

バリバリの文系の僕 が なぜITの会社を経営しているのか

2021.10.2

水居 徹 (みずいとおる)

宮崎大宮高等学校 第30回(1978年3月) 卒業





- 1959 (昭和34) 年 宮崎市生まれ
- 1978 (昭和53) 年 宮崎大宮高校卒業
- 1983 (昭和58) 年 名古屋大学文学部中国哲学科卒業
- 1990 (平成2) 年 東京芝浦電気 (現東芝) 入社
- 1995 (平成7) 年 宮崎インターネット設立
- 2000 (平成12) 年 エムネットに社名変更
- 2007 (平成19) 年 アイコムティに社名変更

宮崎 + インターネット = 宮崎インターネット

サービスドメイン 宮崎のMとnetでMnet 社名に 全国へ

ICT Information, Communication and Technology ICOMT アイコムティ



25周年記念のロゴマーク

所属・役職等

宮崎商工会議所第1号議員

宮崎経済同友会幹事

宮崎アカデミーロータリークラブ会員

宮崎県在京経営者会議地区常任幹事（IT担当）

宮崎県企業・警察サイバーセキュリティ連携協議会
（MiCS）副会長

ラスベガス研究家（自称）

早稲田大学部理工学部兼任講師（1998年～2018年）

日刊工業新聞・りそな中小企業振興財団共催

中小企業優秀技術新製品賞審査員（1997年～）



趣味

旅行

なにがよいのか

非日常体験 景色景観 食べ物 ともだち 買い物

好きなところ ラスベガス ハワイ ソウル 石垣島 屋久島

海外ドラマ鑑賞

スタートレック (特にボイジャー)

韓国ドラマ

カラオケ

得意な曲 チューリップ 荒井由実 大瀧詠一 あいみょん

今の練習曲 YOASOBI



水居家 神宮西の農家 両親の結婚 延岡

祖父母に預けられる こんなこどもだった

転校

性格を変えた最初の転機

小学生のテレビ出演と海外旅行

なにが変わったか

かけっこが変わる、初恋も

高校受験

油断のはじまり



最初の挫折

因数分解ができない→数学ショック

部活動

地理研究部、文芸部

文学へのあこがれ 詩や童話を書く

大学進学

共通一次試験のプレッシャー

名古屋大学という選択

行きたかった早稲田文学部

1 $a^2 + 2ab + b^2 = (a+b)^2$

2 $a^2 - 2ab + b^2 = (a-b)^2$

3 $a^2 - b^2 = (a+b)(a-b)$

4 $x^2 + (a+b)x + ab = (x+a)(x+b)$

5 $acx^2 + (ad+bc)x + bd = (ax+b)(cx+d)$



名古屋という地域

閉鎖的？ 食の違い 言葉の違い

学生生活

下宿 バンド活動

自動車

アルバイト

専攻学科の選択 中国哲学

進学から就職へ

会社選択の決め手



名古屋大学
NAGOYA UNIVERSITY



内定後の悩み

文学部学生なんてどこにもいない

入社後の決心と実行

友達を作ろう

毎日の声掛け

目標100人

性格が変わる

人脈の価値に少し気が付く

配属

OA機器事業部パソコン営業部

ローラー研修の洗礼



売れないパソコンの営業マン

秋葉原との出会い

人脈形成のはじまり

量販店、ソフトハウス、競合他社、顧客

大会社の実態

バブルのすごさ

モノがあれば売れる



2018/8/15
PCの伝道師集まる

「やめよう！」と思った瞬間

関西支社への転勤

いいかげんなやつらとの遭遇 K社問題

支社の会議室で思ったこと

ソフトハウスからのオファー

ソフトハウスの魅力

ソフトハウス経営者、技術者の魅力

やめる時の周りの反応

友人と同僚は違う

今でも覚えている言葉



会社設立 1990年8月

ソフトハウス、パソコン販売会社向けコンサルティング
営業推進、販売網開拓、商品企画

資本提携

ソフトハウスA社と資本提携 NG

住友生命との資本提携

ITバブル SBI

マルチメディアそしてインターネット

ラスベガスの展示会でのマルチメディアとの出会い

インターネットとの出会い

インターネットの魅力

インターネットビジネスに特化 1994年

三重県の仕事 地域情報化と企業誘致



1995年の夏 後輩との飲み会で決まる

陸の孤島宮崎→情報の孤島宮崎

会社を設立 T氏 H氏 M氏

宮崎インターネット設立 1995年11月6日

サービス開始 1996年4月

ISP (Internet Service Provider)

インターネット回線接続サービス

サーバーレンタル

WEB制作

地域情報化のリーダーへ



ISPビジネス

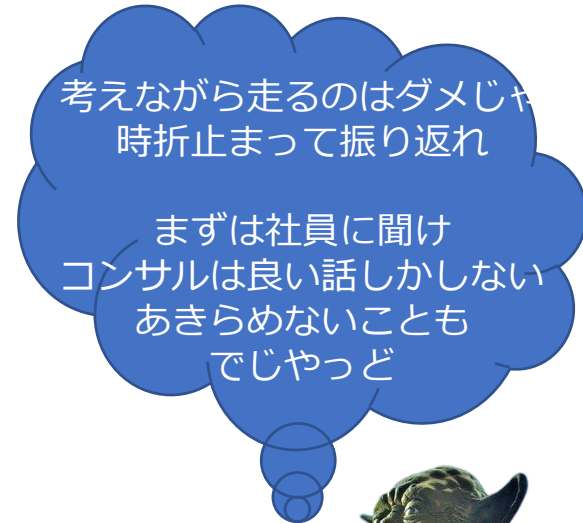
約1万人の会員が毎月平均2,000円払う 年商2億4千万円
ストックビジネス 毎月お金が入る

しくじり

人材採用の甘さ 誰でもOK? 上場準備
東京支社の開設失敗 合併

危機を乗り越えるために

事業の売却
人員リストラ
メインバンクの変更
事業のデューデリ→強みはなにか
弱みの解消 データセンターの移設



黒字化を達成

予定より3期早く達成
連続6期黒字達成



これから

新分野にチャレンジ

現在の柱

サーバー事業

WEB制作

情報セキュリティ

新しい柱

IT人材育成

IT業務代行

クラウド化が進むと
コンピュータやネット
をどう使うかが最
重要視される



DX推進 国が変わる

DXを支える人材不足

IT人を育成
小中高生向けプログラミング講座
IT人材育成オンライン講座

IT業務を代行
WEB/メール/サーバー管理業務
情報セキュリティ対策業務



人脉

そして

宮崎に生まれたこと

バリバリの文系の僕がなぜITの会社を経営しているのか

みなさんに申し上げたいこと

自分を自分の枠にはめない

やりたいことをやる（そのためには努力も相談・理解も必要）

性格は自分で変えられる（根本は変わらないと覚悟）

友人を作ることと関係を維持していくこと（SNS）

グローバルな視野を持つ 旅をしよう

SNSを活用しよう

Twitterで情報収集

Facebookで友人との関係作り

Instagramでアジアなどの情報を探ろう



captainmahalo

