

まちかど対話（札幌市厚別区） 「こんにちは知事です」懇談録

日 時：平成22年2月22日（月）9時55分～10時45分

場 所：ウエルネット株式会社（札幌市厚別区）

出席者：

【相手側】

宮澤 一洋さん ウエルネット(株)代表取締役社長

萬^{よるず} 範幸さん ウエルネット(株)取締役業務部長

【道 側】

高橋 はるみ 北海道知事

内田 幹秀 北海道石狩支庁長

竹内 善明 北海道経済部商工局産業振興課参事

藪 紀洋 北海道総合政策部知事室広報広聴課長

（藪広報広聴課長）

それでは、ただいまから、まちかど対話の高橋知事との懇談会をはじめさせていただきます。私は、本日の司会を務めさせていただきます道庁広報広聴課の藪でございます。よろしく申し上げます。

それではまず最初に高橋知事からあいさつをさせていただきます。

（高橋知事）

今日はお忙しいところこうやって時間を取っていただきまして誠にありがとうございます。

私は、知事になりましてずっとですけれども、まちかど対話ということで道内各地を訪問させていただいているのですが、なかなか身近な石狩支庁地域にお邪魔する機会が少なく、今回は札幌市の厚別区でどこがいいかということで、広報広聴課に選定してもらったところ、こちらの会社を訪問させていただくことになりまして、今日こうしてお邪魔させていただきました。限られた時間ではございますが、いろいろざっくばらんにお話できればと思います。よろしくお願いいたします。

（藪広報広聴課長）

それでは、出席者を紹介させていただきます。まず、左手の方から、ウエルネット株式会社代表取締役社長の宮澤様です。同じく取締役業務部長の萬^{よるず}様です。引き続き、道の出席者を紹介させていただきます。石狩支庁長の内田です。経済部産業振興課参事の竹内で

す。それでは、早速宮澤社長からお話しをお願いいたします。

(宮澤代表取締役社長)

〈スクリーンに説明画面を映しながら〉

私どもの会社を簡単に説明させていただきますと、一高たかはしという元親会社がありまして、今は逆転して、うちが親なのですが、規模が大きくなったものですから。

その一高たかはしの高橋雄一郎という会長が、人の可能性を試すフィールドを作ろうとか、思いを持った人にチャンスを与えたいとか、新しいことが好きだったのです。私も、^{よるず}萬もそうなのですが、この3人（柳本会長、宮澤代表取締役社長、萬取締役業務部長の3人）に会社のフィールドを与えて、それで自由にやりなさい。3年間食わしてやるから、その後は自分たちで食べていけというようなことだったのです。これが元々の起こりでございます。

直近の数字なのですが、(スクリーンの業績推移を示して)過去5年間はこんな感じになっておりまして、利益ベースで1回落ちてますけれども、電子認証、あるいは、Jリーグのワンタッチパスだとかいうところの開発をするのに、ダイナミックな投資をしたため、それ以外はほぼ順調に来ております。

コンビニ決済は元々東京電力とセブンイレブンが開始し、それが他のコンビニ、他の公共料金に、更に大手の通販業者に拡大されたのが97年です。ただコンビニ側もコストがかかったりするので、小さいところは後回しになる、そこで取りまとめる会社が出ました。ところがこれを使うには、ソフトウェア開発が必要でして、これは自分でやってくださいというスタンスだったところに、我々が目をつけまして、当時インターネットが流行り始めていましたし、Windowsが流行りはじめていた頃でもあり、^{よるず}萬があるソフトウェアを開発しまして、それをインターネットに無償配布したのです。これはセンセーショナルで、コンビニ決済のハードルがさがりました。非常に汎用的になったわけです。我々が北海道でビジネスモデルを考えた時に、東京・大阪マーケットを狙うと、まず地域的なハンディがありますから、地域的なハンディがないインターネットで、形のない物流のからまないもの売ろうというコンセプトをつくって、それにはまったのが、このモデルだったということです。払込票を使うものは、通販なんかでは物と一緒に送ればいいのですが、航空券みたいに、明日飛行機に乗るのに、今日支払うということがそれではできないので、リアルタイムにできる仕組みを考えたのが、ペーパーレスの決済です。これは2000年の5月に開始しました。当時私どもは16人のベンチャーだったのですが、これに先だって、99年に6千万円のコンピューターが必要で、その後もサーバーの更新やソフトウェアの開発などに6千万円必要だったのですよ。道庁さんの創造的中小企業技術開発事業費補助金に認定していただいて、2千8百万円ずつ2回いただき、それらの初期投資に充当しました。おそらく、補助金の中では相当うまく使った方だと自負しております。

