



「人脈」は学生時代から変わらぬ財産

KAGAWA UNIVERSITY AD

MESSAGE FROM OB

株式会社STNet  
常務取締役 コンシューマー営業本部長

田口 泰士

(経済学部 1988年卒)

*Yasushi Taguchi*

### 法人営業から一転 BtoCの営業責任者へ

僕が入社した1998年、STNetは四国電力と関連会社向けのシステム開発を行う会社でした。ネットも今のようには普及していない時代で、「企画担当は僕だけ、周囲はバリバリのプログラマーばかり。何をすればいいのかわからず途方に暮れていた矢先、電気通信事業の規制緩和に伴って、当社も通信事業への参入が決まりました。認可のために当時の郵政省と交渉を行う必要があり、その担当者として官公庁に出入りする役目を担ったのが今のキャリアの端緒です。

その後、通信事業の営業に異動しました。四国は支店経済で、たとえば高松の支店に営業に行っても、最終決定権は東京の本社が握っていたりする。官公庁も地方の各拠点のネットワーク化を進めていきましたが、さまざまな権限はやはり中央にあります。東京で直接話をした方がスムーズなんです。そこで東京の拠点として東京営業所(現:首都圏営業部)を置くということになり、その所長に抜擢されたのが30歳の時。まだ若手でしたから、思い切った人事だったと思います。

それから約10年、東京営業所の売上はおかげさまで右肩上がり、最終的には東京だけで20億を売り上げていく「時代へ、既存の価値観を吹き飛ばしてほしいと期待しています。」

### 大学時代の「縁」が今につながる

僕が香川大学に進学したのは、実家がお茶の卸問屋で、子どもの頃から商売に興味があったから。当時のゼミ仲間や先生とは、今も時々4人で飲みに行く仲です。ビジネスでつながることもありますよ。

学生時代はテニスに打ち込んだ思い出ばかりですね。テニスクールでコーチのアルバイトをしながら、全国各地で試合をしました。当時、大手の銀行や証券会社、商社などの支店長クラスの人たちのレッスンも担当していて、ビジネスのことをいろいろ教えていただいたものです。

1年に1人「生付き合える人」を見つけて20年経てば、一生もの人脈が20人に広がります。若い頃はお互い一会社員でも、やがて決定権を持つポジションになって、新しいビジネスを生みやすくなると思います。大学時代をはじめ若い頃から少しずつ育んだ「縁」が今のキャリアにつながっていった実感がありますから、やはり「人の縁」が私の一番の財産だと思います。

## スマホネイティブ世代の新ビジネスに期待！

げたと記憶しています。転機は2004年、コンシューマービジネスの参入でした。これまではBtoBでやってきた当社が、初めて手掛けるBtoCビジネス「ピカラ光」サービスの展開に当たり、コンシューマーサービス営業の責任者として香川に戻ってきたんです。

BtoCのノウハウはゼロ。それまで扱っていた法人契約は年間1千万クラス、ピカラは当時月額5,700円。販売も代理店やパートナー企業を開拓する必要があり、「法人ビジネスとは使う

脳味噌が違うなあ」と実感。サービス開始当初はまだADSL回線が隆盛で反応は今ひとつでしたが、ネットと電話回線をセット販売したことでニーズが拡大し、現在は四国30万世帯、売上の半分をピカラが支えるまでに成長しました。一つの社会インフラを築けたと自負しています。

### 「西日本最大級」を高松に

ピカラの契約が10万世帯を超え、事業として安定してきた2011年、東日本大震災が発生。首都圏営業部時代にお付き合いがあっ

た大手企業などから、「自然災害の少ない香川県でデータセンターを利用したい」という問い合わせが立て続けに寄せられて、新サービスの可能性を感じました。

従来のDCは全体の7割が東京に集中していましたが、震災で「遠隔の安全な土地へ」に転向しつつありました。当時の当社のDC事業は、あくまで小規模なものの「東京のバックアップなら大阪」の時代に高松まで顧客を引っ張ってくるには、「西日本最大級」の看板が絶対に必要です。そんなと1棟100億円規模の設備投資なので、企画を立てて社長に直訴し、大手通信会社などの業務提携も確約できて、ようやくGOサインが出ました。

2013年、西日本最大級のDC「パワリコ」N棟がサービス開始、19年にS棟もサービスを開始しました。中央省庁や自治体をはじめ、大手金融会社、生保損保会社など多数のお引き合いをいただいています。このビジネスを災害の少ない香川の産業に育てていけたら面白いですね。

今年6月、コンシューマー営業本部長の肩書をいただきました。コンシューマー事業全体の責任者として、ピカラやFiiimoの販売

だけでなく、社会課題の解決に広く取り組んでいくつもりです。四国は「課題先進エリア」と言われ、ここで成功すれば、社会課題の解決モデルとして全国に展開できるビジネスチャンスがあります。当社の光インフラを活用して、高松からそれを発信していきたい。「スマートシティ」たかまつ「推進協議会運営委員を務めているのも、そういう思いからです。

今の若い世代がボランティアや社会貢献に高い関心を持ってるのは、とてもいいですね。コロナ禍で日本の「デジタル敗戦」が露呈してしまいましたが、必ず復活するはず。おそらくその中核となるのは、スマホネイティブによる新しいビジネスでしょう。10年スパンでものすごい変化が起きるだろうし、若手にはチャンスですよ。

コロナ禍で中断していますが、高松でIT関係の若手の交流会を企画しているんです。IT企業の若手、大学生、専門学校生、高校生を対象に、首都圏レベルのセミナーなどを高松で開いて、「若手が最新の情報を手に入れる場」をつくりたい。1人で考えても新しいものは生まれません。いろんな人と話しながら気づいたことから、思いがけないビジネスが始まっていくものです。「安定した会社員人生」から「自分で興して