

2025年春

木村はこれまでの
様々な出来事を
思い返していた



木村情報技術 代表取締役
木村隆夫

2005年
自宅で登記し
妻・木村敦子と
起業するも

登記完了



売上が上がらず
資金も
底を突いたこと



残金…ゼロ…

3900万円
赤字…

どうしよう…



木村社長
我々を…

退職させて
ください!!

社員に
「辞めさせて
ください」と頭を
下げられたこと



銀行にお金を
借りられず
首を横に
振り続けられた日々



これ以上は
無理です…
何とか
頑張ってください

この状態では
正直どこからも
借りられないと
思いますよ…



辛いことも
色々
ありましたね…

持ち家も
売り払う覚悟で
出社したあの日

様々な苦境が
ありながらも
会社を続けてくる
ことができた

土曜日に
たまたま出社した際に
受けた電話をきっかけに
事業は上向き始め



赤字続きから
初めて黒字化した時は
社員に賞与を
現金で渡すこともできた



自宅の2Fから
佐賀県地域産業
支援センターへ移転し



その4年後には
佐賀市内に
自社の社屋を持った

最初の東京支店は
恵比寿のマンションの
一室だったが



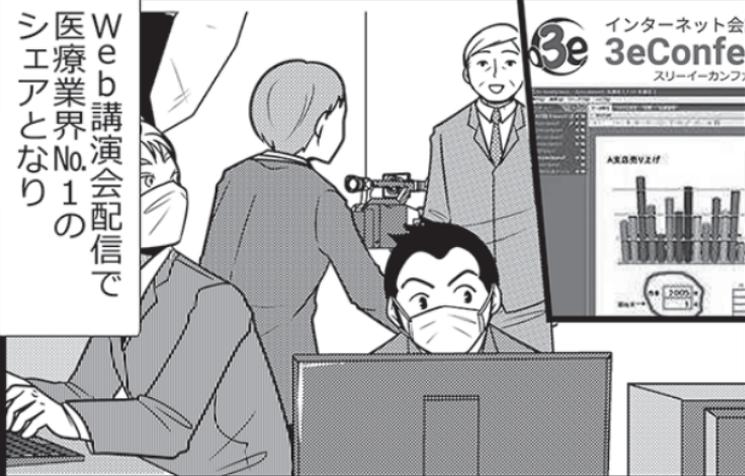
今や日本各所に
支店だけではなく
11のスタジオを
持つまでになった



Web会議システムから
始まったサービスも

インターネット会
3e 3eConfe
スリーイーカンフ

Web講演会配信で
医療業界No.1の
シェアとなり



2016年の
AI事業への
新規参画から
会社の柱と
言える
事業にまで
成長した



数々の
スポーツを
支援し

プロ・アマ含め
多くのチームと
スポンサー契約を
結ぶまでになった



起業当初を
思い返しながら

投資……
非常にあり

この時既にK1Tの
状況は限界だった

く借自
た

新たなことに
挑戦して
いかねばですね

まだまだ
これからも

キャピタルが
系列の佐賀銀行が
支援しないわけには
いかないでしょうね

更なる成長と
進化を決意する
木村であつた



Web 講演会・ライブ配信事業

STORY

02

Web 講演会事業のドタバタ急成長

KIT HISTORY
M A N G A

2012年10月
様々な苦境を
乗り越え※

東京日本橋に
初のスタジオ
「KIT STUDIO」
を開設



応接室

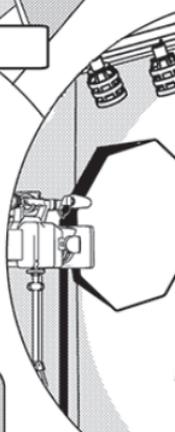
会議室

Web講演会・
ライブ配信事業を行う
木村情報技術ならではの
自社スタジオで

お弁当

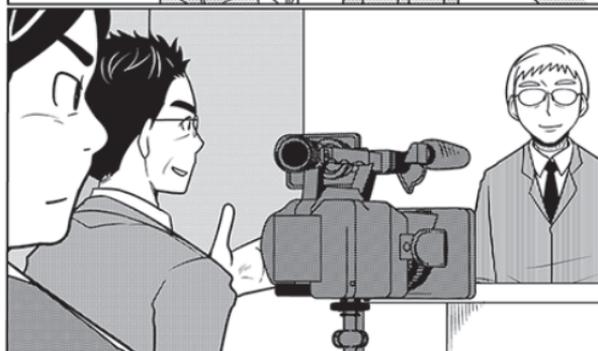
ゆったりとした控室や
大人数も入れる会議室
質の高い
お弁当のご用意など

の利が
ねい
てる



充実設備

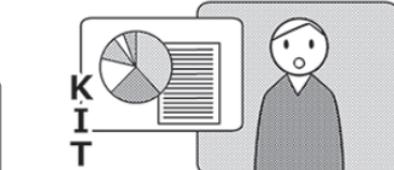
お客様にも
ご好評
いただいている
充実の
ハイクオリティ
スタジオである



※様々な苦境と札幌スタジオ開設の苦難も15周年マンガに！

2020年
新型コロナウイルスの
影響により相次ぐ
Web講演会の
キャンセルと

新規の依頼が
ゼロになる事態が
発生するも



Webライブ配信

リモート式
Web講演会の
導入により
コロナの逆境を
乗り越え



同年11月に
新たなスタジオを
2つ開設し

11スタジオ数は
となった

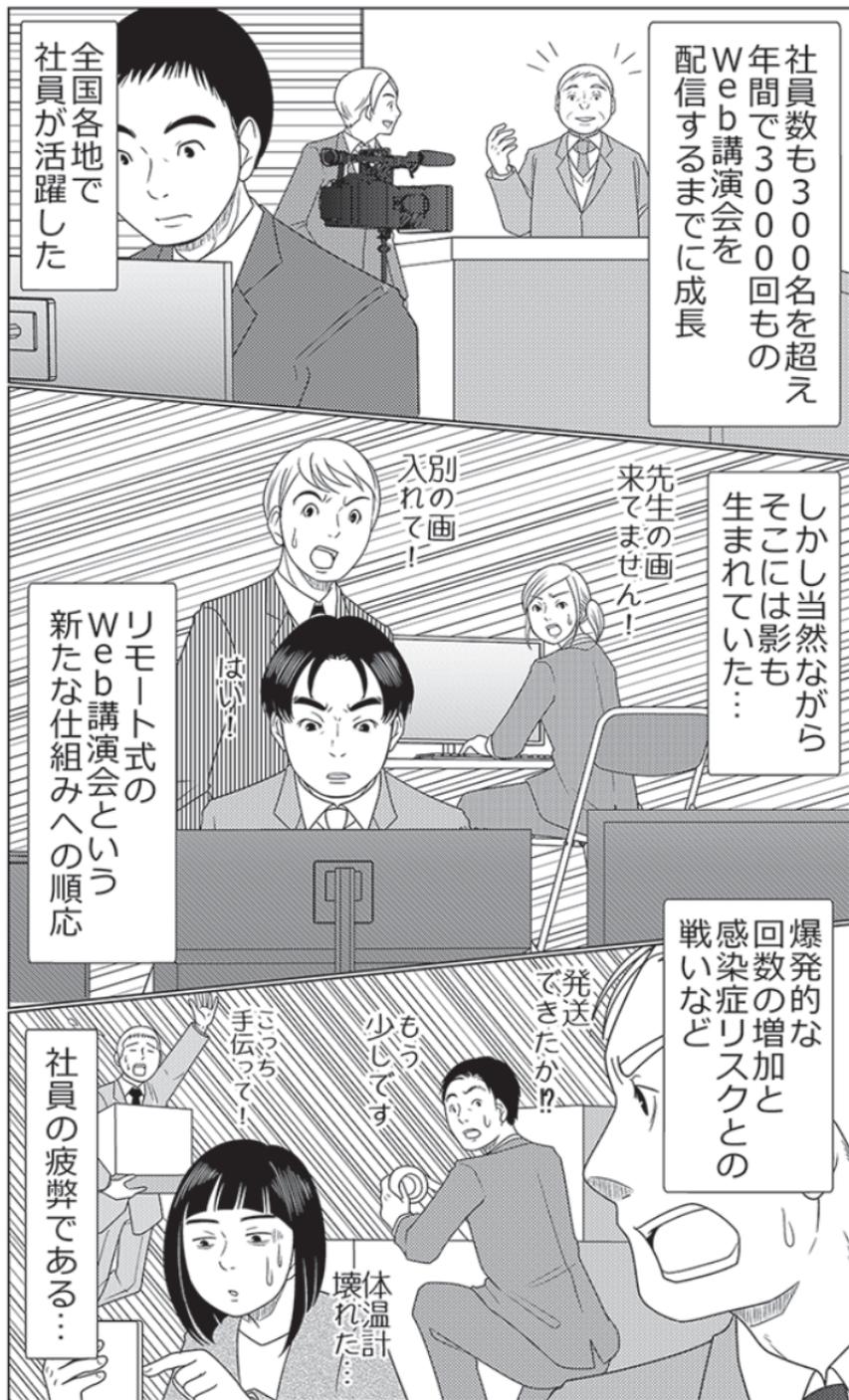
大阪第1スタジオ
大阪第2スタジオ

名古屋スタジオ

福岡スタジオ

札幌スタジオ

東京第1スタジオ 東京第4スタジオ
東京第2スタジオ 東京第5スタジオ
東京第3スタジオ 東京第6スタジオ



※表情を見せるため以降はマスク未着用で描いています。

ピークの時は
電話が鳴りやまず

はい！
講演会の
ご相談ですね

ありがとう
ございます

はい
木村情報技術
です

受話器を置いては
すぐまた次の電話に出る
という状態だった

スケジュールを
整理しないと
マズいな…

そうですね

東京	
大阪	
福岡	
札幌	
千葉	
岐阜	

A社さんが
東京から
札幌

B社さん
C社さん
岐阜
大阪

東京・東京・札幌
東京・岐阜・千葉
大阪・福岡…

間に撤去・
移動・設置…

あゝ

マジか？

こ…これは…
一週間帰って
来れませんね…

金曜から翌週の
土曜までぶつ通しの
出張となった…



また別の
講演会のご依頼

来月15日の
予定で
お客様より
ご依頼が
ありました

あ：私の担当の
会社さんです

え！
僕もです

うそ?!
自分もです

どうすんの？

マジ?!
であたしも

ああその日は
私の担当の
お客様も
入ってますね

ええ!? 何件
カブってる!?