(知 事)

そうですね。ありがとうございました。

(宮澤代表取締役社長)

このマシンは本当に良く働かして、当時、私どもお金がなかったので本当にありがたかったです。この場を借りて、厚くお礼申し上げます。

その後は、電子チケットです。ITの本質というのは、直売なのですね。商品を作った人が、ユーザーにダイレクトに売る仕組みがITです。例えば、飛行機の搭乗券なのですが、私ども2000年から飛行機で(チケットレスが)ブレイクしたのですが、当時は、インターネットで飛行機を予約する人はほとんどいなかった。今はそれが半数以上と聞いております。販売における代理店の比率もさがりました。ところが当時はクレジットカードでしか支払いがきかなかった。それを現金でリアルタイムに行うことができるようにしたのが、私どものシステムで、これは日本で初めてのシステムです。それが2000年で行われました。その後も、電子チケット。携帯電話をチケットにしてしまおうということをはじめまして、紙の流通がいらなくなりますから、インターネット上で時間も場所も制約なく、誰かに価値を届けることができるということを始めました。その後、プリペイドを始めました。プリペイドが今、売り上げにして200億円くらいになっております。プリペイドカードというのは元々、携帯電話だとか国際電話で、コンビニでカードを買って、裏面をこすってある番号をいれると3,000円分使えるというのが、プリペイドだったのです。これですとあらかじめ仕入れておかないといけません。そこで商品名とバーコードだけの紙を作って、それをお客様が店員に渡し、ピッてやるとうちに来るんですね。例えばそれでこの人は、国際電話の3,000円のカードが欲しいんだとわかりますから、その番号を取りに行き、お金を払った人にその場でプリントアウトして渡すと。この仕組みを使うと販売店には大きなメリットがあります。なぜかと言いますと、まずあらかじめ仕入れなくていいのです。売れた時に仕入れる。これがITの醍醐味なのですけれども、したがって、販売店のキャッシュフローが劇的に改善すると。もう一つは、売れ筋じゃない商品は利幅が高いことが多いのですけれども、在庫リスクがあると置いておけないことがあるのです。ところが、在庫リスクがないですから、どんな商品でも置けるようになったというところで、これがブレイクしまして、多くのコンビニさんにも使っていただいています。世の中にあつたらいいというものを、自分たちのリスクで開発するというのが私どものコンセプトで過去の経緯と売上を表にしたものが(スクリーンの業績推移の表を示して)これでございます。

VTRにありましたコンビニ決済で1998年に最初にブレイクしまして、その後2000年にセカンドブレイク、私どもの収益を稼いでいるペーパーレスの決済です。ウェルネットの立ち位置としては、ワンストップでいろんな決済ができる。コンビニから見たら、ウェルネットとさえ繋いでおけば、システムもやってくれるし、お客さんも連れて来てく

れるということとして、(スクリーンの図を示し)決済からはじまって、ローソン、ファミリーマート、サークルKサンクス、ミニストップ、デイリーヤマザキと拡大をしていきまして、コンテンツとしての拡大としては空港バス.com ですか、札幌ドームさん、Jリーグのワンタッチパスと。更にはお客さんからの集金の代わりに返金を代行するというようなことをやり始めて、これはFX取引で非常に使い始めています。ペイジーという銀行が加盟する電子決済がありますが、このペイジーの一番最初に使ったコンテンツがドコモの携帯電話なのですが、一番最初に稼働した共同利用センターはウェルネットなのです。したがってペイジーはテクノパークが第一の共同利用センターです。その他にも、Jリーグのワンタッチパス、これは新しいモデルで、電子チケット化したものなのですけれども、このようなことがテクノパークで行われてきたということでございます。

