材にご協力いただきましてありがとうございます。鳥取でシステム開発会社として立ち上がり、事業を幅広く展開されてきたアクセス様。2023年で30周年を迎えられたとのことで、誠におめでとうございます！  
坂本社長が会社を承継されたのが10年前とのことですが、何故縁もゆかりもない鳥取の企業を承継されることになったのでしょうか？



高校を卒業後、電気工事士の資格を取得して企業で数年働いた後、24歳の時に東京で独立をしました。そこから、何故鳥取に来ることになったのかというと、サラリーマンを辞めた父が、鳥取のアクセスを手伝っていたことがきっかけです。「アクセスで後継者になりたいという人がいないので、おまえはどうか?」と相談をもらい、引き受けさせていただくことにしました。

正直、経営の経験はありましたが、ITの経験は全くありませんでした。全くの他人が社長になるので、覚悟を見せないと社員がついてきてくれないと思い、自分が創業した会社を逆に子会社にし、家族全員で10年前に鳥取に移住をしてきました。



▲2023年 30周年記念の様子



# 「鳥取だから何もない」耳にタコができるほど、この言葉を聞いてきました。

鳥取だからと諦めない。従業員数は4倍の200名、売上も5倍に成長。



坂本様

アクシスの社長になった当時、コスト削減を目的に国内の地方企業に外注をする「ニアショア」という言葉がよく言われておりましたが、私はこれに反対でした。東京で同じパソコンでプログラミングをすることと、鳥取で同じパソコンでプログラミングをすることの違いが分からないな、と。確かに人件費や家賃も安いけれど、そこに潤沢に人材がいるわけではないので、その分、教育に力を入れないといけません。それをしっかり東京のお客様に説明して、認めてくれるお客様とだけ仕事をしてきました。

その結果が、アクシスを承継させていただいてからの「売上5倍」という業績に表れていると思います。

単に謙遜なのか、本当に卑下しているのか真相はわかりませんが、移住してきてから「鳥取だから何もない」と耳にタコができるほど聞いてきました。でも、結局はみんな「鳥取ってこういう県だ」と勝手に思い込んでいるだけだと思うんですよ。福岡の会社が東京の会社の仕事をしていることはあまり珍しがられないのに、鳥取の会社は東京の会社の仕事をさせてもらえないと考えるのも思い込みです。

そういった思い込みを排除して、鳥取の子どもたちが「鳥取だから」と諦めるのではなく「ここで生きていきたい」と思える魅力的なまちにしたいと事業を展開しています。



橋本

IT技術と配送サービスを組み合わせたサービスとして、地域密着型生活プラットフォームサービス「Bird」を始められたと伺いました。Birdもそんな思いで運営されているんですね。

## U・Iターン採用も好調。人材が会社成長の鍵。

充実した研修で、文系でも充実した研修で活躍できるITエンジニアに。



橋本

ビジネスモデル上「人材」が会社成長の鍵になるかと思うのですが、採用や教育についてはいかがでしょうか？

うちはエンジニアの会社ですが、「文系でも全然OKですよ」と言っています。現在はかなり短縮できて5ヶ月になっていますが、以前は約1年間の研修をしていました。なので、比較的採用はうまくいっています。



坂本様

また、「地方創生」で検索していると、どうもうちの会社が引っかかってくるようで、U・Iターン採用も増えています。地方の会社で、うちのようにオールリモートで採用試験をしている会社が意外とないようで、応募が増える一因になっているのかなと。



橋本

エンジニアとしての研修以外にも、何か社員教育をされているのでしょうか？

社員の皆さんとの関わりは、かなり重視している方だと思います。中途社員の方が入社されたら、必ず私自身がミッション・ビジョン・バリュー（MVV）を全て話すようにしています。



坂本様

また、MVV交流会という取り組みも実施しています。若手社員10名くらいのグループに分かれて、MVVを日々の仕事にどう意識して繋げているかを社員が発表します。私もその交流会に毎月参加しており、社員とコミュニケーションを取るようにしています。