1日20数件で
限界だろう…



申しわけ
ないです…

仕方ない…
お断りの…
ご連絡を…

うう…
ツライ…

お問合せ数
平常時の7.5倍
大量にお断りを
せねばならない

その心苦しさもまた
皆の疲弊感を
増長するのだ…





…ただコンパクト化もあるの…

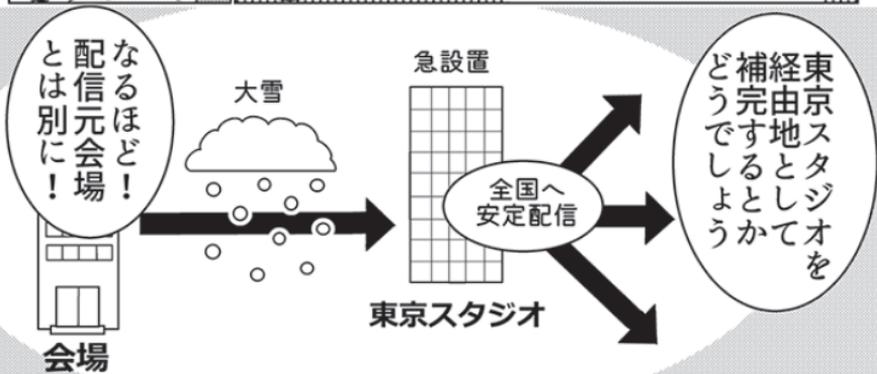
機材は…
どうしよう

私たちは
天候が悪くなる
前日に
移動しましょう

必要最小限に
抑えて
自分たちで
運ぶか

前日

ですね！



なるほど！
配信元会場
とは別に！

大雪

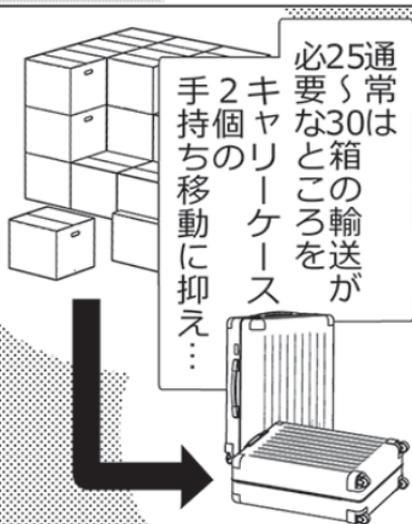
急設置

全国へ
安定配信

東京スタジオを
經由地として
補完するとか
どうでしょうか

会場

東京スタジオ



通常は25箱の輸送が必要
なところを30個の
キャリーケース
2個の
手持ち移動に抑え…



これなら
機材の配送も
最小限に
できる

あと7日
テストも
ですねば！





本当ですか!?

ありがとうございます！
ございます！

イベント事業部
部長 吉村 眞

日頃できていた
慰労会的なものも
全くできていない
状況ですし

みんなも絶対
喜ぶと思います！



こうして20年6月
「コロナ対応給付金」を
一部社員に給付

「利益は極力
社員に還元したい」

21年8月には
全社員に
「業績特別賞与」を
支給したのだった

社長 木村の
日頃の想いの
表れだった

そして賞与は



社員の皆から
社長宛てに多くの
感謝メールが
直接届くという
事象も生み

うう…

うれしい！

役員一同としても
逆に感動をいただき
一幕でもあった

一方で
この時すでに
木村は懸念も
持っていた

…今は
コロナの影響で
一時的に案件が
増加したに
過ぎない

競争も
増えてきている

対応策を
考えて
おかねば…

木村の読みは
的中する
こととなる…

リモート式の
Web講演会が
当たり前になり
つつある



Web 講演会・ライブ配信事業

STORY

03

原点
回歸！
私たちの
Web
講演会
サービス

KIT HISTORY
M A N G A

木村が懸念を
持ったきっかけは
2021年の
8月にさかのぼる

コロナ禍により
ライブ配信事業が
最高収益を上げる
少し前の話である

KIMURA

東京支店

なに!?
ウチで
コロナ感染者が
出たって!?

名古屋支店

は!?入院!?
どこで!?
誰が!?

なんだって!?!
クラスター!?!
それウチの話!?!

大阪支店



木村が重症化し
病院で死にそうに
なっている頃

西西新聞

トップ 速報 福岡 九州 経済 くらし

佐賀県でクラスター (感染者集団)が発生

佐賀市の木村情報技術の社員6人が
陽性と判明し、クラスター(感染者集団)
が発生したと明らかにした。

佐賀本社の
クラスター発生は
メディアにも
取り上げられていた

医療業界で
お仕事をさせて
いただく我々

複数部署で
感染症対策委員会を
設置し感染症対策を
徹底してはいたが：



アルコール

まさか
こんなことに!!

社長の感染
そして本社では
経営幹部も罹患

会社の重要な
業務が止まり
社員も
大混乱であった：

その頃橋爪は
佐賀市内のホテルで
隔離療養していた

まさかの
一週間
出社できず
…か

木村情報技術
取締役 CIO 橋爪康知

木村社長や
私がいらない
ことで業務が
止まっている

今後もまた
同じような
ことは
起こり得る

有事の際も
しっかり事業が
回る仕組みを
作らねば

本社クラスターを
きっかけに
橋爪を中心とした
BCP策定
プロジェクトが始動

BCP※1
の策定…か

情報通信業として
日本で4社目となる
BCP策定企業と
なるのだが

それはまだ
少し後の話※2である

※1 事業継続計画。企業が緊急事態に遭遇した際に事業を継続・早期復旧するための計画 ※2 木村情報技術は2022年3月BCP策定企業に認定されました。

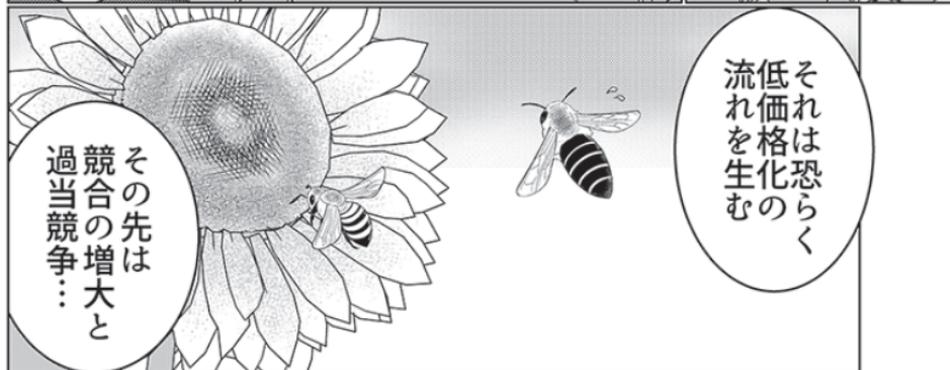


一方重症化の
峠を越えた木村は

久方ぶりに
ゆつくりと
考える時間を
得ていた

うちの
Web講演会の
イベント案件数は
増えているが

この市場自体も
大きくなってきた



それは恐らく
低価格化の
流れを生む

その先は
競争の増大と
過当競争…



リスク軽減の
ためには
新しい
ビジネスモデルの
発見と構築が
急務…だな

…みんなを
レッドオーシャンに
巻き込まないために



佐賀本社
会議室

ここまで
爆発的な
案件数でしたが

徐々に
依頼件数
減ってきて
いますね

やはり来たか…

Web会議
システムの普及が
一気に進み

お客さんも
Web講演会を
自前でできるよう
なってきました…と

その通りです

ただこの流れは
止められないと
思いますので
打開策として…

我々の持つ
Web講演会の
運営ノウハウと

サポート力を強みに
その部分のみを
外部委託で受ける
提案をと思っています



たしかに...

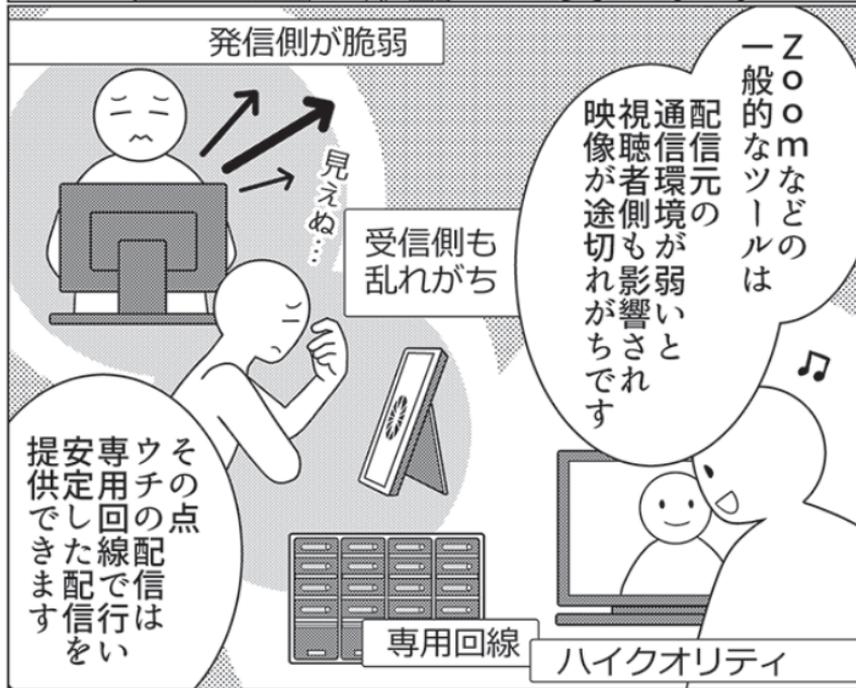
確かにそれは
ウチの強みを
活かせますね
ただ...

それだけだと
単価も下がりと
この状況の
打策としては
若干弱い...

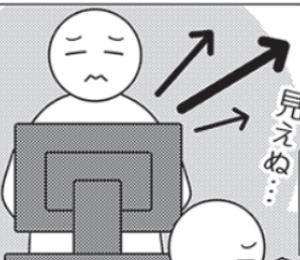


ふむ...
という?>

では
これを機会に
大型案件に
切り替える
...というの
はどうでしょう



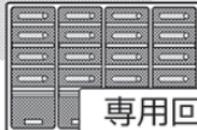
発信側が脆弱



受信側も
乱れがち

Zoomなどの
一般的なツールは
配信元の
通信環境が弱いと
視聴者側も影響され
映像が途切れがちです

その点
ウチの配信は
専用回線で
安定した配信
提供できます



1人1つのカメラが基本



単調な映像になりがち…



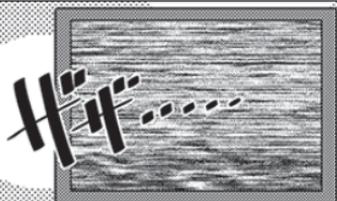
CHEAP

ずっと
正面…

他にも
一般的なツールで
行う講演会では

様々なストレスが
発生します

PC付属や廉価なカメラが大半



画質が悪い
乱れやすい…

発表者所有の
PCで講演実施
講演者(先生)自身が操作

Or

講演者(先生)の
PCを借りる



配信側の負担に…

この「安定感」と
「安心感」こそ
我々の強みだと
思います



その点
ウチの配信なら
先生方や
関係者の負担を
限りなく減らし
万全の
フォロー体制で
Web講演会を
実施できます



そうですね
やはり我々は
多くの
トラブルを
想定した
事前準備と

もしもの時
十分に対応できる
体制作りが
大事ですね



はい!!
その良さを
実感して
満足して
いただけるのは

そうだな!!

うんうん

原点回帰!

規模の大きい
Web講演会だと
思っています!!

企業当初からの
木村情報技術の
サービスの強み

システム化や安定配信などの

デジタル力

×

アナログ力

運用スキル・現場対応力

改めて社員も実感すると共に
皆様のWeb講演会配信を
安心・確実に届けます!



Web 講演会・ライブ配信事業

STORY

04

新たなチャレンジ！フラッグシップスタジオ誕生

KIT HISTORY
M A N G A

とある会議で

坂井さん!!

最近お客さんからお困りの声をいただいています

え?
どんな?

