

カンパニー ナウ COMPANY 第725回 NOW!

アビリティ

—顧客の経営を止めない
ワンストップサービス

「お客様の経営を止めない」を掲げるシステムインテグレーターのアビリティ（株）、これまでの道のりはユニークだ。

31年前に産声を上げた当社、当時は配送業者として拠点数の多い保険会社などの書類配送を手がけていた。拠点数が多いことや扱う荷物の性質上、強固なセキュリティで効率的に配送する仕組み作りに取り組んだのが、システムインテグレーターの第一歩。そして、扱う荷物は書類からホストコンピューター用のリール型のプログラムに代わり、さらにプログラムの交換、システム室のオペレーティングへと発展し、現在に至る。

ここで重要視されるのが、ハードウェアの保守業務。たとえソフトウェアが素晴らしいものでも、ハードウェアが壊れてしまえば意味がない。当時、サーバーなどハードウェアは、物にもよるが100万円以上する高価なもの。おいそれと買い替えできるものではない。「お客様の経営を止めてはならない」プレッシャーのなかで、ハードウェアなどインフラ周辺の保守技術・ノウハウを取得し、現在のアビリティを形作った。ソフトウェア開発企業から発展した多くのシステムインテグレーターとは一線を画す。「壊れない、壊さない、が原点」と飯島隆充社長は語る。

トラブルにつきものの“想定外”。顧客の経営を止めないためには、トラブルに対していかに冷静に素早く対処できるかがカギとなるのは言うまでもない。当社は、物流業務をきっかけに様々な業界でシステム関連業務に携わってきたことで、様々な事象を経験しノウハウを蓄積、想定範囲を広げてきた。「～業界に強い」と

「当社独自のノウハウと豊富な人材を、ご提供します」と語る飯島社長



いったことを特色に挙げる企業があります。当社の場合にはむしろ、業種を問わず幅広く経験してきたことが強み」と飯島社長は当社のバックボーンを語る。それは、保守だけでなく、例えば飲食店のチェーン展開におけるシステム構築を手がけた経験が、別業界の中堅企業の拠点展開にも応用できるといった具合で貢献する。

物流業務で得たノウハウは、オフィスの移転・新規開設時のシステム導入サポートでも発揮されている。移転などの際、パソコンなどの設置、設定はどうしてもスケジュールの最後になるが、大抵はスケジュールがズレ込みタイトになりがちだ。しかも「パソコン300台を3連休で」など条件は厳しいものばかり。こうした火事場を乗り切れるのは、「段取り・仕切り」が良いから。難しい調整も長年にわたる経験が生きる。

だが、長年の経験を生かすも殺すも、結局のところは人材次第。飯島社長は「技術に優れた技術者は世間に多くいますが、人間的な魅力がなければお客様にご納得いただける良いサービスは提供できません」と言い切る。アビリティは、経営を止めないだけでなく、“ブレない”経営もサポートする。

(取材・文／東京支社情報部 牧 秀樹)

会社概要

アビリティ（株）
 企業コード：988356826
 東京都文京区本郷2-27-20、電話03-5802-0011
 飯島隆充社長
 設立：1978年4月、資本金：5000万円
 事業内容：システム構築、運用
 年収入高：約12億6500万円（2008年3月期）
<http://www.ability.co.jp/>