



羅漢

まっすぐな木は まっすぐ使え
曲がった木は 曲がったまま生かせ

A lot of Thanks 25 Years.

四半世紀に思う ～株式会社アーティスティックス25周年～

【1994年11月11日】

(株)アーティスティックスの前身、(有)アーティスティックスは誕生しました。インターネットなど、ほとんどなかった時代。経営者仲間もいませんでした。会社設立の本を買ってきて何週間も前から書類を準備して、その日、法務局の窓口に書類を出しました。法務局の窓口の雰囲気、たじろいだことを今でも鮮明に覚えています。

設立当時は「子供部屋」と呼ばれる実家の一室が会社のすべてでした。ほどなくして高専時代の同級生がいっしょにやろうと合流。それを機に、沼津市の国1バイパス沿いにオフィスを借り、開発（長岡担当）とパソコン教室（同級生担当）を開設しました。会社設立よりもオフィスを借り仲間ができた時が、本当の意味での起業に近かったかもしれません。とても夢は広がっていました。毎日のように夜遅くまで2人で仕事をしていましたが、楽しくやりがいがありました。

【規模拡大 その陰で・・・】

開発業務のほうが利益が上がるため、2人でそちらに専念。パソコンスクールをやらなくなると広すぎるオフィス。さあ、これからどうしようか。2人だけでやっていくのはつまらない。仲間は多いほうがいいと人を採用することにしました。何人かの中途社員に来てもらいましたがなかなか定着せず、それならいっそのことと新卒を採用することに。2人しかいないのに、新卒3名採用というかなり無茶をしました。実務経験ゼロですべてを教えなければなりませんでした。3名とも一所懸命学んでくれました。

そのころになると、中途社員も少しずつ定着。新卒社員の面倒を見るという形で、いい具合に両方とも成長し、会社に定着してくれました。アーティスティックスの初期をこの3名の新卒と中途社員さんたちが支えてくれました。気をよくして翌年も2名の新卒社員を採用。人数は前の年よりも少なかったのですが、とても素晴らしい新卒学生が来てくれました。2名ともまったくタイプは違いましたが会社に入って活躍。1名は今でも会社を支えています。

今からは想像しにくいかもしれませんが、新卒を採用するのは中堅・大手ばかり。10名程度の会社では「私のような小さな会社では新卒なんてとても採用できない」と言ってるところが多かった時代。無理してでも新卒採用に踏み切ったのがとてもよかったです。新卒2年目の頃には、かなり会社に勢いがつきました。

2000年には株式会社化。前職の同僚も加わり3名が経営陣となり、さらに採用に力を入れていきました。途中、ITミニバブルの崩壊があり、社内開発から客先常駐中心に切り替わりましたが、順調に規模を拡大。24名までになりました。このまま規模を大きくしていけばいいという路線が見えてきたのと同時に、人材ビジネス的なものに少しずつ疑問を持ち始めていた、その時にそれは起きました。

【リーマンショックで大きく会社のかじを切る】

2008年9月、リーマンショック。これからどうなるんだろうか、漠然とした不安。先が見えませんでした。当社への影響は年が明けて1月。お客様先の業務縮小とプロジェクトの相次ぐ中止。社員24名のうち15名の業務が一気になりました。IT業界ができて数10年、初めての経験でした。このままでは会社なくなる、アーティスティックスをどの方向に持っていくか、非常に悩みました。いくつかの選択肢があった中、アーティスティックスは「人材ビジネスからの脱却」に大きく舵を切りました。常駐・派遣業務は最小限にして、最終的にはなくす。その代わりに、ニーズを持ったお客様と直接つながることを目指しました。いくつかの業務を試し、ホームページ制作、クラウド型顧客管理システムSalesforceの構築支援の2つを新規事業として立ち上げました。しかし、それはいばらの道でした。

ニーズを持った顧客と直接商売をすること。つまり自社で営業をしていくということです。これは思いのほか大変でした。私を筆頭に社員全員が技術者。営業なんてしたことはありません。人材ビジネスの御用聞き営業とはまったく違います。業務がないから全員営業。技術者もお客様のところに伺って提案しました。それが嫌で会社を去った人もたくさんいました。とても苦しい時代でしたが、その結果、非常に強い会社に生まれ変わった、そう思います。人材ビジネスに漠然とした不安を持っていた私でしたが、リーマンショックのおかげで、そこから脱することができました。大変な経験で二度としたくありませんが、今思えば、私たちには必要なことだったのかもしれない。

