

CLOSE
UP!



「弊社のスローガンは『誠実』。この2文字には私の想いが込められているのです。社員にはその想いを汲んでもらっています」

対談記事▶▶ 122 p



メディアリンク 株式会社

代表取締役社長

松本 淳志

G u i d e l i n e s f o r b u s i n e s s

IT業界において、テレフォニーというニッチな分野で活躍するメディアリンク（株）。松本社長をはじめ、新進気鋭のスタッフが一致団結し、システムコンサルティングから設計、製造、運用支援、保守サービスまでトータルでサポートする。そんな同社は、常に誠実に、顧客の要望に応えるために努力を惜しまない。きめ細かい対応で大手競合他社をも凌駕する勢いだ。それは、「誠実」という言葉に込めた松本社長の想いが社員全員に浸透しているからであろう。



代表取締役社長
松本 淳志

小学・中学では野球、高校では体操と、学生時代はスポーツに明け暮れ、心身を鍛えた。大学卒業後はシステムエンジニアとして企業に就職し、4年後に独立。2009年にメディアリンク(株)を設立する。システム開発に加え、製品開発にも着手し、多様なシステムに関する事業を展開、企業の成長拡大に邁進している。

確かな技術力と“誠実さ”が生み出す 高品質なサービスを提供

テレフォニー分野において、コンタクトセンターシステム (CTI ソリューション) をはじめ、多様なシステムのトータル事業を展開するメディアリンク(株)。「誠実」であることをスローガンとし、高い目標を掲げて成長を続ける、松本社長にお話を伺った。

先を見据えての独立

時東 まず起業までの経緯を聞かせてください。

松本 昔から、経営者だった祖父を尊敬し、漠然と社長に憧れていました。いざ就職活動の時期になって、ふとその夢を思い出し、起業のための勉強目的でシステムエンジニアの道を選びました。

時東 なぜシステムエンジニアの道へ?

松本 経営者になるには苦手分野を克服した方がいいだろうと、苦手だったパソコンの仕事を選んだのです。

時東 就職活動の時点で、起業をしっかりと意識されていたのですか。

松本 はい、企業面接でも「将来は独立したい」と伝えていました。そして就職

4年目に独立、フリーランスのシステムエンジニアになりました。一個人事業主の私に、会社員時代のお得意様が引き続きお仕事をくださったことはとてもありがたかったですね。

時東 良いスタートでしたね。

松本 報酬の面で助けられたのはもちろん、それ以上に、企業というバックボーンがない私にお仕事をくださった事実が嬉しかったです。

時東 お仕事が評価されていたんですね。それがやる気にも繋がったと。

松本 はい、最初はとにかくがむしゃらに働きました。次第に仕事の規模が大きくなってきましたので、お客様により高いサービスを提供するためにも組織化しようと、会社経営を学び、4年目の2009

年に法人化に至りました。

時東 順調かつ計画的ですね。

松本 目標を持つことが私にとっての活力なんです。若い頃は直近の目標でしたが、次第に5年後、10年後と先の目標を意識するようになりました。今は設立から10年後、つまり今から8年後には社員300名規模にしたいと考えており、それを見据えた行動を心がけています。

自社製品の構築から夢の確立へ

時東 それでは、御社の事業内容をお聞かせ頂けますか?

松本 テレフォニーと呼ばれる、いわゆる電話分野に特化したシステム開発を手がけています。大きい市場でいえばコールセンターの環境づくり。もう少し身近なところだと、オフィスの電話回線。従来は電話主装置という、サイズも金額も大きい機械装置が必要でした。そこで弊社では、その専用ソフトウェアを企画・構築し、運用サポートまで行う、業界ではSIerと呼ばれる役割を担っているんです。

時東 では、御社ならではの強みを聞かせてください。

松本 高度な技術力ですね。特にアメリカで生まれた電話関連のオープンソース、Asteriskという技術に詳しいことです。誕生初期の頃から研究を重ね、勉強していますから。

時東 早い段階から需要を見込んでいたのですか。



メディアリンク(株)のオリジナル商品 Media Office・Media Voice

◀ 従来の高額なPBX(主装置)に代わるオフィスPBXパッケージ「Media Office」。高機能、低価格が魅力。小規模オフィスから大規模オフィスにまで対応

◀ 幅広い規模のコンタクトセンターに対応できる音声自動応答システム(IVR)。大規模コンタクトセンターで1日1万コール以上の稼働実績を誇るIVRパッケージ「Media Voice」

松本 ええ、その研究成果をコンタクトセンターやオフィスの電話システムに導入、最近ではその技術をベースに弊社のオリジナル製品、「Media Office」「Media Voice」といったシステムを開発し、メーカーとしての顔も持つことができました。これから拡販していくことで、我々の作った製品を世の中に広めることが夢ですね。そういう、私が大事にしている夢、あるいは考えとかビジョンといったものが、製品ができたことで社員にも浸透した点はとてもよかったと思っています。

時東 社員さんと向いている方向が一緒なんですね。

松本 と、私は願っています(笑)。正直、そこはすごく注意しています。組織力の弱体化につながるからです。

時東 それでは社員さんに対して意識していることはありますか?

松本 「スローガンは誠実」ということは口を酸っぱくして伝えています。「誠

実」と私が言えば、そこにどんな意味が込められているかということは、最初のうちにかみ砕いて丁寧に伝えているので、最近では「誠実」の一言で深いことまで伝わるようになりました。そういうコミュニケーションの取り方には気を遣っています。小さな組織だからこそ、団結力を強みにしたいんです。そのため、社員の評価の仕方とか人事についてもかなり勉強しました。

時東 常に新しいことを学ぼうとされている姿勢が素敵ですね。最後に今後の抱負を聞かせてください。

松本 今の社員は、一部上場の大企業から、この小さい会社に転職してくれた人ばかりです。人生の勝負を懸けて来てくれているので、「あのときにメディアリンクに来てよかった」と思ってもらえるような会社にすることが目標です。それと同時に、今後も誠実な姿勢でお客様をハッピーにする高品質なシステムを提供していきたいですね。

Company Data>>



メディアリンク 株式会社

〒105-0021
東京都港区東新橋2-1-6
汐留プリプラビル3F
TEL 03-5733-2700 / FAX 03-5733-2701
URL <http://www.medialink-ml.co.jp>



Guest Comment>>

時東 あみ (タレント)

IT業界は、技術や情報が日々新しくなり、研究や勉強が不足すると、競合他社にすぐ追い抜かされてしまう印象がありますが、松本社長の高い向学心や、新しいことだけでなく苦手なことにも果敢に挑戦する意欲には脱帽です。加えて、誠実さを大切にされている社長のお人柄が、お客様に恵まれ、成長を続けてこれた一番の要因なのではないでしょうか。