私どもの強みがどこにあるかと言いますと、一つはリセラーではないということです。紙の払込票を使うタイプはリセラーです。電子決済プロジェクトは私どもが発想して、私どもが開発したのです。ですから、Loppiだとか、Famiポート、karuwa zaステーションについて、プログラムまで開発して提供しているという意味で我々が考えて、提案して、やっているものですから、イコールパートナーです。

日本を代表するEC（インターネットなどの等を利用して契約や決済などを行うこと）ポータルサイトが私どもとダイレクトにやっている理由はその辺にあります。もう一つの特徴は、店舗クルーへの支援です。私どもはこの社屋にあるコールセンターでオンタイムで店舗へのヘルプデスクを提供しています。システムに手が届かないところをやっているところも、コンビニからは非常に便利に思われている。実は私どもITのような顔をしています、ものすごくベタなことをやっている会社として、01信号にできない、デジタル化できないことをやっていることがウェルネットの一つの大きな強みであると。つまり、電子決済なんかは、お金と要件さえあれば、誰でもできるのです。ところが、当社のスキームは紙幣が、現金が入っているのです。現金は01信号にできないのです。ですから、Kiosk 端末からレジまで5メートルのアナログと言っているのですけれども、これが入っているところが、我々の大きな強みとして、全てを含めてワンストップになっているのです。

大体、世の中のマーケットは、モルタルからデジタルに向かいますから、モルタルゾーンを押さえているというところが、実はデジタル領域で強い一つの要因になっているというようにございます。

我々の会社のコンセプトは、まず最大多数の最大幸福に資する“便利”。世の中にあつたらいいなというものを自分たちで作らしましょう。ITを使うのですけれども、我々は受託開発はしません。これは我々ウェルネットのプライドでもあり、自分たちのリスクで、あつたらいいと思うものを開発して、それを売るということをやっています。したがって、我々はスキームメーカーだというふうに申しております。システムとしては、ワンストップとリアルタイムということ 키워ワードにして、開発から24時間の運用まで含めた一

買ったサービスを行っている。したがって、素材を売っているのではなくすぐに食べることができる料理にして売っているということです。例えば素材としての大根一本は100円でも、おでんになると一切れ200円になるというように。他の表現をしますと、これが最近SaaS（Software as a Service の略、必要な機能を必要な分だけサービスとして利用できるようにしたソフトウェアもしくはその提供形態のこと）と言われているものではないかと思います。私どもはそれをなんとなくやっていたと思っています。会社としては、いろんなことを発想して開発して利用事業者にそれを提供して収支ラインを突破して、それを原資として次の発想に向けていくと。スピードが勝負でして、このサイクルをいかに早く回すかということをやっている会社でございます。システム的には、私どもを取り巻く関係者が3つありまして、ロケーションインフラがコンビニ、それからお客さん、それから事業者といった部分です。

まず、決済をやったのですが、物を買うというのは二つだと思うのですが、一つは、形があるものを買っている。一つは形のないものを買っている。形のあるものを買っている時、向こうから物流で物が来ますが、形のないものを買っている時は、こちらから行って私がサービスを受ける人ですよということを認証しないとイケない。この認証の領域を拡大して行って、私どものビジネスモデルにしたのが電子チケットでございます。2003年にRIP SLYMEの武道館コンサートを成功させまして、その後、意地になってやっけて、絶対これはブレイクするはずだと。おかげさまで札幌ドームさんにお使わいて、ITフロンティア賞を受賞していただきました。そのほかにも空港バスですとか、Jリーグのワンタッチパスということで、全Jリーグのチームが入場管理だとか、入場結果をデジタル的に反映させたりというような状況になっています。

これはバリュートランスファープラットホームと名づけておりますが、デジタル信号に変換して、時間と場所の制約を超えてモノを、価値を交換するという意味の造語ですけども、その快適なプラットホームを新しくやっけていこうというところに入ってきています。

例えば、今までのところは、インターネット上で予約したものの決済だったのですが、新たに漢字検定だとか、英検ですとか、模試だとか、大学の入試だとか、そういうものの申し込みができることを提供しはじめていますし、それから、先ほど言いましたとおり、B（事業者）から購入者に対してお金を戻すといったところを自動的にやる仕組みをSMB C（三井住友銀行）さんと共同開発をして、FX事業者様などで自動的に返金するしくみの提供をしています。