【ドットツリーそして新たなステージへ】

2016年、伊豆市修善寺にできたドットツリー修善寺にサテライトオフィスを構えました。伊豆地域に根差してサービスを提供していくための拠点であり中小企業が手を組むビジネスチームでした。そこに新たな人材が加わり「みらいラボ@ドットツリー」という当社のラボ（研究開発部門）を作ることができました。新規事業のWeb、クラウド事業、そして長年培ってきた組込開発をベースとしたIoT、これらを複合的につなげてお客様の課題と一緒に解決するのが、みらいラボ@ドットツリーのコンセプトです。静岡県のITコーディネータに認定いただき、また三島市とはICT等を活用したまちづくりに関する協定を結んだり、さまざまな相談に乗ることができるようになりました。

苦しい時代と一緒に乗りきってくれた社員さんたちは、目覚ましい成長を遂げました。このころに経営理念を「共に成長」に書き換えました。共に成長の共には、まず第1には社員さんたちです。この社員さんたちと共に仕事をしていきたい。少しずつでもいいからお互い成長していきたい。やっていく仕事もレベルアップしていきたい。そのために、お客さまの事業成長に貢献して一緒に成長していきたい。そして、この地域の成長の一翼を担える私たちでありたい。そんな思いで「共に成長」を新しい理念として掲げてきました。

四半世紀がたったからというわけではありませんが、これからのアーティスティックスは、がらりと変わっていきます。お客様の事業成長や地域の成長に今以上に貢献できるようになります。30周年に向けて、これからが楽しみです。

私たち最近こんな感じです

スタッフ コメント



ホームページ・クラウド応援隊長

長岡 善章

先日石けんを買った。すると、同じ会社からまったく同じ銘柄の石けんが、いっぽうは130g×3個で177円、もういっぽうは85g×3個で177円。ん？？？なんでだろう？両方売るとのニーズがあるのだろうか？？う～ん、謎です。



セールスマネージャー

加藤 龍

台風19号凄かったですねー。早めの行動、準備の大切さを改めて学びました。あとは日頃から近所の人たちとコミュニケーションを取っておくことも必要ですよー。さあ、床下浸水の片付けがんばろー。



みらいラボ 所長

西島 基弘

「今何ワット発電してるかな？」と気にしつつ、ソーラー発電を考えた人ってすごいなあと感じながら実験中です。売電よりも災害時に困った人を助ける技術として役に立てればなあと思っていたら、この台風。早速自分が助けられました。



クラウドディレクター

鈴木 啓文

スポーツの秋ですね。スポーツジムに通いだして丁度1年が経過しました。体型の変化や風邪をひきにくくなった等の運動効果が実感できています。Yシャツを買いかえる等の不経済な点もありますが、トレーニング生活を継続して楽しんでいきたいと思います。



チーフWEBコンサルタント

土屋 好範

1週間近く肩こり＆頭痛がひどかったので、MRI検査を受けてきました。土屋です。結果的には特に異常なし、薬をもらって様子見となりましたが、社内では「なにかしらが肩に憑いてるんじゃないかなあ？」と脅される日々を送っています。これって、何ハラかになりませんか？



WEBクリエイター

山本 康子

急に秋めいてきてニットが恋しい季節になりましたね。今年は久しぶりに編み物をしたいと思っています。ちくちく編んでいると無心になれます。外へ出るより内にこもる方が、私には気分転換になるようです。



みらいラボ エンジニア

日置 健治

ベランダに住みついていたカエルもいつの間にかいなくなり窓の外からは、虫の音が聞こえるようになりました。もうすっかり秋です。読書、行楽、食欲、秋刀魚、色々ありますが、私にとっての秋はやっぱりイカ釣り！週末が楽しみな季節です。



販促アドバイザー

青木 健

クレジットにスマホ決済に電子マネー、いよいよキャッシュレスが本格化してきました。いかにお得かが取り上げられがちですが、セキュリティへの関心度も高まっているようです。そんな中、キャッシュレスをしたいがために、コンビニでお菓子を買う私は…相変わらずです。



クラウドプロデューサー

内野 光一郎

2年前に腰が痛くなり、それからストレッチをして予防してきましたが再び腰痛になってしまいました。一度なると完治に時間がかかるので、よりいっそう予防に努めたいと思います。



クラウドアシスタントディレクター

春野 輝

勤務中、通勤中、自宅と椅子に座っている時間が長いのですが、姿勢が悪いせいか背骨が痛む時があります。首や肩も最近痛む事が多いのでストレッチなどでしっかり解したいところです。