弊社への
クレーム
ではなく

イベント事業部
課長 坂井 香澄

コロナ禍で
あちこちWeb 講演会が
開かれすぎて
視聴者に観てもらえない

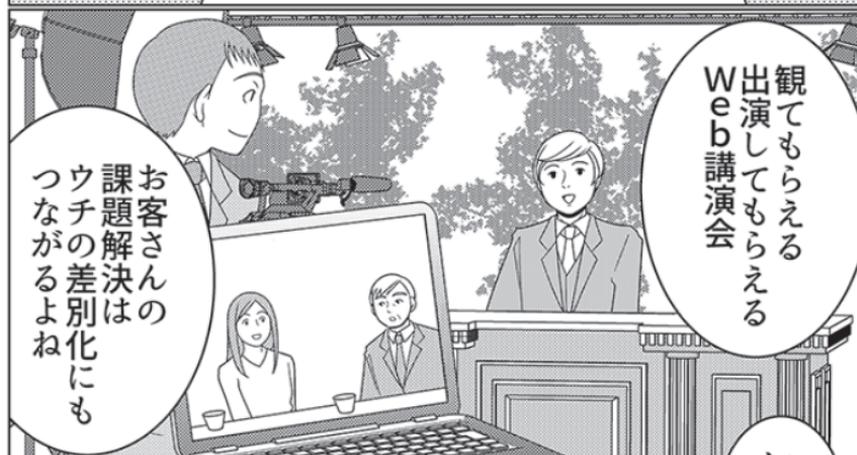
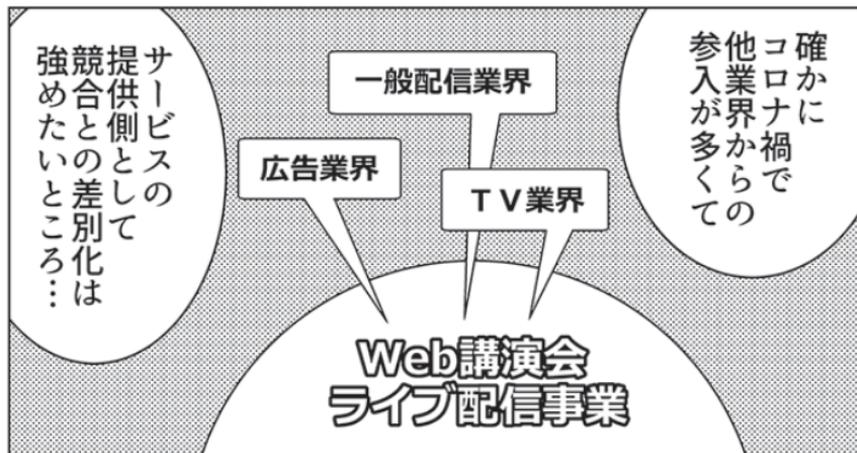
自社の講演会を
お医者様・先生方に
選んでもらえない

……
などです

どこも
同じような内容で
差別化ができない

ん〜要は
マンネリ化
してるってこと

それと……
独自性を
出したって
ことよね



※2020年Web講演会サービス<金額ベース>シェアNo.1(富士経済)/2024年ライブ配信ソリューション売上高No.1(デロイトトーマツ ミック経済研究所)

ライティングの強化

出演者をより綺麗に
際立たせる照明

どうも

そうなの？

一般のWeb配信との差別化で言えばもう少し照明機能を強化しても良いと思います

確かに自分の映りが良いと出演者さんもお気分が乗るよね

新たな画づくりと空間演出も！

カメラワークの強化

動きのある
カメラ映像

あと以前出たのが画に動きが欲しいという意見です

複数カメラの
切り替え

それがそんなに簡単には話さなく…

このあたりが導入できれば魅力的な映像配信が…

今のウチの
スタジオじゃ
導入できない
んですよ…

なんで!?

現状は様々な
企業様の標準的な
スタイルに
合せられるよう
比較的シンプルな
構成なので

電源の位置・数

会場の幅や高さ

制限が多く
新しい機材や
技術の導入には
対応し切れ
ないんです…

スタジオの間取り

そうなんだ…

でも…今
差別化するには
ここしかない…!!
他社も躊躇する
新しい技術を
木村情報技術が
率先して導入せねば!



東京第一スタジオ
リニューアル提案

規導入機材 □改装内容

<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									

現状予算 1XX,000,000円

東京の第1スタジオをリニューアルしたいです!

△○△×おでこな△○
△×□◎リ客きれげ□◎
□○○△ツ様がら○△
◇△×◇…もとら◎□

その後坂井は
超プレゼンした





これは…

確かに出費は
大きい…が

私が思っていた

過当競争を
抜け出す
一手になりうる

グ
グ
グ



確かに
差別化するなら
今…です
ね

ここは予算の
かけどころ



やりましょう!!

プロジェクト
リーダーは
そのまま坂井さん
進めてください!!

わかりました!!
ありがとうございます
ございます!!

フラッグシップ
スタジオ構想が
動き出した



東京第1スタジオは
予約が連日
埋まっており
工事ができなかったが

いける？

はい！

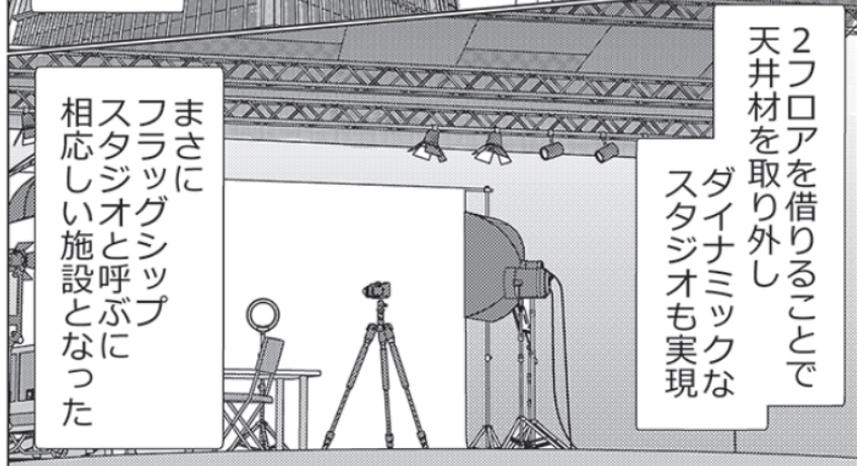
タイミングよく
上の階が空き室となり
その場所に
新スタジオを開設



そして元々
スタジオがあった
フロアに新しい
東京支店を開設し

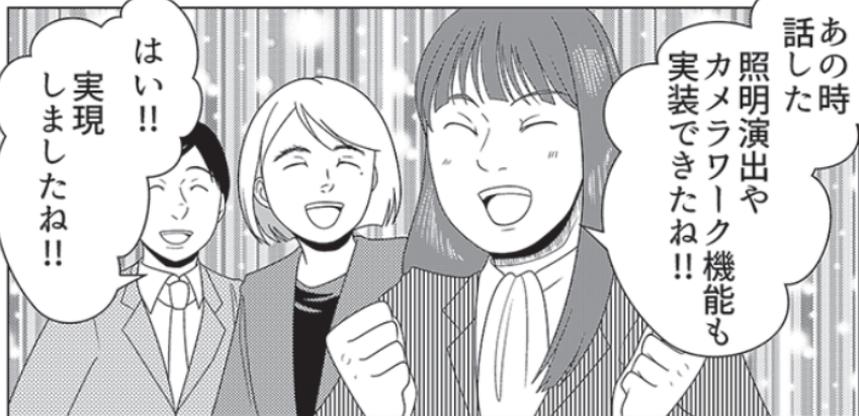
移転

スタジオと支店を
集約する形で
リニューアルを敢行した



2フロアを借りることで
天井材を取り外し
ダイナミックな
スタジオも実現

まさに
フラッグシップ
スタジオと呼ぶに
相応しい施設となった

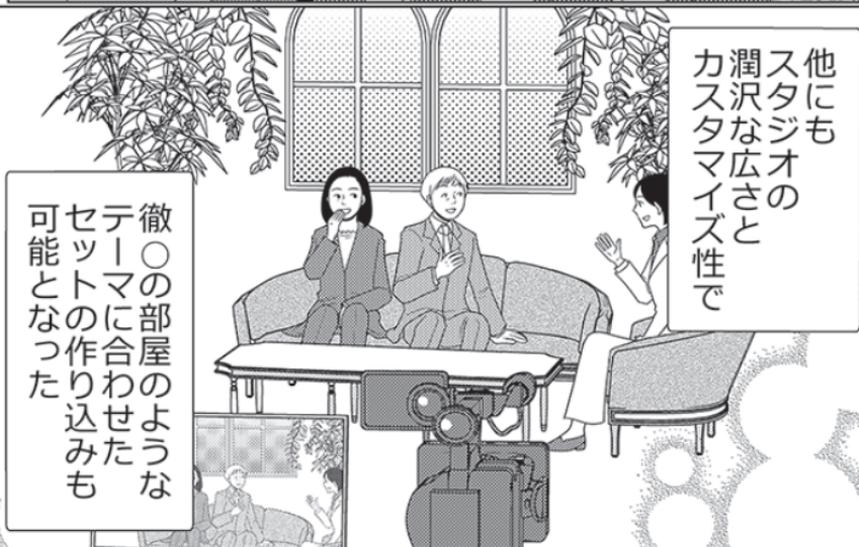


あの時
話した

照明演出や
カメラワーク機能も
実装できたね!!

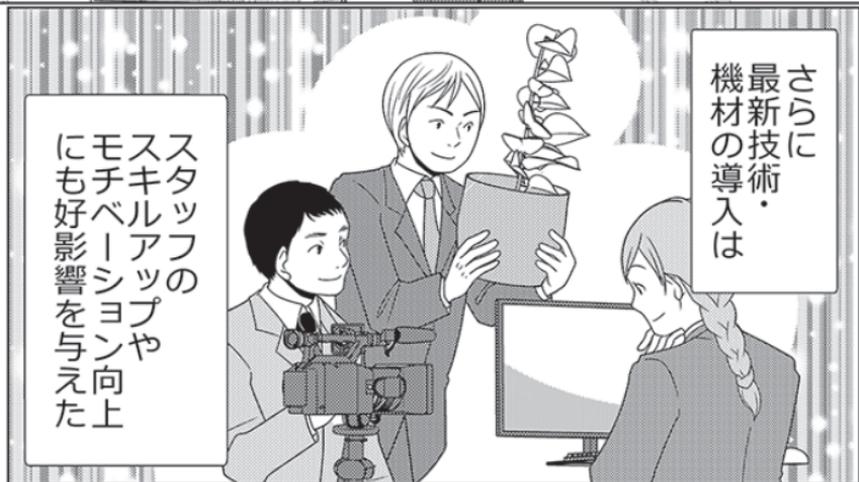
はい!!

実現
しましたね!!



他にも
スタジオの
潤沢な広さと
カスタマイズ性で

徹○の部屋のよう
なテーマに合わせ
セットの作り込み
も可能となった



さらに
最新技術・
機材の導入は

スタッフの
スキルアップや
モチベーション向
上にも好影響を与
えた

演出の具現化
そして
スタッフスキルの
充実に加え

既存の設備も
新たにリフォームされ

出演者の先生も
ご満悦だったよ

いやー
面白がって
観てもらえたよ!!



ありがとうございます!!

恐縮です

視聴離脱率も
下がったね!!

お客様からの
温かいお言葉と共に
高い顧客満足度を
実現している

ぜひ一度
フラッグシップスタジオに
お越しください
見学だけでも結構です!

次回も
頑張ります!