また、客層がいいのが私ども一つの自慢でございます、航空会社としては全日空、日本航空、AIR DO様、スカイネット、スターフライヤーなど殆ど全ての航空会社様が私どもの決済を使っけて、年間300万人の方々が私どもの決済を使っけて搭乗していただいている。それから、高速バスの予約済みのチケットを発券するビジネスモデルを2001年から、これは阪急バスさんではじめました。残念ながら、北海道以外は全て私どものシステムを使っけていただいております。本当に残念ながら北海道、地元弱いウ

エルネットなのです。

それからECにおいては、先ほど申し上げましたとおり日本の代表的ECは全部私どもと取引をしていただいております、相当数のトランザクション（分けることのできない一連の情報処理の単位）を処理しています。

その他にもこのようなところ（スクリーンの顧客先を指して）とやっております。

それから、我々のベンチャーについてというところで、私どもの感覚では、まず自分のリスクで商品を作って、それをお金を出して買ってくれる人を探すということを私どもはベンチャーだと思っております、いい物を作ってればいいという話ではなくて、売れた物がいいもの、デファクトになるわけです。デファクトスタンダード＝事実上の標準なのです。強い思いを持って、楽な道を選ばずに、遠回りでもいいからダイレクトにそのしくみを直接つかってくれる事業者とお付き合いするということではないかなと思っております。言ってみれば、私はベンチャースピリットとは「執念」ではないかなと思っております。一位になる方法って非常に簡単でして、一つは誰もいないところで勝負すれば良くて、もう一つは諦めずにやればいつか必ず一位になれます。そういうことを思って、この会社を運営しています。北海道というところを考えますと、この社屋の地下にサーバーがあるように、インターネットは非常にビジネスチャンスです。24時間、時間の制約も場所の制約も超えて同一データベースでつながる世界です。これはどこに対しても商売ができるということにして、私ども世界のいろんな会社とやりとりをして、地下のサーバーで全世界に向けたビジネスをはじめています。そういう意味では、今後は北海道に関しては、ITというのは大きなチャンスなることは間違いないと思っております。

最後に萬からお願いを。

（萬取締役業務部長）

テクノパークということで、IT企業が多くいるのですけれども、特にここでインフラという意味では地盤等はしっかりしているのですけれども、インターネットを使うにしても、回線は特別安くて太くて、企業さんが大いに利用できるというものが供給されているものではなく、どこの企業さんも同じで、例えば、共同利用の20社くらいの帯域保証がないようなインターネット1個引くにしても10万円近く簡単にかかってしまうものですから、是非このテクノパークの企業さんが、中小企業さん含めて、安く、高速で使えるような回線があると、今、宮澤も言ったとおり、広く北海道発信ということで、場所に関係なく一律利用できるのではないかと考えているのでよろしくお願ひしたいと思っております。

（宮澤代表取締役社長）

トラフィック（ネットワーク上を移動する音声や文書、画像などのデジタルデータのこと）が混み合ってしまうと、どうしても、我々の提供サービスの根幹が揺らぐものですから、この回線が太ければどこでも商売ができるということなのですね。

(高橋知事)

それを実現するためには、光ファイバーとか、そんな感じなのですか。

(萬取締役業務部長)

そうですね。今、ここでやろうとしますと、普通どおり、NTTさんとか、北海道の場合だと北海道電力さん、2つの選択しかなくて、NTTさんは全国同一の料金ですから、特にこの場所、ビジネスというのとは一切関係なく、結構な金額がかかっています。

(宮澤代表取締役社長)

もっとストレートに申しますと、このまま我々が事業を拡大しますと、もっと太いラインが必要になりまして、その回線費がものすごく大きくなるのです。そうしますと、データセンターに預けた方がいいという選択肢が出てきてしまうのです。例えば大手町のデータセンターが日本の根幹ですから、ものすごく快適なのです。そういうチャンスが北海道にもあるのだけれども、回線が細いとそちらの方に行ってしまうという。このビジネスはそういう危険性があるということです。

(高橋知事)

私、この分野にそう詳しくはないので、どういう可能性があるかというところ、問題提起のところをしっかりと捉えて、物理的なインフラ整備で何ができるのか、できないのか。そして、それが国の関与なく我々だけで出来るものなのかどうか、ちょっと整理をします。ありがとうございました。

