【レポート】第 24 回あきた Get-one ビジネスチャンス交流セミナー（須藤晃平氏）

2020 年 12 月 14 日

毎回多彩なゲストスピーカーをお招きし、秋田の起業家や活力的なビジネスパーソンに役立つ「ビジネスの卵を発見する」、あきた Get-one ビジネスチャンス交流セミナー。

24 回目を迎える今回は、秋田の IT 業界で常に先頭集団をひた走る株式会社エスツーの代表取締役、須藤晃平氏にお越しいただきました！

地方では珍しいサーバー管理会社として活躍する一方、秋田県 e スポーツ連合の会長としても顔の広い須藤さん。19 歳の時にオーストラリアで自立し起業した経験も持つほか、現在では地方から世界へと事業を展開していくなど凄まじい行動力で今もなお多くの人をリードしています。

いったいなぜ本社を移転してまで秋田で活動しようと思ったのか？　秋田で事業を展開していくコツは何なのか？　秋田の外側からだからこそ見える、地方企業や IT 業界の魅力について語っていただきました！

須藤晃平（すどう・こうへい）／ 株式会社 エスツー 代表取締役

1980 年生まれ。大学を中退後、19 歳の時にオーストラリアで漫画喫茶を開店。その後も船井総合研究所にヘッドハンティングされ子会社の社長などを務めるが、IT 業界に違和感を感じ 2006 年、仙台市で株式

会社エスツーを設立。世界最先端の技術を武器に現在では約 18 万のサーバー管理を担い、今もなお急速に事業を拡大している。現在では高度な資格を小学生のうちから取得できる全国屈指のプログラミングスクールの運営や、秋田県 e スポーツ連合の会長も務めている。

地方で異色の IT 系企業、株式会社エスツーの武器

今年で創立 15 年目を迎える株式会社エスツー。サーバーの管理やハッカー関連を行っており、後述する理由から 3 年前には仙台から秋田へと本社を移転しました。

ハッカーというと、犯罪のイメージを持つ方もいらっしゃるかもしれませんが、悪いことをする場合は“クラッカー”と言います。エスツーではパスワードの解析ツールを作成したり、ホームページのセキュリティテスト（個人情報の抜き取りをはじめとしたサイバー攻撃への対策）などを行っているのです。

しかし、一番得意な事業はハッキングではありません。それは「瞬間アクセスを裁くこと」。例えば、コンサートのチケット予約や災害時のホームページ、宝くじなど、アクセスが集中しすぎて耐え切れずサーバーが落ちてしまった、サイバー攻撃を受けたという事件などを聞いたことはないでしょうか？

まさにその “瞬間アクセス” からサーバーを無事に守ることがエスツー最大の武器なのです。現在では芸能業界を中心に、都道府県の災害用サーバーなど多岐に渡る分野で活躍し、約 18 万ものサーバー管理を担っています。

さらに異色の側面として、エスツーは地方を拠点にするサーバー会社というだけでなく、カナダ、ドイツ、アメリカ、フランス、ロシア、韓国…非常に様々な国籍のエンジニアが集まった、グローバルな IT 系企業という顔も持っています。

その活動は日本国内にとどまらず、インドやオーストラリアの企業とも連携しているほど。現在でも新規従業員の採用を出すと海外からあふれるほど連絡が来ることもあるそうです。

なぜ秋田？　地方企業の強みと戦略

今では世界屈指の技術を誇り、東京や仙台にもオフィスを構えるエスツーですが、一体なぜ秋田に本社を移転したのでしょうか？　その理由は、地方ならではの魅力にありました。

もちろん生活費支出や人件費の低さなども挙げられますが、何より大きいのは先述したような「秋田の IT 企業そのものの珍しさ」でした。東京などへ行くと非常に目立ち、営業などもうまくいきやすい。さらに地方ならではの住みやすさや寮などの環境もあり、結果的にハイレベルな人材の採用などもほとんどコストをかけずに出来るのです。