WEBクリエイター

坂本 直人

先日の台風はすごかったですね。私の家は大丈夫でしたが、皆さんは大丈夫だったでしょうか？うちはオール電化なので、もし停電があると何も使えなくなってしまいます。日頃から災害に備えているいろいろ見直そうと思いました。



WEBクリエイター

杉崎 ゆりか

弊社の秋の行事といえば健康診断！ここ1年で体重が増えてしまったので、なるべく体を動かそうと三島駅～弊社間を歩くようにしています。しかし週末に食べすぎてしまい、体重の増減は一進一退…。



みらいラボ エンジニア

土本 直代

先日、眼科で眼圧と視野検査を受けてきました。検査は異常なしで安心しましたが、医師に最近まぶたが下がってきた感じがすると訴えたら「それは老化現象だから、仕方がないですよ」と一蹴されてしまいました。ちょっと（かなり？）傷つきました。



アーティスティックスの

イチオシ！

住まい工房 とうくり 様

富士山の頭に白く雪がかぶり、ようやく冬の気配が感じられるようになりました。だんだん寒くなってきて、暖房が恋しくなる季節の到来です。色々な暖房器具がありますが、「**薪ストーブ**」って憧れませんか？薪ストーブは、家全体を優しい暖かさで包み込んでくれるだけでなく、鍋料理や焼き芋、ピザを焼くとか、調理まで出来ちゃう優れもの。揺れる炎を見ていると、**不思議と心が落ち着いてくる**ので、なくてはならない存在になってきます。

そんな薪ストーブを中心に家を建てたり、リフォームをしたりしているのが、三島の「**住まい工房とうくり**」さん。「**自然ぐらしの家**」をコンセプトに、どこにいても本当に心地良い家づくりを目指しています。

とうくりさんの家で特に特徴的なのが、地元の木を中心に「**無垢の木**」をふんだんに使っていること。壁材には漆喰や伊豆石、外壁も土壁を採用したりと、**素材そのものの力を上手く引き出している**ので、夏は涼しく、冬は暖かい、自然の恵みをいっぱい受けて裸足で生活するのが楽しくなる家づくりをしています。とうくりさんの素晴らしいところの一つとして、O Bさんのコミュニティが活発なところです。とうくりさんを中心に、一緒に薪狩りしにいたり、バーベキューしたりとO Bさん同士が仲良しなんです。「自然ぐらしの家」、興味が出てきませんか？一度、体験してみたいと思いませんか？来年1月末まで、三島にて「**体感ハウス**」と言うモデルハウスを見学することができますよ。

是非、薪ストーブの暖かさ、木のお家の温かさを体験してみてください。

無料

「Googleマイビジネス活用方法」セミナー開催！

Googleマイビジネスは、店舗運営者やビジネスオーナーが、お金をかけずに集客を伸ばすために、手軽に使えるツールです。

Googleの検索結果に、無料でお店の情報を掲載できます。

「Googleマイビジネス」の使い方と、より興味を持ってもらえる情報の発信の仕方についてセミナーを開催します。

セミナー
内容

- 1.「Googleマイビジネス」ってなに？
- 2.Googleマイビジネスの使い方
- 3.Googleマイビジネスで使う写真のコツ
- 4.口コミを活用してより良い印象を
- 5.イベント告知を投稿して旬の情報を発信しよう

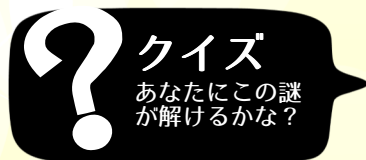
2019年 12月11日(水)

14:00～16:00(受付13:45～)

会 場：ドットツリー修善寺 (伊豆市修善寺75-L)

参加費：無料

お申込・お問合せはコチラ ▶ TEL.055-928-6500



クイズ

あなたにこの謎が解けるかな？

旅人がオオカミとウサギを連れて、ニンジン運んでいます。

小舟で反対側に渡りたいのですが、

旅人と一匹（もしくはニンジン）しか一度に運べません。旅人がいないと、

オオカミはウサギを食べてしまい、ウサギはニンジンを食べてしまいます。

すべて反対側に運ぶにはどうすれば良いでしょうか。

クイズの答えは
検索から！▶

アーティスティックス クイズの答え

検索

掲載内容またはアーティスティックスへの
ご意見・ご感想はこちら！

[TEL] 055-928-6500 [FAX] 055-928-6501
[mail] tsuushin@artistics.co.jp