## 変に東京じみた会社を作るつもりはない。今後も鳥取にこだわって、成長していく。

IT系企業で唯一、鹿島建設との資本提携を実現。



坂本様

2年前に、鹿島建設株式会社との資本提携をさせていただきました。IT系で（鹿島建設と）資本提携までしているのはうちだけです。まだまだ会社を伸ばしていくつもりです。



橋本

東京の事業所を強化されたり、都心への進出はされないんですか？

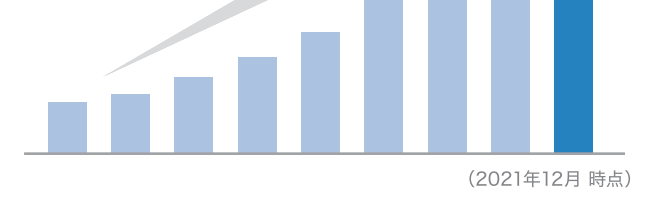
もちろん商売のことだけを考えると、東京に行った方が楽なことも多いです。しかし、先代の代からずっとやってきたアクシスを継がせていただいた責任がありますし、地方だからこそその強みがあります。鳥取で社員が長く勤めたいと思える企業を作ることができれば、担当がコロコロ変わることもないので、お客様としても担当変更などの面倒事はありません。そのため、安心してアクシスに仕事を任せいただけます。アクシスの本社を東京にして、鳥取を支店にするくらいなら、僕が社長をやる意味がないと思っています。次に支店を出すなら松江もいいかなと思っていますが、今後もあくまで中心は「鳥取」にこだわってやっていきます。



坂本様

9年間で売上高5倍以上

約28億円



トリスト

生活に必要な生鮮食品や生活雑貨を届けるネットスーパー「トリスト」

トリメシ

フードデリバリーサービス「トリメシ」

トリメディ

処方薬を自宅や職場に届けるサービス「トリメディ」

## 新卒社員の約7割が情報系以外の出身

情報系出身者

32%

情報系以外の出身者

68%

Pick up!

## 社内ポータルを活用し、積極的に情報共有。

アクシスでは、社内ポータルを活用した情報共有も積極的に行なわれているとのこと。

例えばサンクスカードをやり取りしたり、課長級の社員が「リーダーズコラム」を持ち回りで配信したり……

どれだけ閲覧されているかなどのデータも取れるこちらの社内ポータル。強制せずとも約7割の社員さんが毎日閲覧しているそうです！





# PHOTO GALLERY



日経ニューオフィス賞も受賞した開放的で首都圏に劣らないオフィス



食品ロスの削減やこども食堂支援で「アクシスのやさい」を販売・寄付



地域貢献でネーミングライツ取得  
Axisバードスタジアム

## COMPANY

株式会社アクシス様について

|       |                                                                                                        |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 企業名   | 株式会社アクシス                                                                                               |
| 代表取締役 | 坂本 哲                                                                                                   |
| 本社    | 〒680-0846 鳥取市扇町7番地 鳥取フコク生命駅前ビル7F                                                                       |
| 事業内容  | システム開発からアウトソーシングまでワンストップで企業の経営変革を支援<br>プラットフォームサービスの開発・運用を通し、<br>エネルギーやネットワークインフラに関わる地域固有の社会課題解決をITで推進 |

HPはこちらのQRコードからご覧ください▶



坂本社長 ご友人の砂の彫像作品前で記念撮影

お忙しい中、取材にご協力いただき有難うございました!



