

企業 ZOOM UP

第629回

ディライトテクノロジー

—豊富な技術力が武器！企業のITパートナー—

今回紹介する会社は、確かな技術と信頼で顧客の満足を創造し続ける（株）ディライトテクノロジー。同社は主にソフトウェア開発およびシステム構築のほか、パッケージソフト「DEEPMail」の販売を行っている。同製品は、メールエンジンとメールソフトを搭載した大規模次世代メールシステム。高いエンジン性能やSPAMメール・サイバー攻撃対策などを特徴とし、全国の有名国立・私立大学や研究機関（今や40サイト以上の導入実績を持つ）などに高い支持を得ている。「ゆくゆくは大学マーケットから企業マーケットへシフトし、製品の拡販を図っていきたい」（阿部社長）という。

加えて「Office365」（Microsoft社のクラウドサービス）の構築サービスは、顧客の強い要望を機に事業化し、これまでNECグループ各社を始めとする大手ベンダー企業との直接取引で販路を拡大、安定的な収益を確保してきた。

優秀なのは製品だけではない。同社が力を入れているのは“人材の育成”だ。「常に会社を若くしている」（阿部社長）という言葉通り、平均年齢は約28歳と非常に若い。企業理念のひとつに“共存共栄・三方良し”を掲げ、新卒社員にはメンターをつけて、適宜先輩に質問できる環境を作りコミュニケーションを活発化している。この施策により個々で悩む時間を削減。結果、生産性や技術力が向上、残業時間も大幅に減少し、離職率も低いという。

阿部社長はかつて、大手電気メーカーに勤務後、フリーエンジニアとして約10年間経験を積んだ。その際、パッケージ製品や既成品の組み合わせだけでは、顧客の使い勝手に問題があっ

「売り上げ10億、社員100名、100年続く会社を目指します」と力強く語る阿部社長



たり、そもそもその製品自体顧客が本来求めているものではなかったことに違和感を感じていたという。本当に心から「製品を導入して良かった」と思っていたかのような企業を自分たちで創ろう。そんな熱い想いを胸に36歳で独立。緻密な性格で、人と仕事をバランス良くコントロールしながら、掲げた目標を達成することが好きだった同氏は、若い頃から会社を興すことを心に決めていたという。

「世の中結局は、平均点が高い企業が顧客に選ばれている」（阿部社長）と話し、目指すのは、製品・サービスの品質向上はもちろん、社員が仕事に全力で向かい会社の成長に貢献できる環境づくり。これこそが経営者としての真価だという。また、管理職会で決議された方針と数字は全て公開、全社経営の体制をとり社員全員が同じ方向を向いている状態は、平均点いや、それ以上を目指す同社の代え難い強みとなっている。

今後は、主力商品の収益拡大やさらなる人材の強化を図る一方で、ITシステムのID管理を容易に行えるパッケージソフト「D-PLAMS」の販売を今年から開始するなど、動きが速いこのIT業界で勝ち抜いてきた同社の益々の活躍が期待される。

（取材・文／東京支社情報部 伊佐 美波）

会社概要

（株）ディライトテクノロジー
 企業コード：987398081
 東京都品川区西五反田3-7-14 三信ビル6階
 電話03-3779-4411
 阿部嘉明社長
 設立：2002年11月、資本金：4000万円
 事業内容：システム開発およびパッケージソフト「DEEPMail」販売
 年収入高：約4億3800万円（2014年9月期）
 従業員：31名
<http://www.delight-tec.jp/>



春先には自社パッケージ「D-PLAMS」（統合ID管理）を販売予定！