Web 講演会・ライブ配信事業

STORY

05

コロナ禍の救世主オンライン学会事業誕生

KIT HISTORY
M A N G A



今回の学会は
オンラインで
全て配信したい

…という
ご要望を頂いて
いるのですが

多くのスポンサー
セッションや
ポスター発表も
ございまして



なるほど
それは大規模
ですね

はい…しかも
それを同時に
行うため

当社の機材と
システムでは
どうしても
足りないのです

機材が
足りて
いません！

さらに
zoomのシステムを
利用予定なのですが

運用面でも
複雑になることが
想定されます

どうやって
対応すれば…



それと…
リスク回避のため
ネット回線は
複数回線を
分散させる点



ここに
サーバー



通信不安定…



zoom
webinar

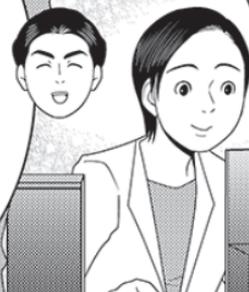
HOW TO

zoomを
利用するための
簡易的なマニュアルも
あったほうが
良いですね

当社で
準備しましょう

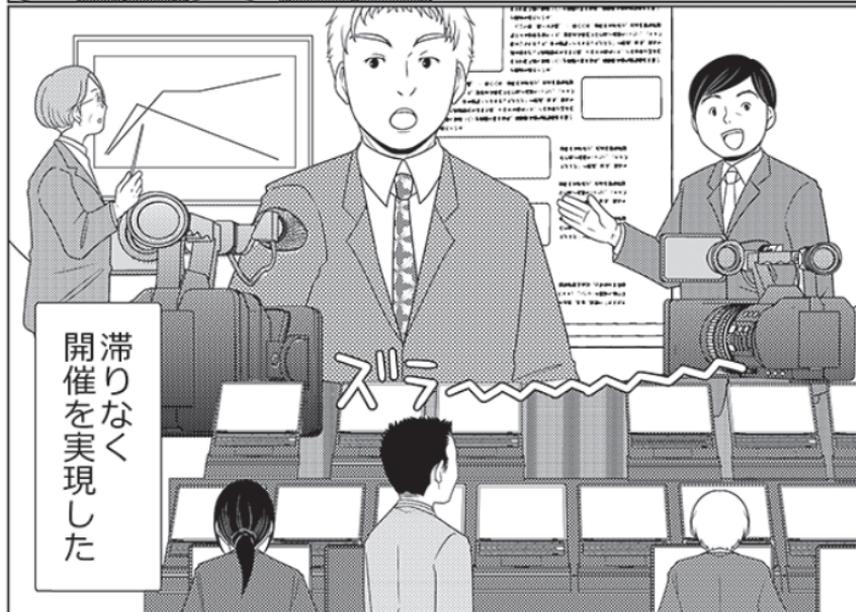


他の役割の
PCは
割り分けて
おいた方が
運用も
スムーズですね



これで
安定した
学会配信が
できます
と思います!

おお：
素晴らしい
実現に向けた
ご提案まで頂き
ありがとうございます
ございます!



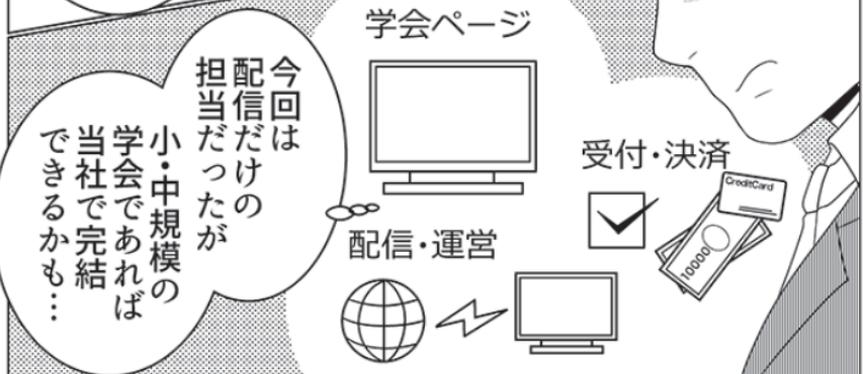


医療の最前線でお医者様も活躍されています。学びを止めるわけにもいかず

学会など新たな知見を学び続ける必要がある

コロナ禍の今も学会は必要

事実：医療従事者の皆さんからも直接相談を受けている



学会ページ



受付・決済



配信・運営



今回は配信だけの担当だった

小・中規模の学会であれば当社で完結できるかも



後日 吉村は訴えた

オンライン学会の可能性

社長！

学会のオンライン化は加速するのではないか



遠隔でも
学びたい方は
多くいますし
オンライン学会が
実現すれば
喜ばれる先生方も
増えると思います

イベントが
忙しい時期
ではあります
システム開発を
お願いできない
でしょうか！

ぜひ！



確かにこれまで
私たちはWeb
講演会システムを
構築してきた

オンライン学会に
対応できる
システム構築も
ノウハウがある



ビジネスに
なるかもしれ
ませんね!!
よし!
開発を進めて
みよう!!

それと
専門部隊も作り
学会側の
ニーズを
徹底的に調査
してください!!

こうして
オンライン学会部が
発足し

受付システムから
配信まで
ワンストップで
対応できる
「KIT-ON※」が誕生

KIT-ON

現在では
現地とオンラインを
併用する
ハイブリット型の
学会も増え

2次元バーコードの
来場システムを開発
多くの学会様に
ご利用いただいで
おります!!

〇〇学会
〇月〇日
開催

CreditCard

※学会向けクラウドサービス「KIT-ON」の詳細はこちら
<https://www.k-idea.jp/kit-on/>

STORY

06

時代に先駆けてきたAI事業の変遷

KIT HISTORY
M A N G A

2015年10月
たまたま参加した
海外医療事例の
セミナーが

木村とAIの
出会いだった

数十万件の
医療論文を読み込み
膨大な情報から
瞬時に答えを導き出す



IBM Watsonに
木村は大きな衝撃を受けた

す…すごい…
これからAIは
なくてはならない
ものになるだろう

ほどなく
日本語版の提供が
発表されると

ソフトバンクに
連絡
お願いします！

その日のうちに
木村は動いた

ank
プレスリリース

IBMとソフトバンク
Watson日本語版を
提供開始

その後
IBM
Watson
日本語版

初の
エコパートナーに
認定され

本家IBMの
エンジニア
精鋭部隊から

なるほど
そう考えるのか!

Watsonの
実務者トレーニングや
ノウハウの共有を
受けることができた

その後の群雄割拠の
AIサービス競争で
できたのは

早期に理解を
深めまじよう!!

木村の初動の早さ
そして「時間を買う」
という橋爪の
判断の賜物だった

様々なAIサービスを
導入いただいた
企業様は
200社以上

AI-Q
AI Quality

AI-Brid

Chat Meet

アイディーアイ
AI-DI

AI-Detail

AI-PHARMA

2016年11月に
リリースした
チャットボット
AI-Qをはじめ



当社のソリューションは
ソリユールセンター
業務の改善や
社内業務効率化に
貢献するとともに

社外からの問合せに
対応する
チャットボットなどで
活躍している

どうしたらいいの？

人工知能に与える
「教育データ」を
いかに作るか
が大変重要だった



AI

構造化され
整理された

インプット

良質な

AI市場の隆盛初期は
人工知能の
エンジンはもちろん



これらの特徴に合わせ学習データを作成できるノウハウが
必要なのである

クAIの学習のセ

利用者の質問の仕方

この重要性に早期に気づけた当社ではいち早く
50名規模のAI学習担当部隊を立ち上げていた

当社の提供するAIチャットボットは

AIエンジンを活用した開発部隊

デジタル力 × アナログ力

AI教育データの作成部隊

この強みで他社に比べ精度を高めることができます!!

しかし暗雲が立ち込める

先日行われた
〇〇社のコンペですが
受託できませんでした

敗因としては
価格だと
聞いています

サービスの
評価が一番
高かったのですが
最近は価格が
安い企業が選ばれる
傾向が多いですね…

競合が
増えて

チャットの
低価格が
進んでいる
ようです

海外に比べて
国内市場の伸びも
いまいちですし

そうですね

価格競争に
巻き込まれて
しまいますね

参入企業の
増加が上回り
過当競争…

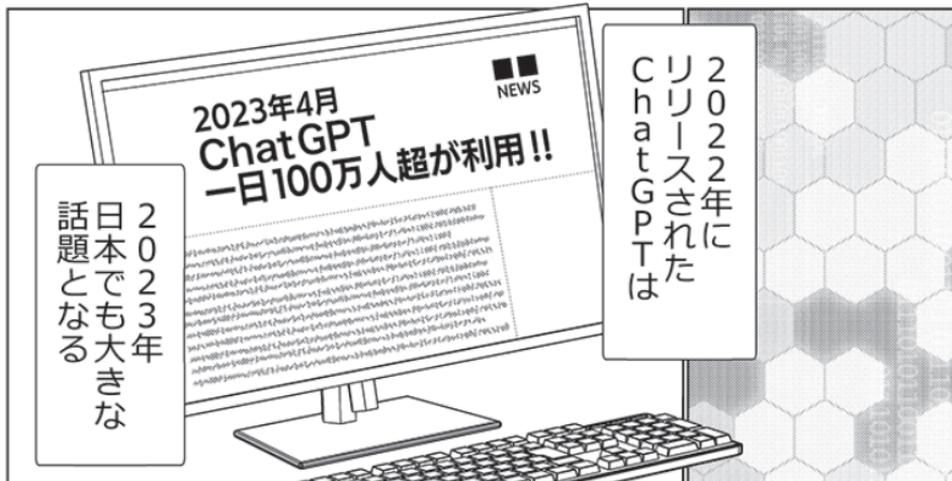
あつという間
ですね…

STORY

07

どうなる!? AI 事業

KIT HISTORY
M A N G A



2022年に
リリースされた
ChatGPTは

2023年
日本でも大きな
話題となる



これまでは一部
企業でもごく一部
個人でもごく一部
利用するまでだった
人工知能が

多くの個人・企業に
興味を持たれる
こととなり急速に
一般化が進んだ



市場が大きく
盛り上がる一方

社内では
AI事業の将来について
様々な意見が
議論されていた

これまで

当社独自の
チャットボットを
主力サービスと
していましたが

既存のお客様を
維持しながら
さらに喜んで
いただくためには
生成AIの
採用が必要だと
思います!!

法人営業部 東日本担当
土屋 滋

生成AIって
使ってるの?

御社のAI-Qと
どう違うの?

ここで対応を
行わないことは
顧客離れに
つながると
思います!!