どう生きるかを大切にしながらもビジネスとしても成功するため、日々様々な人と話し合ったり、仕事の深堀を行っているそうです！

一方で、秋田だと企業数に限りがあることもありビジネスとしては難しい場面も。それを乗り越えるため、特に二つのことを意識していると須藤さんは話します。

まず１つ目は「ドラッグ＆ウイルス」。ドラッグとは「一回始めたらやめられなくなる」、ウイルスとは「ウイルスのように広がっていく」といった仕掛け方です。そのためのブランディングとして、IT 企業であるにもかかわらずはじめホームページが１ページしかなかったり、看板が出てすらいないなどの工夫を行っていたと言います。飲食店でいう一見さんお断りのような格式の高いところでは積極的な広報は行わないといったイメージに近いかもしれません。

２つ目は、一企業当たりの単価を上げることで少ない企業数でも経営できるようにするといった戦略です。また、低コストで攻める場合は東京や全国を対象とし、多くの企業数を相手にするという方法もあります。場合によっては支社を増やし、シンプルにその数の分だけ利益を増やしていく、といった方法も選択肢に入ってくるかもしれません。

もちろん確かな品質があってのものですが、ただ技術が高いだけでは売り込むのは限界があると言います。いかに多くの人に知ってもらうのか、一つ一つの価値を上げることが出来るのか。目に見えぬ壮絶な努力の上で、技術と戦略ともに磨くことが重要なのです。

サーバー会社だからと、IT に絞る必要はない。挑戦が大切

実は IT 企業以外にも、須藤さんにはもう一つの顔があります。なんと、秋田県 e スポーツ連合の会長も務めているのです。

e スポーツとはコンピュータゲームをスポーツ競技として捉えた際の名称で、学生から大人まで幅広い層に支持されており、その競技人口は 1 億人以上、観客も 3 億 8 千万人ほどいると推定されるほどの規模を誇ります。

この数年で日本でも急成長を見せる e スポーツ業界ですが、その中で秋田は乗り遅れてしまったという背景も。その理由の一つが、環境が十分には整っていなかったことでした。

そのため、秋田の高校生でも日本のプロゲーマー集団に参入し、e スポーツを通して秋田を盛り上げていきたい、そんな想いもあり須藤さんは秋田県とともに e スポーツのイベントを開催したり、専用トレーニングセンターの提供に携わっています。

ちなみに、既にお気づきの方もいらっしゃるかもしれませんが、e スポーツはサーバー管理と相性がいいというメリットも。そのため、そこから新たな人と知り合うことも出来るそうです。

「人としての魅力・つながりが大切。かっこよく生きよう」と話す須藤さん。その言葉にたがわない鮮烈な話に、会場が呑みこまれていきます！

はじめは月 5 万円のマンションに住み、仕事が全然なく、毎日 100 本以上の飛び込み電話も行っていたという須藤さん。それでもただ何もしないのではなく、とにかく失敗も恐れずアグレッシブに、失敗してもいいから何度も挑戦してみる。人よりも努力してそれでも上手くいかなかったりもして、研究して深堀してどうやったらうまくいくのか模索していくことを大切にしてほしいと話します。

今日知ったことを、明日の行動へ

あっという間に須藤さんの講演は終わりの時間を迎え、セミナーは後半へ。この時間では「学んだことを明日からの行動に移す」べく、１グループ５人に分かれてセミナーでインプットしたことを話し合いアウトプットしました。

１人２回ずつ発表するため、ただ自分の意見を発信するだけでなく、他の人の話を聞いてもう一度アウトプットし内容を深めていけることも、この時間の特徴です。

大学生である私（中林）自身も参加させていただき、お互いの対話を通して地方における事業の価値やビジネスへの見方について理解を深めていきました。

既に秋田で起業しているという方も何人かいらっしゃり、中には地方で経営に苦労しているなどの声も。新型コロナウイルスの影響もあり、しばらく積極的な営業は難しいかもしれませんが、一方でだからこそ出来ることもあるのではないかと、今日の話ももとに明日からできる方法についてグループで模索しました。

実際､須藤さんもコロナ禍で倒産寸前に陥っていた秋田のＴシャツメーカーと YouTuber のコラボを実現させ、なんと 4000 枚もの売り上げを出して窮地を脱したのだとか。状況が今までと異なるからこそ、従来とは違った方法で攻めていくことの重要性を実感させられます。

地方だから、コロナだから、そういう業種だから。そのように諦めるのではなく、失敗を恐れず積極的に挑戦し、成功への道を模索していく。もしかしたら、ここから環境を逆手に取ったビジネスなども生まれてくるかもしれませんね！

今回も最後までご覧いただき、ありがとうございました！

中林遼太朗