ITの北海道という首都圏等から離れている地域の重要性というのは、前から、経産局(経済産業局)におりました時から同じような認識を持っていたのですけれども、それを実現してビジネスとして展開しておられる、御社の存在自体はもちろん知っておりましたし、どういうコンセプトでビジネスをやっておられるかはそれなりには知っておりましたけれども、今日改めて伺いをして、大変感銘を受けたと思います。

それで、一つ思いましたのは、受注生産はしないと。自ら発想をして、自ら投資をしてやっていくということをおっしゃって、それはたぶんみんな、そういう思いでベンチャーをやられる方はやっておられるんだと思うのだけれども、それでも挫折される方が多々いる中で、何がやっぱり成功の要因だったと思われませんか。

(宮澤代表取締役社長)

それは、執念だけだと思います。強い思いを持っていたというだけで、同時に100人が同じ発想をするといわれていますし、後は、スピードと執念だけだと思います。私どもはあきらめなかったですね。

(高橋知事)

今、ローソンさんの全国の店舗ほとんどに入っているのですか。

(宮澤代表取締役社長)

ローソンさんをはじめとして、ファミリーマートも、サークルKサンクスもデイリーヤマザキ、ミニストップというところは全店舗の端末と直接、このサーバーがやりとりしています。ですから、それは相当なトラフィックになっていますし、そういう意味で我々の回線の安定性というのは、我々の生命線にかかわる話なのです。

(高橋知事)

私も、コンビニによく行きますけれども、なにげなく見ていて、今度改めて確認しますけれども、使ったこともありますけれども、確かにエアチケットなんか、購入する際に大変便利なのですよね。

それから、この下に心臓部があるとして、そのリスクというか、それがなにがしかの理由でトラブルした場合のバックアップというか、そういうのは当然考えておられるのですか。

(宮澤代表取締役社長)

今、知事がおっしゃったことが私どものホットなテーマでして、中では冗長化（最低限必要な量より多めに設備を用意しておき、一部の設備が故障してもサービスを継続してできるようにシステムを構築すること。）はされていますからサービスは止めないのですけれども、地域の離れたところにもう一つバックアップセンターを持たないといけないということがあって、そこは数十億円かかるプロジェクトなので、私どもとしても逡巡をしているところなのですが、それはおっしゃるとおりです。

(高橋知事)

そういうトラブルというのは、例えば、電力上のトラブルですとか、回線はNTTの関係とか。いろんなことがありそうですけれども。

(萬取締役業務部長)

現実的には、通常の何かの事故で停電になった場合にはそこでバックアップで問題ないのですが、確かにここは地盤が安定しているのですが、とは言っても直下型が来ると、どこの企業さんも地震というところでは、リスクとして危機管理が大切なのです。その場合北海道を考えた場合に、札幌市内というのは、あまりにもこの場所は近いですから、北海道で考えるのであれば、例えば、少なくとも岩見沢だとか、ある程度離れた苫小牧の方にバックアップセンターを考える。北海道を考えると札幌市内にはありますけれども、

地方にはないというような実情でございます。

あと、回線、ネットがうまく整備されますと、あえて、バックアップセンターは北海道でなくてもいいという考えもあるのですが、先ほど宮澤が言ったとおり大きな保険としての投資が必要になって、企業としては難しい判断をせまられます。

(宮澤代表取締役社長)

逆にいえば、東京のデータセンターにしか、システムがない会社も多いのですよ。これが私どもと同じ事を考えているわけで、第2センターを北海道が誘致してくるというビジネスチャンスはものすごく拡大しているわけです。逆に東京から離れていることがメリットになる。そういう意味でも、インフラを整えますと、そのビジネスチャンスは大いにあると思います。

(高橋知事)

例えば、別のネット系の同じようなことをやっておられるようなところとコアのセンター機能を相互に連携するみたいな、そういうのってありなのですか。

(宮澤代表取締役社長)

そういうお話はしばしばあります。自前で持つのはすごく大変なので、お互いにバックアップしようじゃないかという話もあります。

(高橋知事)