そうです!!
お客様からの
お問合せ・ご相談も
日々増える一方

法人営業部 西日本担当
森 祐二

うーん…
生成AIは

参入障壁が
低く
他社もすぐに
真似できる…









持ち帰らせて
ください

わかりました

もちろん
その提案は
検討する

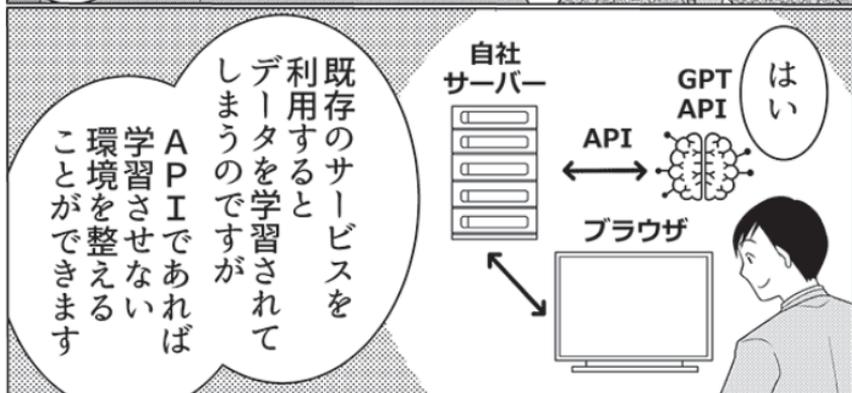
後日
システム部門を交え
土屋・森を中心とした
討論会が始まった

間違っ
た答えを出されると…

安全に生成AIを
利用したいという
ニーズは明白！

生成AIのリスクを
認識されている
お客様も多にいる

AI使いたいけど
情報漏洩が不安



※異なるソフトウェアやアプリケーションを連携させ機能を共有する仕組み



※User Interface=ユーザーが機器やシステムなどを操作・表示する際の接点。画面の表示、ボタン、アイコン、メニューなど。

STORY

08

現場主導のAIサービス続々

KIT HISTORY
M A N G A

ついに
今日…ですね

ああ…
生成AIの
課題解決方法も
かなり具体性が
見えてきている

AIの教育に
よく教育された
AIを使えば…

そうですね
今の「AI-Q」の
アナログ部分も

生成AIを
用いれば
社内コストが
抑えられる点も

システム
開発本部の
協力のおかげで

糸口が見えて
きましたし…

アナログ教育が
加速しますね…

今日社長を
説得しよう!!

はい!!

その日の
会議で

土屋・森の二人は
熱意を込めて
経緯を説明した

生成AIの
リスク回避の
具体策・勝ち筋

「AI-Q」の
アナログ部分の
コスト削減策

そしてそれらが
いかにお客様の
ニーズに沿っているか…

…二人がこんなに

危機感を持って
熱く提案をして
くれている

AI事業を
これからも成長
させるためにも

ここは
決断どころだな

わかった
そこまで
言うのなら

AI事業として
生成AIの活用
に
チャレンジ
しよう

生成AIでも
パイオニアに
なるような

他社に
負けない
サービスを
生み出そう!!

はい!!

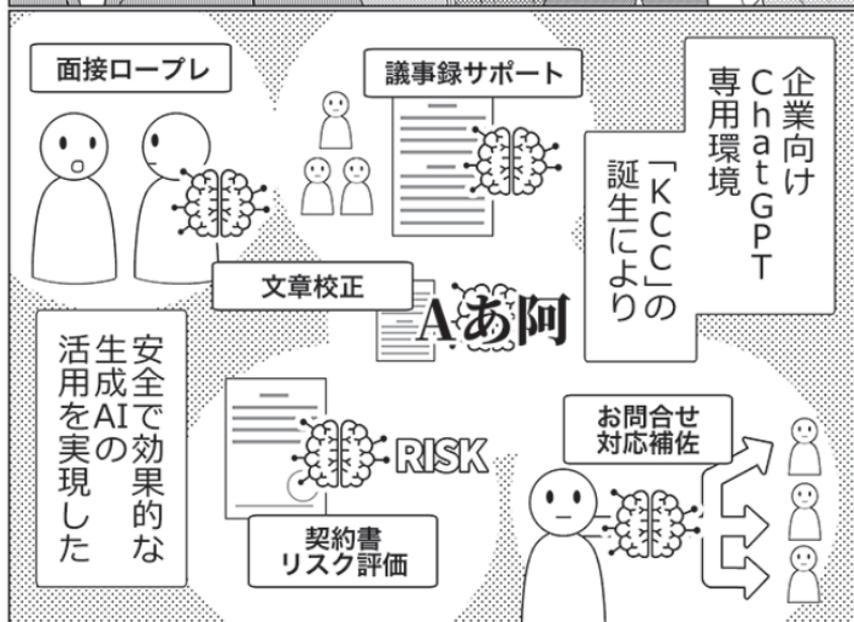
こうして
営業本部と
システム開発本部が
連携して

ありがとうございます!!

本格的な
新サービスの
開発が始まった

やるぞー

ようしゃー



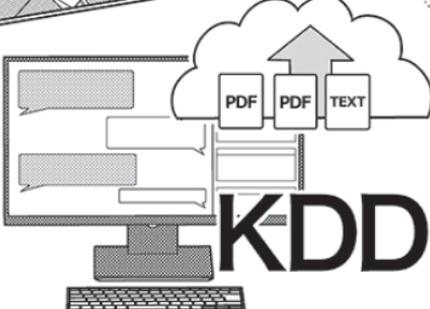
※User Experience=ユーザーが製品やサービスを利用する際の体験を指す。
使いやすさ、満足度、感情、感動など、利用前、利用中、利用後、全体的な体験。



「KCC※」を
きっかけに
さらなるニーズが
可視化され

「KDD※」を
検索拡張生成が可能な
2023年にリリース

文書ファイルなど
自社データをもとに
社内情報を回答し



生成AIの強みを利用し
社員の教育や育成に
活かしたいという声を
多くいただきました

従来の
社内のお問合せや
コールセンターの
ニーズ他

ニーズの把握は
さらに推進される

※KCC=KIT Chat Compass/KDD=KIT Doc Dive 両サービスの詳細は下記から
<https://www.k-idea.jp/product/private-gpt/>

人的資本経営※の時代ですからね

人的資本経営

伸びる教育分野・変化意識

先日新聞にも
教育や研修・
コンサル業界が
非常に
伸びている

という記事が
出ていました

メディカル営業部
丹羽 覚浩

一般的な教育に
生成AIを活用しても
競合も多く
差別化が難しい

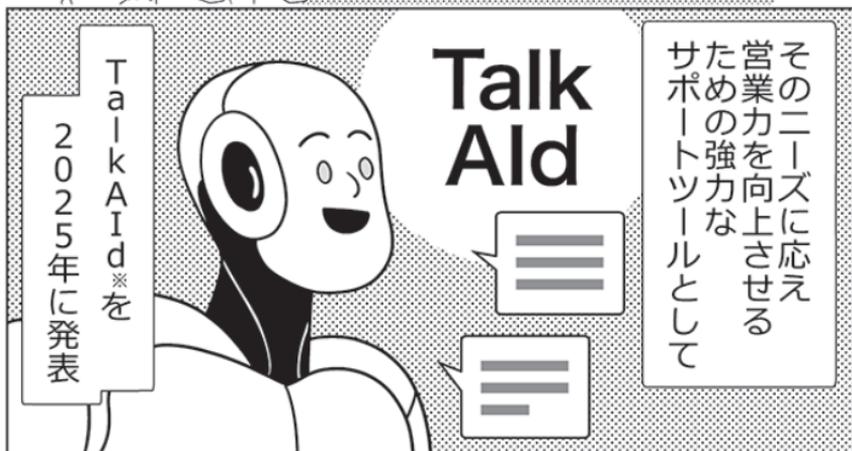
やはり1つは
医療分野での
サービス展開



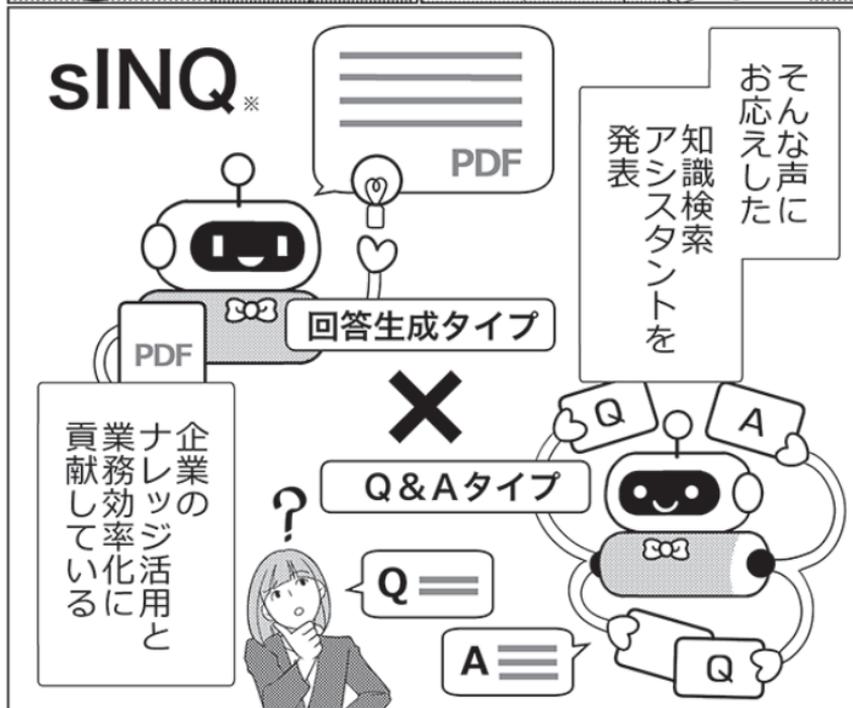
当社は
業界に詳しい
製薬会社出身の
社員も多くいて
現場のことも
よくわかつている

製薬会社の
MR教育などに
利用できるような
生成AIは
できないだろうか

※従業員の能力や経験、意欲などの「人的資本」を企業の価値向上につなげる経営手法。人材を「資本」と捉え、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値の向上を図る。



※トークエイドの詳細はこちら→ <https://www.k-idea.jp/product/talkaid/>



※シンキューの詳細はこちら→ <https://www.k-idea.jp/product/hai/>



かくして
怒涛のAI
生成競争
時代に

売上が
目標達成
しました!!

多くのお客様から
お問い合わせを
いただいています!!

AI事業の
新たなチャレンジが
成功したのだった



現場社員が
主導して

こんなにも多くの
新サービスを
生み出してくれた

こんなに
頼もしい日は
ないな

そこには
感動やまない
木村の姿があった

アイデアマン
として
次は私が!!

