

アイブレインズ

中小・ベンチャー企業

上場宣言

ウェブシステム開発において、仕事の発注先やビジネスパートナーを探そうとする企業と、受注したい企業を紹介するマッチングサイト「エンパワーズ」を7月にオープンさせた。

山名匡社長(32)は「ウェブシステム開発の発注をする場合、発注側は決まった会社とばかり取引を続けがち」と苦言を呈する。「発注側はよりいい提案をする会社を見逃している可能性がある。一方でシステム会社にとっても、さらに自社をアピールすることで、新規の受注につながる可能性を広げることができる」と新サイトの利点を挙げる。

同サイトでは、他にセミナーや交流会情報を告知して、応募受付を行うサービスや、メディア各社へプレスリリースを配信するサービスも搭載している。また今年中には求人・求職サービスを開始し、システム

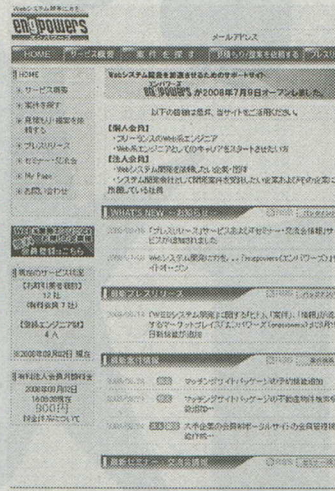
ウチはこんな会社だよ

- ▶ 本社＝東京都豊島区南池袋2の4の1 SAオフィス南池袋202
- ▶ 設立＝2000年3月
- ▶ 資本金＝750万円
- ▶ 売上高＝2870万円(2008年2月期)、09年2月期は4400万円を計画
- ▶ 従業員数＝5人
- ▶ 事業内容＝システム開発、マーケティングコンサルティング、ホームページ制作など

ウェブシステムに強み

ム開発会社に必要なエンジニア採用もサポートする予定だ。つまり、ウェブシステム開発の情報、案件、人材すべてがそろったことになる。

ここ数年、偽装請負が問題視されていることもあり、直接受注先を探せるエンパワーズが展開するサービスへのニーズが高まっている。「大手企業は偽装請負を警戒して、なるべくシステム会社と直に取引をしたいが、システム会社には潤沢に営業マンがいけないことが多い。このため発注側、受注側双方の要望に応えられる」という。



ウェブシステム開発の総合ポータルを目指すエンパワーズのトップページ画面



山名匡社長

従業員が働きやすい環境をつくるためには社内コミュニケーションが重要だ。そのため週に1、2回は食事会を開いています。和気藹々とした雰囲気、社長に愚痴を言ったりするいい場所となっています。エンパワーズの料金体系のアイデアも、ランチタイムのときに従業員の思いつきから実現しました。

サービスには無料と有料があり、有料サービスでは受注のために自社情報を掲載することができ、これが営業の窓口となる。有料会員の月額料金の体系はユニークだ。先着順に100円、200円と1000円刻みに変化し、1000円で契約した会員はずっと同じ料金で、値上がりすることはない。「料金体系を説明すると、即決してくれる企業が多く反応は上々。10年分一括して払ってもいいという企業もある」と順調に推移している。

2010年4月末までに有料会員500社の獲得が目標だ。達成できれば、月額1250万円、年間で1億5000万円の売り上げにつながると試算している。とはいえ、「サービスに満足してもらえないと会員は増えない。常に会員からの評価が売り上げに反映されるため当社にとっては厳しい料金体系」と気を引き締める。

また100社目の会員は月額1万円だが、自社より前の会員20社が退会した場合、その分繰り上がって8000円に値下がりする。「長く契約している会員を大事にしたい」との考えからだ。

オープン以来、順次新サービスを追加し続けている。最終的にはウェブシステム開発にかかわるエンジニア、システム開発会社、クライアントのための総合ポータルサイトとして充実させる。

上場については最短で2011年を目標とし、そのころには売上高10億円超、従業員数30人の企業規模という青写真を描いている。