



## 牛尼健則

うしあま・たけのり  
株式会社クラスタス  
代表取締役

1967年生まれ、大学卒業後、30年ほどSES企業に勤務し、2001年にysoftにアップアーチエンジンづくりを推進し、ベンチャー企業に転職。その成長を思うように出せず、1年後に別ベンチャーメックに転職。その後、2019年にインテュメックが会社化してクラスタスを設立。趣味は料理。モットーは「働けなければ仕事じゃない」。

武内直亮・ブレインマーケティング・ブレインマーケティング・クラスタス立ち上げる前は別の会社で働いていたそうです。

牛尼健則・クラスタス代表取締役 彼、部内でシステム開発を幅広く手掛けるインテュメック（千代田区）というところに長く勤めていました。その会社の社長が引退するときに事業分



社員たちが協力しながらシステム開発に取り組んでいる

## 10年後をリードする 未来企業 128

# 「現場密着」をモットーに 柔軟性に富んだ法人向けシステムを開発!!

法人向け業務ソフトウェアの設計・開発などを手掛ける株式会社クラスタス(東京都千代田区)は、2019年に牛尼健則社長がそれまで勤めていた会社を分社化して立ち上げた新興企業だ。現場密着型のプロジェクトを得意とし、現在はアフターコロナの時代にマッチした「人づくり」を通じて、さらなる成長を目指しているという。その歩みとビジョンに編ブレインマークスの武内直亮氏がアプローチした。



販売員がいっしょとした社内の集客時

「現場密着」をモットーに、柔軟性に富んだ法人向けシステムを開発!!

牛尼 社長になってからは変化の連続でしたが、なかでも大きかったのは会社設立からわずか1年余りでコロナ禍が発生し、業務がすべてリモートに移行してしまっただけです。1年業務ではかかわってリモート業務が浸透していましたが、企業格をモニター感して防ぎながら

すすめるのはやはり大変で、現金ながら諦めてしまった社員もいました。こうしたことも含め、「時代の変化にどう対応していくか」ということを念頭に置き、会社の形を刷新しつづけてきました。

武内 妻新田でコロナ禍による負の影響はありましたが。

牛尼 当時は顧客はもともと、社会全体でリモート業務が推奨されていたので、辛いことに転りへの気持も増え、現行上

げは順調に推移していましたが、一方リモート化によって当社の強みが失われてしまうのではないかという不安を感じることになりました。

武内 どういう強みが失われると感じたのですか。

牛尼 会社が強みとするのは主に法人向けに専門性の高い技術を提供する「SES(システム・

エンジニアリング)サービス」という分野です。この分野では顧客を交えた直接的なコミュニケーションが欠かされず、顧客を業やユーザー企業に技術者が常駐してシステム開発を行うケースも珍しくありません。従来から開発、運用、保守までさまざまな専門家が関与するプロジェクトにおいて、当社は「一貫して「現場密着」をモットーとしてきました。そのことに自信を持つことができました。そのため、このさまざまな分野で直接的なコミュニケーションが取りづらく、状況がつかず、「強みだけでなく、やりがいが失われてしまふ」と危惧を覚えるようになってきたのです。

武内 現在はそういう状況にどのように向き合っているのですか。

牛尼 自社の強みと弱みを冷静

に分析できたことで大きなヒントを得られました。たとえば、従来の業務は技術に重きを置いていた反面、個人化してしまっている部分も少なからずあり、これがプロジェクトに大きな影響を与える可能性がありました。そこで、これからは若手技術者を育成するとともに、プロジェクト全体を牽引する人材を育成したい。そういう目的でプロジェクトを設けたりしていきたいと考えています。

武内 そのための人材育成に何か心がけていることはありますか。

牛尼 まずは、ポジティブな発言を通じて「仕事を進めよう」と伝えるようにしています。なぜなら当社は行動指針「コアバリュー」として「自分も楽しく、周りも楽しく」という項目を掲げているからです。こうした土

壌を整えることで「ワクワク、ドキドキしながら業務に取り組む」という意識が育つと考えています。先述した通り、当社は直接的なコミュニケーションで強みを上げてきた「一人が命」の技術集団です。コロナ禍を経た今こそ、「一人」ではなく、「一集」の力で大きな成果を生み出せる仕組みを考案していかなければならないと痛感しています。

武内 今後のビジョンや計画についてお話を聞きたいです。

牛尼 いずれは従業員数を増やし、規模を増やし、対応できるプロジェクトを増やしていきたいと考えています。ただ、その際にはやみに規範を大きくするのではなく、社内での人口密度を高め、リソースとなる人材を一定の割合で配属できるように、バランスを取りながらすすめていくつもりです。

また、現在は顧客サポートを中心に事業を展開していますが、将来的には自社開発製品のサービスを販売できるように、開発力の強化もすすめています。これについてはまだ対象となる領域を特定しているところなので詳細は明かにできませんが、一般向けのウェブ製品を市場に出したいと考えています。



社員研修での記念写真



## 武内直亮

たけうち・なおる

株式会社ブレインマーケティング代表取締役

大手CVS「コンビニエンスストア」で、財務改善、経営改善、経営支援を担い、企業の「本質的な課題解決」に尽力し、多くの顧客と実績を積み重ねた。人材育成を中心とした人事管理の構築や経営を中心とした自主性を高める組織づくりを得意としている。幅広い経験と知識に裏打ちされたコンサルティングスタイルはクライアントから高い信頼を獲得している。

### 10年後のためのアドバイス!

株式会社クラスタスは特定の業種に特化せず、製造、小売、金融など幅広い分野でシステム開発を手掛けています。その対象も国内管理、人事評価、モバイル端末、電子商取引(B2C)サイトといった具合に多岐にわたります。運用や保守管理も請け負っており、顧客企業からの信頼も厚いと聞きます。ちなみに、社名はラテン語のcurant(思いやり)と英語のace(トランプの切り札)を組み合わせた造語で「善悪、最上級の思いやりの心を持って物事に取り組もう!」という意味が込められているそうです。ソフトウェア業界はDXとともに注目されているだけでなく、AI(人工知能)やビッグデータなどの技術でこれからはさらに伸びていくと期待される有望分野。当然、さらなるシステムやサービスの質も増えていく一方で、ターゲットを絞りまくっていくことも予想されます。編ブレインマークスとしては、同社の強みを踏まえたうえで顧客の市場を見極め、製品やサービスを展開できるような支援していきたいと思っています。