そして
対抗意識
全開の木村の
姿もあった

STORY

09

夢と希望が膨らむメタバース実証実験

KIT HISTORY
M A N G A





はいはい

木村社長
少しお時間
良いですか？



これは

アメリカの
会社が開発した
メタバースプラット
フォームなのですが…

木村情報技術タウンの
イメージに
近くないですか？



たしかに…

メタバース
空間なのに
私のイメージに
似ているね

木村情報技術タウン

これは木村が
佐賀の地に
社員や地域の
木村情報技術の
様々な施設

社屋の他
ホールや医療施設
社員寮、スポーツジム、
競技場が広がる…

そんな街を作りたい
と、いう大きな
夢であった

もし：
木村情報技術タウンを
メタバース空間で
創ることができれば

多くの人に
イベントなどで
利用してもらえる
メタバース空間の
提供…

その可能性に
つながるかも
しれません

ちなみに

このプラットフォームを国内での販路拡大を狙っているようです

そうなの？

代理店として取り扱えるならおもしろいね

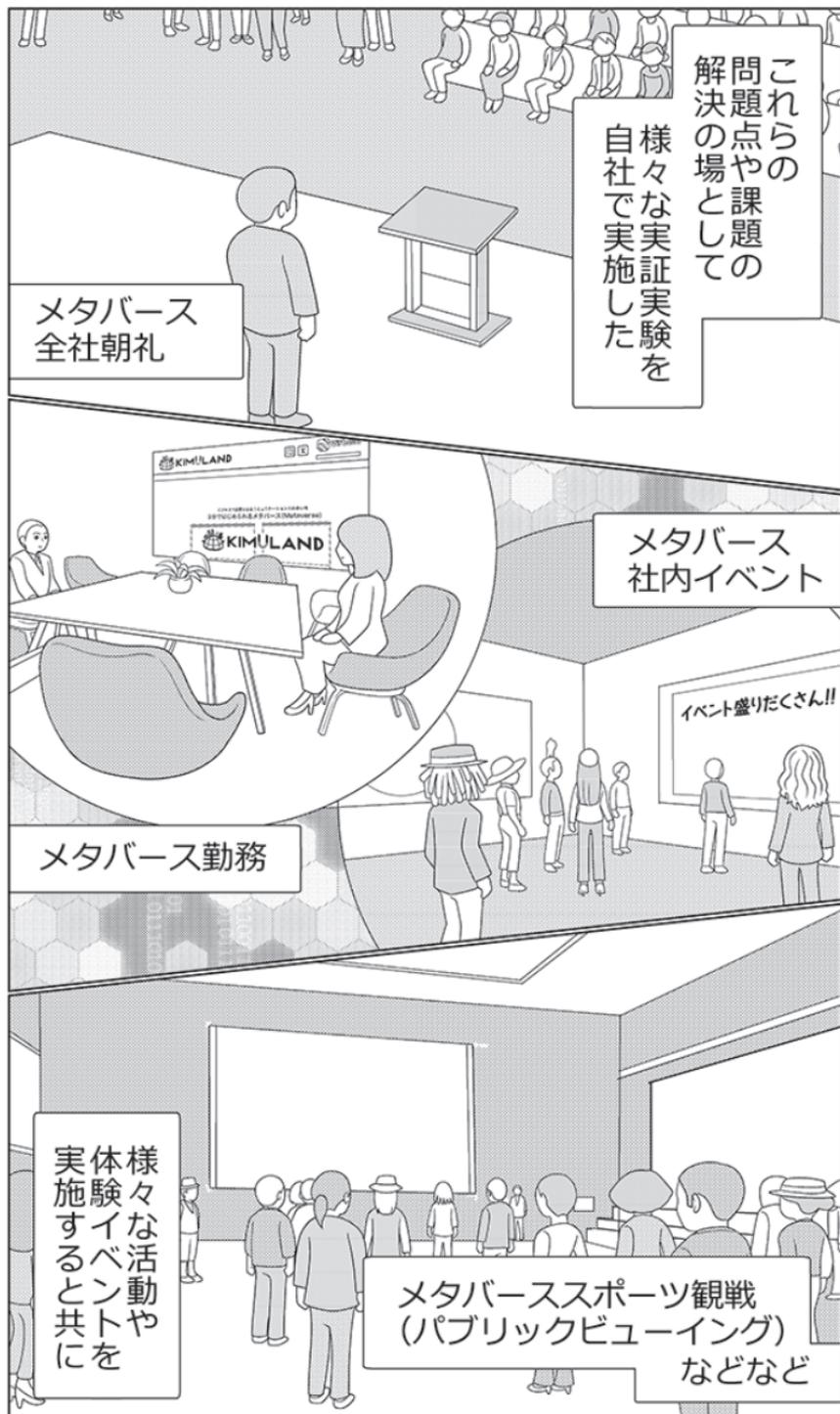
こうして誕生したのが「自社メタバース KIMULAND」であった

しかし国内で広めるには多くの問題と課題が見つかる

これを行おうとすると通信環境の問題が：

メタバース上ではこれを動かすには制限があり：

セキュリティを考えるともう少し強化しておかないと：





しかしこの構想は
実現を断念する
こととなる…

日々忙しい
医療従事者が

時間を割いてまで
メタバース空間に
参加する動機付けが
難しいためだった

それならば

自分の分身が
勝手に
メタバースで
情報交換して
くれれば…

コピー
ロボット！
「パーマ○構想」
というのは
どうだろう…

自身の分身である
アバターを
メタバース内に放ち

自動でアバター同士が
会話を行うことで
必要な情報を取得する
という構想である

しかしこの構想も
断念することにした

難

AI同士の
会話の
精度維持

難

医療従事者
入力情報
の正確性

具現化には
技術的・法律的な
ハードルが
立ち塞がった
ためだった

その頃
これまでの
研究開発や
技術ノウハウが
実を結び始める

福岡大学から
メタバース
キャンパス※の
ご相談を
いただきました!!

2025年1月
このご依頼を実現し

今では
教育機関への
オ리지ナルの
メタバースの
開発・提供や
メタバース
イベントの
運営をご依頼
いただいている

※福岡大学の広大なキャンパスを再現したメタバースキャンパスの詳細はこちら
https://www.fukuoka-u.ac.jp/fukudaism/campus_life/25/01/20042.html



※Decentralized Autonomous Organization = 分散型自律組織。従来の中央集権型組織とは異なり、参加者同士が協力し合いながら運営を行う組織形態。



— 新サービス・新事業

STORY

10

eスポーツ事業の多角展開！

KIT HISTORY
M A N G A



eスポーツチームの
スポンサーに就任
したビジネスを
模索していた

2020年4月
当社では
盛り上がりを見せる
eスポーツ市場に
可能性を見出すべく



うーむ

選手を応援する
だけだとかなか
ビジネスとしての
発展は難しいか…

eスポーツの
関係企業や
有識者と
情報交換
してきたけど



世界的には
eスポーツ市場が
盛り上がりつつ
あるけど

日本で
盛り上げる
ためには

独自性を
打ち出して
必要があるな…

橋爪は社内にも立ち上げていた

その部活中…

私が最近ハマっているMOBA※ゲーム

社内研修につかえないかと思っただけ…

え？
どういうことですか？

？

えっと
ですね

勝つためには
戦略立てが必要だし

チーム戦だから
コミュニケーション
能力は必須

ゲーム時間も
短いので
その場での
状況判断が重要

これを企業で
実践できれば

若い社員を
中心に楽しく
参加できるな

eスポーツへの
理解も広がるし

なんて
思っただけ…

※同じ人数同士がぶつかり合う陣取り合戦形式のゲーム



それは面白い
取り組みですね！

人事部門の
研修担当として

ぜひ一度社内
新入社員研修
取り入れさせて
ください！！



その後

講師の育成や
カリキュラムの
構築など
準備が進められ

自社の研修に
様々な
反映された

高速でP D C A
サイクルを回す
チームビルディング
研修は

今では製薬企業や
大手企業様にも
導入された

※eスポーツを利用したチームビルディング研修の詳細はこちらから
https://www.k-idea.jp/product/esports_edu/

2022年橋爪は
スポンサー代表として
フォートナイト※の
世界大会に同行し

そこで
ある学生と
会おう

【まいぽり】
高校生eスポーツ大会
Stage.0の
フォートナイト部門で
優勝した実力者である

そっか：

卒業した後には
eスポーツに
どのように関わ
っていくか

将来が不安
なんだね：

そう
ですね：

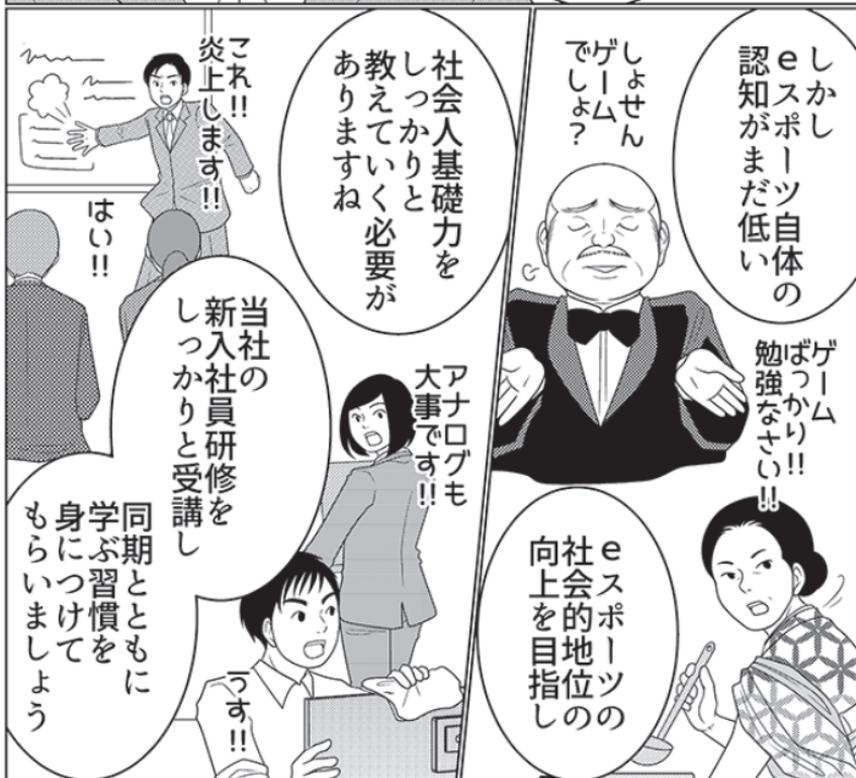
日本で有名な
選手でも
いるのか：

※アメリカのゲーム会社Epic Gamesが開発・運営するオンラインゲーム。無料でプレイできる点に加え、プレイヤーが独自のコンテンツやゲームモードを作成できる環境が整備されている点が魅力。若者を中心に世界中で人気を博している。





eスポーツのプロ選手は、パンスキルも高く努力家だから企業がしつかり支援することで社会人として成長できる基盤は持っている



しかしeスポーツ自体の認知がまだ低い

しょせんゲームでしょ？

ゲームばっかり!! 勉強なさい!!

eスポーツの社会的地位の向上を目指し

アナログも大事です!!

社会人基礎力をしつかりと教えていく必要がありますね

当社の新入社員研修をしつかりと受講し

はい!!

同期とともに学ぶ習慣を身につけてもらいましょう

うす!!



これは…

本腰を入れねばだな

2023年
木村は決断する

まいぼりが
入社し

当社は
eスポーツ業界で
注目を浴びつつある

これを機に
事業として
新しいeスポーツ
ビジネスを
展開していきます

eスポーツの
元選手や
学生時代に
活躍した選手を
新たに採用し

まいぼりを
中心として
九州で活躍する
選手を集め

当社が
オーナーを
務める

プロeスポーツ
チームの運営に
取り組みます

この新チームを
モデルケース
として様々な
取り組みを行って
いきましよう！

こうして
K I T
S t a r L e v e n
K Y U S H U が
誕生した

ALBA JAPAN SERIES



新しい取り組みの
一つとして

ALBA
JALPAA
SERIENS
(以下AJSS)の
運営を開始

AJSS

世界的な活躍の
大目玉として
あつた



これまで
eスポーツでは
顔を出さない
文化が多い中

プロスポーツ選手として
顔をだし提議した
大会の試み



強さだけではなく
プロとして
決まりを守って
参加できる選手を
舞台に
立たせることで

業界全体の
リテラシー向上に
努めている

※ALBA JAPAN SERIES に込められた想いの詳細はこちらから
<https://www.k-idea.jp/company/media/231001bcn.html>



AJSの大会運営には
自治体も参画した

若者たちの支援に
力をいれている自治体では

若者たちを呼び込む施策として
eスポーツは高く
非常に喜ばれたのである

多種多様な
人々の交流を促進し
地域に多様性を
もたらすことをめざし

eスポーツを
活用する自治体は
着実に増えてきている

とある
打合せで…

社長
選手からの
相談で…

今使ってる
ゲーミングPCの
不具合がおきて

新しいPCを
購入したいと…



はい
稟議として

〇〇万円必要に
なりますが承認
いただけますか？

ふむ…

プロ選手だと
高性能な
デスクトップPCが
必要になるのだな

いや…
待てよ…

デスクトップ
PCを作る
ノウハウは

当社も
もっている
じゃないか!?