中身、ノウハウは当然企業秘密もあるのでしょうか、そこを隠しながらできるとすれば、それもありがたか。

(宮澤代表取締役社長)

それはおっしゃるとおりだと思います。

(高橋知事)

これからますます、こういうのあったらいいね、あったら便利だねという需要に対応する形でのビジネスチャンスがますます広がって来るような気がします。期待しておりますので、我々としてお手伝いできることは何でもいたしますので、言っていただければと思います。

(内田石狩支庁長)

クラウドコンピューティング（ネットワーク上に存在するサーバが提供するサービスをそれらのサーバ群を意識することなしに利用できるというコンピューティング形態を表す

言葉) というのは、あーいうのも利用できるのではないですかね。

(宮澤代表取締役社長)

私たちは知らず知らずのうちにクラウドやっていたのですよね。例えばシアトルと北海道をつなげて、日本全国にサービスしているわけですから、それが単語として出てきただけであって、そういう意味では、ちょっと先いていたなと思っています。一番最初のクラウドは6千万円のコンパクトなのですけれども、通産局さんがやられていたベンチャープラザというのが、一番最初に出たのがデビューのきっかけで、それから新聞記者の方々などが応援してくれました。

(高橋知事)

これは、特許という概念、知的所有権という概念か何か？

(宮澤代表取締役社長)

特許は持っています。これは、認定されています。

(高橋知事)

今、社員はさんは、何人？

(宮澤代表取締役社長)

100名弱くらいいます。

(高橋知事)

そうすると、例えば、私の些末な頭で考えて、端末が全国、ありとあらゆるところにあるとして、例えばトラブルがあった時に見に行く職員とか、そういうのは全部非常勤職員とかでカバーしているのですか。

(萬取締役業務部長)

いいえ、見に行くわけではなくて、基本的にはここにサーバーがありますので、サーバーに対して各店舗が繋がっているだけです。直すという動作も全てここでできます。そこに対して、24時間、シフトというか、交替で勤務しています。

(高橋知事)

例えば、沖縄県那覇市の何とか店舗で端末がおかしくなっても、そこまで御社の社員なり、御社の委託を受けた人が行くということは全く必要ないわけですか？遠隔でやりとり

しながら、そのお店の職員が直すということ？

(萬取締役業務部長)

私どもは機械の故障まではタッチしませんので、お客さんとの間でうまく操作ができないとか、支払い方がわからないということに関して電話でのサポートというふうになっています。

(高橋知事)

そうなんですか。だから、100人でできるのですね。そうじゃないと無理ですよ。各コンビニさんにある端末機のあのハードの所有権はそれぞれのお店にあるのですか？

(宮澤代表取締役社長)

そうです。コンビニさんです。

(高橋知事)

そこと、ネットで繋がると。難しいですね。

(藪広報広聴課長)

他に何かございませんか。

では、先ほどの電子チケットのデモ機を用意していただいているので、実際に見せていただこうと思います。

(宮澤代表取締役社長)

これが札幌ドームさんの“らくスルー”というものです。今は相当数の方が電子チケットで入場されているようです。航空会社も半数以上らしいですから、電子チケットは半数以上になるんじゃないでしょうか。

札幌ドームさんがITフロンティア賞を受賞されましたから、私どもとしても非常にうれしく思っています。

(竹内参事)

これは、今は紙ですかね。

(宮澤代表取締役社長)

紙もQRコードがプリントされているものを使っているのですね。後ほど、実用していただきますけれども、(1枚のカードを示して)これがJリーグで使われているワンタッチパス、ICカードです。QRも後ほど使いますけれども。

何がいいかと言いますと、チケットを流通させなくても、売買ができてしまうのですね。

(高橋知事)

あの、全日空のチケットもそうですね。
ピッとこうやればシュッと通れますね。

(宮澤代表取締役社長)

データが電子化されますので紙を数えなくていいのです。これは劇的な合理化だと思いますね。

(高橋知事)

J Rではそういう動きはあるのですか。

(宮澤代表取締役社長)

J Rさんは独自に s u i c a を使ってやられてますよね。

(高橋知事)

こちらは、k i t a c a だ。s u i c a は首都圏ですね。

(宮澤代表取締役社長)