アクシスのことをもっと知りたい方は  
こちらのInstagramをご覧ください。





# A-1グランプリ2024選 顧客の成功事例発表大会 を開催しました!!

あつまるがいなかったら、会社が潰れていたかもしれない…

## 5年間右肩下がりの集客数を V字回復に導いた集客成功施策!!

集客成功事例のご紹介 ▶ 企業名 株式会社山田屋 エリア 宮崎県 業種 住宅



**Before**

広告を出しても2日間  
**予約0件**…  
 3日間イベントを開催して  
**来場がたったの3組**…  
 社長は夜も眠れない日々…担当者も責任を感じて退職を申し出ていた…

**After**

中期経営計画策定・集客戦略の立案からサポートし  
**来場目標・CPA目標共に目標達成!**

| 通期集客組数 |        | 通期CPA  |         |
|--------|--------|--------|---------|
| <目標>   | <実績>   | <目標>   | <実績>    |
| 250組   | → 297組 | 11.4万円 | → 7.9万円 |

**実施施策の一例**

**① HPリニューアルで、来場予約数3.4倍**  
 5ヶ月間の前年同期間比 HP経由来場予約者数 47組 → 164組

**ポイント**  
 TOPページの情報優先順位・導線設計の戦略  
 ペルソナ分析をもとに、家の繋がりや動線を意識した写真撮影

**② 徹底したデータ分析で、イベント企画を最適化**

集計シートを元にデータを分析、PDCAを回す

**ポイント**  
 ・予約に繋がっているイベント名は?  
 ・何曜日のイベントが予約されやすいのか?  
 ・予約から来場までのリードタイムは?  
 ・予約が多い時間帯は?

**③ ABテストの結果をもとに、ネット広告の獲得単価を改善**

### お客様の声 会社の命運を賭けてあつまるの光山さんを信じたら「ここまで会社が変わるのか!」と良い意味で騙されました。

自社で集客をしていた上半期は信じられないくらいお客様が来なくて厳しい状態でした。会社の命運を賭けてあつまるの光山さんに相談したら、信じられないくらい予約が入り、**倒産の危機を乗り越える事が出来ました!**  
 また先日、銀行に融資を依頼するために決算書と予約のメールを提出したところ「**宮崎でこの集客数はトップクラスですよ**」とあっていただき、これまで一切借りられなかった銀行融資を無担保で借りることができました。創業者のおじいちゃんも良い意味で「何事か!」と驚いてくれました。集客担当の社員の子は責任を感じて6月に辞めますと言っていたんですが、今では思い留まってくれて**同一人物とは思えないくらい笑顔が見られるようになりました**。融資が借りられるようになったのも、社員が元気になって社内が明るくなったのも光山さんのおかげです。  
 今回、光山さんがうちの事例でA-1グランプリに出場するというので、はるばるこの応援のために宮崎から東京にやってきました。優勝してくれて嬉しいです。泣き顔を写真に撮って、うちの社員たちに送りました(笑)今年も引き続き光山さんにはうちの「マーケティング部長」として協力してもらって、最高売上・利益を叩き出します!



写真左:(株)山田屋 山田社長 / 写真右:担当プロデューサー 光山 英志

### 今回、訪問させていただいた坂本社長、お忙しい中本当にありがとうございました!

鳥取に本拠地を置きながらも、仕事の受注の9割以上は東京。そして、地方だから単価が安い、という固定概念を壊して、自分たちの価値を適切に見てくれる企業とお付き合いをするスタンスは、とても納得のいくものでした。オフィスもとてもカッコよくて、社員同士のコミュニケーションの場になっているとか。是非次回は一緒させていただきたい。また、地方創生のサービス展開もあり、鳥取県外からの求人も。今、まさに社会的意義、価値のある事業が求職者のニーズにあるということが伺えますね。結果、業績が伸び続けているのが、本当に素晴らしいです。「成功の秘訣は何ですか?」と聞いたところ、「僕は運がいいんですよ。」と。その言葉の裏には、誰にも勝る努力、思考、そして人徳が溢れていたように感じました。後日、社員の方が当社の原宿オフィスにも来てくださいました。明るく元気で前向き!こちらでもエネルギーを頂きました!今回は、本当に素敵なインタビューとなりました。ありがとうございました。



編集長/橋本 光雄

事例をもっと知りたい!こういうテーマで取材してほしい!自社も取材してほしい!という方は、橋本に直接ご連絡を♪



編集後記