



塚本祐馬
つかもと・ゆうま
株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント

大手化学品メーカーで法人営業を担当。「業績を上げつつける仕組みづくり」に心血を注ぎ、多くの実績を上げてきた。クライアントが満ちて感じている課題を特定し、仕組みを通じて解決することを得意としている。とくに経営計画書の作成やPDCAサイクルの仕組みづくりをベースにした支援スタイルは、クライアントから高い評価を受けている。



和気あいあいとした忘年会の様子

10年後のためのアドバイス!

cherry-pickはウェブサイト制作とCMSの導入・運用・保守を主軸に、ウェブマーケティング支援やウェブシステムのソリューションとソフトウェアの企画・開発・販売など幅広い業務を展開しています。国内外に業務委託先を持ち、比較的多岐な勤務を可能にしていることも強みのひとつです。近年は企業がインターネットを通じて自社の情報をみずから発信する動きが加速するとともに、AIを活用したコンテンツ制作などが急速にすすんでいます。IT業界では今後、こうした動きに合わせて新製品やサービス開発がすすみ、市場が盛り上がり期待される一方で、中途半端なプロダクトはすぐに淘汰されていくかもしれません。もちろん、技術力と顧客基盤を持つ cherry-pickにとっては、あらたなビジネスを創出する好機です。 cherry-pickとしてみても、このチャンスを生かしていただくために、同社の提携先の拡大や市場調査、人材確保などを多方面から支援していきたいと思っています。

10年後の状況からお聞かせいただけますか。

塚本 コンテツ・マネジメン・システム(CMS)にも力を入れているのですが、そのあたりについてはどうでしょうか。

及川 日本で商用CMSとしてトップシェアを誇る「Lovable」(「ラブリーパルティン」)を活用し、サイト運用における内製化の最適化を提案しています。当社はこのシステムで2000件を超える実績があり、費用対効果が高い仕組みを構築することに関しては国内でも有数の実力があると自負しています。たとえば、CMSは導入後も改修を繰り返すことになるので、専門チームによるサポート体制を整えたり、初期段階で中長期的な改修を見越した設計をしている

点があると思います。

塚本 今後の目標についてお聞かせください。

及川 コロナ禍による一時的な停滞を経て、ふたたび活発になってきているような感じがあります。結果として、それがユーザーとの良い付き合いにつながっています。

塚本 ウェブサイト制作やCMSの業務動向はどうでしょうか。

及川 コロナ禍による一時的な停滞を経て、ふたたび活発になってきているような感じがあります。結果として、それがユーザーとの良い付き合いにつながっています。

かかせください。

及川 まずは当面の目標としてCMS以外にもあらたな収益源を構築することが必要だと考えています。その一環として、生成AIを活用したサービスを生み出すことも視野に入れています。塚本 そのほかにも考えていますか。

及川 情報通信にかかわるエンジニアリング事業者として、心からのおもてなしのやりやりに提供できるホスピタリティにあふれた会社になりたいと思っています。具体的にはお客さまがシステムを利用するときの快適性を考慮しながら、初期設計からその後のサポートまで安心して任せられるようにするため、業務委託先を含めてご意見を共有できる体制づくりをすすめていきたいと思っています。

塚本祐馬・ブレインマークス ビジネスコンサルタント 大卒でコンピュータサイエンスを学んでいたときから起業をしたい、と思っていました。まずは当時の状況からお聞かせいただけますか。

及川雄一
おいかわ・ゆういち
株式会社 cherry-pick 代表取締役

1982年生まれ。宮城大学事業構想学部卒業。大学院に進学後、研究より実業に関心を持つようになり、東京のIT企業に入社し中途。30歳で大学の頃からの友人と共同でcherry-pickの前身を起業し、2018年に代表取締役就任。コロナ禍に完全テレワーク体制に移行し、22年に会社ごと仙台にリターン。国内外各地に点在するメンバーとともにウェブ制作システム開発事業を展開。



10年後をリードする 未来企業 139

ウェブ制作とCMSを基盤に AI時代にマッチした製品・サービスにも注力!!

仙台市に本社を置き、ウェブマーケティング支援事業を手掛ける cherry-pick (チェリーピック)。ウェブサイト制作とそのテキストや画像などを管理するコンテンツ・マネジメント・システム(CMS)の導入・運用・保守を柱に、主に法人向けサービスを展開している。同社の起業までの経緯やサービスの特徴、そして今後の展望などについて、株式会社ブレインマークスの塚本祐馬氏及び及川雄一社長に聞いた。

及川 10年後の代表取締役。当時は1990年代後半からはじまったインターネットの勢いもあり、システムエンジニアの需要が急激に高まっていた。周りにも起業する人がたくさんいましたし、私も学生時代から地元・宮城県の企業のウェブサイトを制作などに携わり、この仕事で稼げるのではないかとこの手応えを感じていました。しかし、「もともと自分らしい製品やサービスをつくりたい」「ソフトウェアの開発・販売で」"ソフ" "トウェアの" "開発・販売で" "という思いから、まずは東京のシステム開発会社に勤めて業務経験を積みながら、独立の機会をかがうことにしたのです。その後、営業面に不安があり、賭かると



社内での作業風景

ていたのですが、心強い協力者を得たこともあり、30歳のときに cherry-pickの前身を立ち上げることができました。

塚本 会社設立後はどのように事業をすすめていったのですか。

及川 当時は受託業務を手掛けていたので、スケジュール的にはかなりハードな日々が続きました。それでも少しずつ自分たちの強みを認識できるようなになり、自社案件の比率を高めていきました。

塚本 どのような点を強みとして打ち出していたのですか。

及川 最初の段階で顧客の要望を丁寧にはヒアリングし、その内容にマッチした技術や仕様を柔軟に提案することでもリピータ



全社研修会の集合写真