収録マシンの
3eRec[※]を
作っていた
のだし…

PCパーツの
取引先もある

作業できる
社員もいる

PCを
自社で作って
展開できる
のでは？

たしかに
そうですね

メタバース
などを動かす
PCとしても
高性能PCが
求められるので

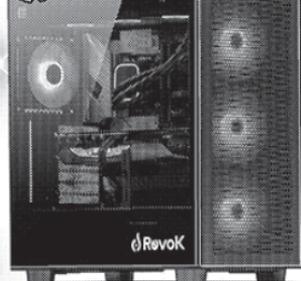
自社で
構築・販売
できる環境は

持っておいて
いいかも
しませんね

※3eRec:創業当初の2006年頃、インターネット会議システムと並行して使用していたコンテンツ制作マシン。

eスポーツ選
手や教育機
関・企業や
販売向けに
行っている

RevoK



こうして
eスポーツ事業の
派生サービスとして
受注生産式PCの
自社ブランドを
立ち上げる

企業・自治体
との協働



eスポーツ
体験会



当社では
大会の運営や
プロチームの保有
だけでなく

高校生
コーチング支援



ゲーミング
PCの開発



eスポーツに
もつと接して
もらうこと
より多くの
方々に支援
いただける
ことを願
っています!!

様々な活動を通じ
eスポーツの
認知拡大として
理解促進に努
めていきます

※eスポーツに特化したゲーミングPCブランド「RevoK(レボック)」
https://www.k-idea.jp/news/240304_000001.html

STORY

11

若手人材を育成！教育プラットフォーム構想

KIT HISTORY
M A N G A

メタバースや
eスポーツ業を
進めていくうえで

木村はa世代
Z世代への切
Z世代の大さ
教育の大切さ
改めて感じて
改めたい

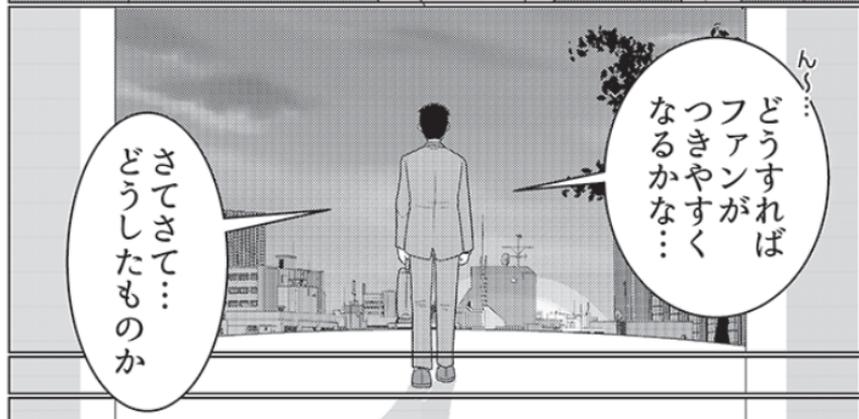
私たちは最新の
技術や事業を
行っているが
学校では
なかなかそれを
教えられていない
実情がある…

私たちが教育を
支援する

オンラインの
学校みたいなの
ものを作ってい
きたいな

そんな
漠然とした
夢を描いていた

ふむ…
さて…
どうしたものか



また別の
とある日

ファンが
ついている
プロ選手で
参考になる人
……ですか

はい
どなたか
いますかね

あっ……
eスポーツ選手では
ありませんが
同じように
ファンビジネスで
成り立っている
業界はありますよ

ほう！それは
どんな業界
ですか!?

私の知り合いで
アイドル業界に
詳しい方が
いらつしゃい
ますので
ご紹介しますよ

私も好き
なんです
が
アイドル
業界です!!

あ……
ありがとうございます!!

おお

こうして
出会ったのが

初めまして
湯浅です

湯浅氏は長年に
アイドル業界に
携わり

有名アイドルA&R
プロデューサーを担当

Sizuk Entertainment*
代表 湯浅 順司 氏

その後
2024年に
自社アイドル
グループを結成

アイドルグループとして
芸能事務所社長として
活躍している

アイドルグループ
LarmeR(ラルメール)

* Sizuk Entertainmentの詳細はこちらから→ <https://sizuk.co.jp>

そうでしたか

湯浅さんも
アイドル業界での
教育の大切さを
実感されている
のですね…

はい

セカンドキャリア
支援のお話も
至極共感です
私も
この業界でいかに
支援できるかを
模索していました

業界の
地方格差

収入
不安定化

学習機会
損失

卒業後の2nd
キャリア問題

レッスン
環境格差

e
アイドル業界と
スポーツ業界
抱える課題は
似た点が多くは

家族からの
理解不足

同じ想いを
抱いていた
二人は
初めから
意気投合し
た

など

私は
アイドルに詳しく
業界のことも
理解している
自負はあります

しかし
ビジネス面は
あまり得意では
なく
システム面も
詳しくありません

私は
ビジネス面は
助言できますし
システム面も
お任せください

しかし
アイドル業界は
疎くどういう
コンテンツが良
いのか分かりま
せん

もしよろしければ
湯浅さんの
願いでもある
アイドルへの教育

セカンドキャリアの
支援ビジネスを
一緒にやりませんか？

本当ですか!?



そう言っ
ただけ
心強
い

私たちの会社は
まだまだ知名度も
ありませんが本当に
よろしいのですか？

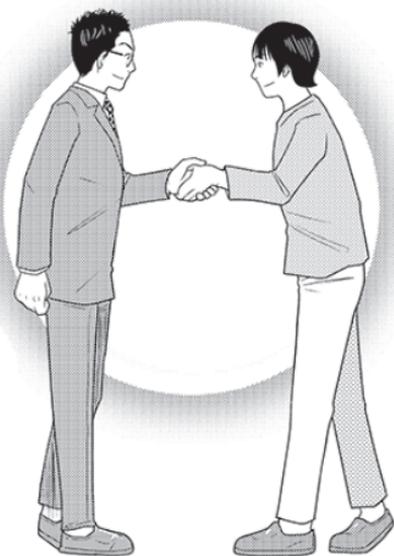
湯浅さんは
人として
素晴らしい

私と同じ
ビジョンを
持っている…

ぜひ支援して
いききたいと
思いました!!

かくして一緒に
アイドルという分野で
オンライン教育
プラットフォームを
作っていきましょう

熱く固く
約束したのであった





業務提携を機に
Larmer[※]は
佐賀の地を訪問

結成2年目ながら
初年度から
全国ツアーも実施し

多くのファンに
愛される
アイドルへと
成長を続けている



数年後には
全国に名を轟かせる
アイドルに
成長しているかも…

皆さま応援よろしく
お願いいたします!!



※Larmer(ラルメール)の詳細はこちらから→ <https://larmer.jp>

STORY

12

実現していく教育プラットフォーム構想

KIT HISTORY
M A N G A



当社の創業時に
石川氏から話である

Sizuk社と
事業を進める中
新たな話が
舞い込んでくる



石川氏は若者たちに
半導体教育を
第一人者である

今IC技術や
業界動向を
多面的に理解できる
体系的な
カリキュラムを
構築して
それを「サーキット
デザイン教育」と
名付けているのですが

有明工業高等専門学校
石川 洋平 教授



半導体の
すばらしさを

若者たちに
広めていきたいと
思っています

これが日本の
半導体産業を救う
人材育成の
近道だと
思っています



素晴らしい
想いと構想
ですね

私たちも今
さまざまな教育を
α世代・Z世代に
広めていくための
プラットフォームを
開発しています

このプラット
フォームに
石川先生の
コンテンツを
載せれば

有明高専
だけでなく
全国の子どもたちに
広めていける…

今進めている
有明高専の
共同研究講座※に

このプラットフォームを
加えて
一緒にやってみませんか？



それは…
もちろんです！
ありがとうございます！！
木村社長との
想いを現
するために
私も一緒に
歩ませて
ください



木村は
経宮としての道
石川教授としての道
教育者としての道

別々の道を
歩み続け
20年
二人の想
いが
合致した
時であった



※木村情報技術では2017年から有明高専で共同研究・寄附講座を行っている



COGAKUSEE



こうして新たに
半導体人材教育
プラットフォームが
誕生した

若者たちがや
半導体教育ナ
アットプレブ
プラットフォーム
プラットフォーム
現在成長中である



そして有明高専では
全国の国立高専と連携し
日本の半導体産業を支える
実践的な技術者を育成し
輩出することを目的とし

2025年4月
サイキックデザイン
教育センター
(CDEC※2)が
設置された



※1 COGAKUSEE (コウガクシー)の詳細はこちら → <https://gakusee.jp>

※2 CDECの詳細はこちら → <https://cdec.ic.ariake-nct.ac.jp>

私たちがCDECは
ジーダット様^{※1}と
産学連携を行い

EDA/CAD^{※2}を
利用できる環境を
学生の皆さんに
提供しています

仕事で
実際に利用する
ソフトウェアを
学生へ提供…

はい！

この取り組みが
実現できたのは
本当に奇跡的な
ことであり

さすが！

そ…それは
すごい取り組み
ですね…

高専生に対して
提供できて
いるのは
日本で
CDECだけ
なのです！

※1 株式会社ジーダットの詳細はこちら → <https://www.jedat.co.jp>
※2 集積回路設計ソフトウェア

石川先生の
サーキット
デザイン教育と
COGAKUSEE
の仕組みは

小学生

大学生

社会人

高専生だけでなく
すべての世代にも
広がっていくべきじゃ
ないでしょうか

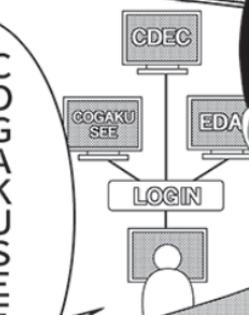
そうなんです！

サーキット
デザイン教育は
小中高生にも
ぜひ体験して
もらいたくて

実は高校生への
出前授業なども
行っているんですよ

それは
素晴らしい
ですね

COGAKUSEEは
学びも蓄積できて
ポートフォリオの
機能を持っているので
SSO※で全世代に
広がっていく
未来が見えますね！！



※SSO=シングルサインオン。一度のIDとパスワードでの認証で、複数のアプリケーションやサービスにログインできる仕組み。ユーザーは認証情報を複数管理する手間が省け、情報漏えいリスクも低減される。