こういうことは、私がいうべき立場ではないのですけれども、地下鉄のカードとこういうカードを共有化させていけるということができればおもしろいと思います。

(高橋知事)

札幌ドームは、ドームとして、全国で数少ない利益の出ているところですしね。

(宮澤代表取締役社長)

優等生ですよ。

(藪広報広聴課長)

では、こちらの方へ。

(宮澤代表取締役社長)

(1枚のカードを差し出して)これが、全国最大のワンタッチパスとして使っているものです。ファンクラブに入ると利用できるようになっていまして。

(高橋知事)

これで、例えば、さっきみたいに紙でやるのとはどちらがうのですか？

(宮澤代表取締役社長)

これをファンクラブの人が持っていて、ピッとやると、入場できたり、あるいは、ポイントがついてグッズが買えたりします。

(高橋知事)

それで、私が聞きたいのは、これは常に持っていて、今日午後1時の試合に私は行きますよ。という情報はどうすればいいのですか。

(萬取締役業務部長)

それは、ネットで買うのです。

(高橋知事)

ネットで買って、その情報はこのカードにどういうふうに。

(萬取締役業務部長)

このカード自体ではなくて、ネットで買ったということをウェルネットのサーバーがゲートにある、(カードリーダーを示して)これとやりとりするのです。それで、この人が来ますよと、この人からはお金をもらっているから、この人は通してくださいよと、ここに記憶させるのです。これをここにカギしてみてください。

(高橋知事)

全体を？(ピッと音がして反応する。)

(萬取締役業務部長)

そうするとOKと、これで入れると。お金を払っていないカードの人はNGと出ます。

(高橋知事)

そうか、本部の方で。

(宮澤代表取締役社長)

この24時間インターネットとか、ネットでつながるところで、新しくできればということ、ですから、例えばバスの中で買いながら行っても入れると。

(高橋知事)

不思議。頭がいい人、発想の豊かな人が御社にいるわけですね。

(宮澤代表取締役社長)

今、カードをご覧いただきましたけれども携帯電話にQRコードを飛ばして、これでも同じ事ができるのです。(QRコードが表示された携帯電話を差し出して)これをかざしていただくと、音が出るかたちです。

(藪広報広聴課長)

これは携帯で申し込むこともできるのですよね。

(宮澤代表取締役社長)

そうですね。携帯でも、パソコンでも申し込みできます。

こことサーバーが常時接続していると、そのまま通れます。今年の後半から常時接続する方向です。そうすると、ものすごく可能性が広がります。例えば、お客さんが入っていないチケットは安くして売っちゃえばいいのですよね。試合が終わるまで、どんどん安くして売り尽くすということができるようになります。それが一元管理をしているメリットなのです。

(高橋知事)

(紙のチケットだと)目で見て入っているという原始的な世界ですものね。

(竹内参事)

これはでも、使い勝手がいいですね。

(宮澤代表取締役社長)

ありがとうございます。

(高橋知事)

使ってるの？

(竹内参事)

使っています。

(藪広報広聴課長)

では、この後は、データサーバー室で。知事最後、この場の締めで、一言どうですか。

(高橋知事)

改めて、お話をお伺いをして、やっぱりすごいビジネスモデルだなと思いますよね。執念とおっしゃいますけれども、それを持っている人が山ほど世の中にいると思うし、それなりの投資をされる方もおられると思うのですけれども、やっぱり、御社がここまでブレイクされたというのは、そういったものに加えて、何かやっぱり営業に長けた方がおられるとか、あるいは、もちろん失礼ながら、ラッキーな運の部分もおありになるでしょうし、本当に北海道のこういった新しい分野の企業さんの希望の星のような気がいたしまして、すでに全国ネットの放送なんかでも発信されて、ビジネスモデル、サクセスストーリーが出ていると思いますけれども、さらに何かやっぱり特に道内の地理的に首都圏と離れているということをハンディに思いながら、ビジネスに苦勞しておられる方に対して、もっともっと発信をしていただく場を、私どももまた作りたいと思いますし、ぜひ、業界の仲間内の方々と連携しながら、北海道を元気にするような発信をもっともっていただければというふうに思いました。ありがとうございました。



左から、内田石狩支庁長、宮澤代表取締役社長、高橋知事、萬取締役業務部長