そうなんです！

小学生は
シヨウガクシー？

中学生は
チュウガクシー？

高校生や大学生も
面白いかもです！

社会人の半導体
リスキリング教育も
いけるかも
しれませんね！！



COGAKUSEE
で学び育った
子供たちが
半導体産業に貢献し

どの企業でも
活躍できる人材が
育っていく未来が
目に浮かびます

多くの企業の
皆様に支援も
いただき

COGAKUSEE
プラットフォームを
大きくさせて
いきたいですね！！

当社には石川先生の
教え子たちも多く
入社しています

半導体教育の
大事さも
わかっているので

この子たちに
任せていきたいと
思います！

任せて
ください！

この取り組みを
全国に広げて
いきます！

OB・OGの
みんな！

誇らしい
頑張っ！！

企業や社会が
人が育てる

夢の教育
プラットフォーム…

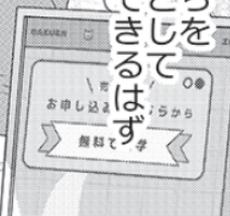
皆様喜んで
もらえる日が
近づいている…

この分野でも取り組みは

多くの若者たちを
社会の即戦力として
育てることが出来るはず

より多くの企業様の
ご理解があるものでござ
実現できるものです

皆さまのご支援と協力、
よろしくお願ひします！



アイド
学豆
TOOL SAKUKEE

の学校でできる
全無料ですべから
無料で入学

TOOL OAKUSEE



COGAKUSEE



STORY

13

新体制へ「葛藤」と「決断」

KIT HISTORY
M A N G A



AIイベント事業・
多くの新規事業が
動き出す中

木村は考えていた

木村自身も
60歳を迎え

今後の自分のこと



そして
木村情報技術の
これからのを：

これからも
時代を勝ち抜いて
いくには

もっと
新しい事業が
必要になって
くるだろう



そのためには
社内に経営的な
視座を持ち

事業を
引っ張っていく
人材の充実が
必要だな：

人材基盤として
強固な会社を
作っていかねば：

そんな思いから
木村は多くの顧問などに
経営者や顧客の
今後の会社相談
方向性を相談
したい

いくつかの
新規事業を
動かしている
のですが

なかなか事業を
任せられる
責任者が育たず

ほとんどの事業に
まだ私が介入して
いる状況なんです

私が1人で
関わっても
無限の体力と
時間があれば
いいのですが…

その考え方は
「リスクキー」
ですよ！
木村さんに
何が起るかも
わかりませんし

ふむふむ

そうなん
ですね…
でも

ご指導いただいている
I先生



そうなの
ですね…

いつも
アドバイス
ありがとうございます!!

自分の
分身をつくる
…か

また別の日

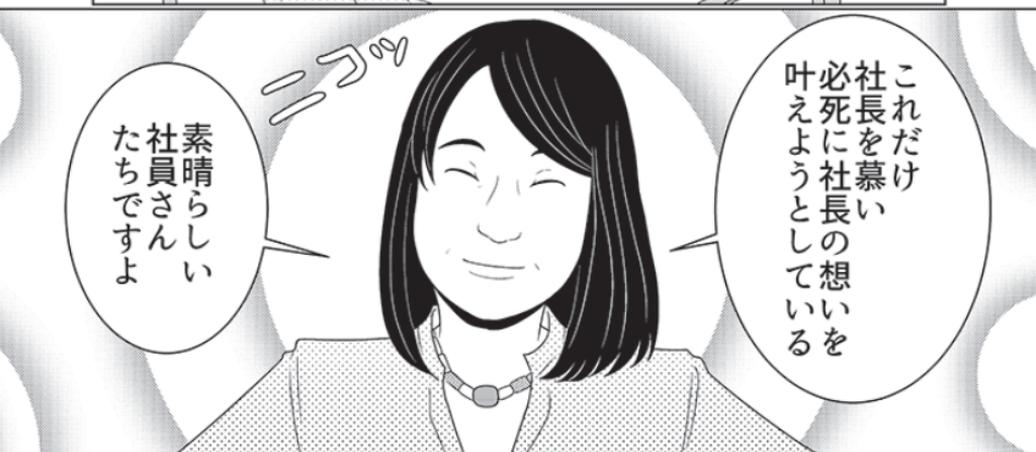
自分の分身を
作っていかないと
いけないと
思っているんです

素晴らしい
ことですね

私はいつも御社の
社員の方々とお会いし
お話ししていますけど…

木村社長の周りには
もう立派に育って
いらっしやる方は
たくさんいますよ

顧問 小野 和美 様





そして木村は
決断する

2024年12月
幹部会議

みんな聞いて
くれないか？

は…はい

唐突に…

改まって…？

どうされ
ました？

今年も色々
ありましたね

多くの新事業が
動き出す中

既存事業も
一生懸命やって
もらっている
と思います



しかし
これからも
当社は
新しいこと
にチャレンジ
していかな
ければい
けないと
思っています

私にもまだ
新しいアイ
デアが
いくつもあり
ます



これまで私が
会社のほとん
どの事業に
介入して
やってきました
が

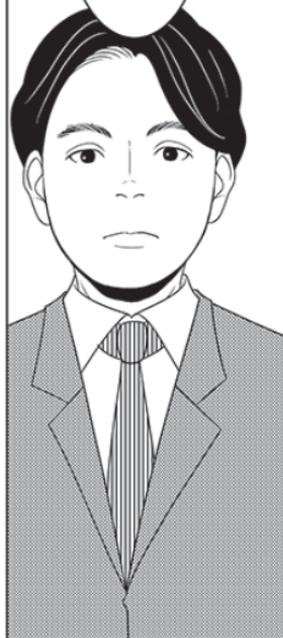
皆さんに
任せるところ
は任せ
一緒に会社
の経営幹部
として



各々の事業を
引っ張って
もらいたい
と思ってい
ます

そして
それを実
現するため
…

山口さん



吉村さん



小柳さん



3名に
取締役を
任せていいと
思っています!!

小柳さんには
財務の責任者として
経営をサポート
してもらいたい

山口さんには
人事の責任者
として社員の
サポートを
全面的に
お任せしたい

そんな大役を…
誠心誠意
がんばります!!

吉村さんには
事業部門の
利益達成に尽力
してもらいたい

社長の決断を
尊重します!!

会社の未来のため
責任を果たします!!

営業達成できる
組織をつくれます!!

イノベーションを
生み出していきます!!

そして
坂井さんは
営業本部の
部長として

富永さんは
イベント
運用本部の
部長として

会社を引っ張る
組織であり続けます!!

古川さんは
システム
開発本部の
部長として

みなさんにて
根幹事業の
責任者として

会社をサポート
してもらいたいと
思っています!!

はいっ!!

新役員挨拶



こうして
木村情報技術は
新体制で
走り始めた

2024年末
臨時株主総会を経て
小柳・吉村・山口は
取締役就任



— 新体制

STORY

14

パーパスの誕生

KIT HISTORY
M A N G A



※ミッション、ビジョン、バリュー。企業や組織が持つべき3つの要素。
企業の存在意義や方向性を示す重要な指針となる。

Mission

テクノロジーとアナログ力を結びつけ、全ての人々がより良い生活を送ることができる社会を創造します。

Vision

私たちは社会課題の解決を行うイノベーション企業として、人々の生活を豊かにし、社会を幸せにするテクノロジーを活用したサービスの開発を続けます。私たちのサービスが日々の生活の隅々まで浸透し、人々がそれぞれの幸せを追求する助けとなる未来を実現します。

Value

常に新しいアイデア(Always New)を生み出します。私たちは創造力を大切に、常に成長を続けます。人に喜ばれること(Delight to People)を実現し、人々は人々に喜ばれる生活を豊かに提供します。



私を改めて
M&Vを見返して
みたんだが
ちよつと
長いよね

それと
これから私たちが
取り組んでいくや
イノベーションは
多角化戦略と
少しずつ
きをつけています
思っています

成長

うん



そうですね

うん

なので
もう少し短い
メッセージでい
みんなが覚える
ことができてる
しっくりくる
言葉を

確かに...

考えていきたく
と思います

後日
経営会議にて

先日の全体会議で
M/Vの見直しの
件が社長から
話がありました

どう
進めていくか
議論したいと
思います

外部に
委託するのは
どうでしょうか

コストはかかる
かもしれませんが
プロに任せると
思います

でも外部の人に
任せて作らせた
メッセンジャーに
愛着つてますか？

自分たちで考えて
作り上げるのも
ないのでは
ないでしょうか



AIAIを活用して
ことも作つてもら
う
か
も
し
れ
ま
せ
ん
ね



そもそも
M V Vで
よいの
でし
よう
か

コーポレート
メツセージとか
キヤッチコピー
とかのほうか
覚えやすく
いいかも
しれません



誰向けの
メツセージで
どういう目的
で
策定するの
か

定義を決めて
いったほうが
いいかも
です
ね



なかなか
難しい
ですね
この場
だけ
では
決
め
切
れ
な
い
の
で

コーポレート
ブランディング
に詳しい
顧問の
小野さん
に相談
してみ
てくだ
さい

後日顧問の
小野さんの
MTG

そうでしたか

先日の
全体会議のあと
もうここまで
お話を進められて
いるんですね

素晴らしいです…

顧問 小野様

ヒアリング・
リサーチ

言語化・
コンセプト
設計

ワーク
ショップ
設計・実施

スローガン・
タグライン
開発

小野さんから
その後の
MTGで
レクチャー
を受け
た

ふむふむ

なるほど

どのような
形であれ
外部の方に
お願いするの
も
お願ひするの
も
アリとは思
いますが
それなりの
時間と
コストは
発生します



もしよろしければ
専門の方を
ご紹介することも
できますが

吉村さんは
どう考えて
いるのですか？

…私としては



外部の方
というより

全社員の中から
プロジェクトとして
手を挙げてもらって

社員みんな
作り上げていく
ことができるば

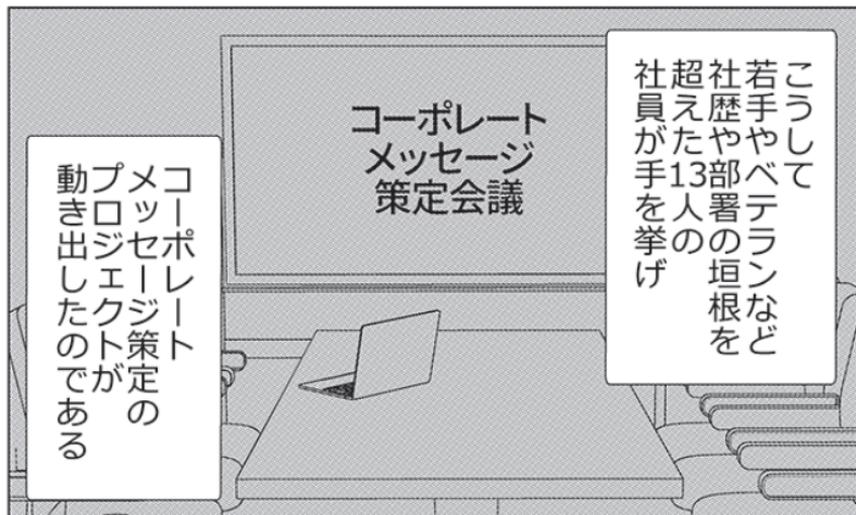
エンゲージメントも
高まりますし
全社員が自分事化
できるのではないかと
考えています



…そこまで考えて
いらつしやるなら
チャレンジ
されてよいと
おもいますよ

ふふふ

私もサポート
いたしますので



こうして
若手やベテランなど
社歴や部署の垣根を
超えた13人の
社員が手を挙げ

コーポレート
メッセージ策定の
プロジェクトが
動き出したのである



コーポレートの
メッセージの策定
と一言で言っても

どこから
始めればいいか
わからないですね

MVVとか
クレドとか
キヤッチコピーとか
パチコピとか
パスとか

いろいろな
打ち出し方が
あるので

うん

どれが必要か
ひとそれぞれ
意見も違い
ますもんね

山崎 俊輔

田中 勝憲

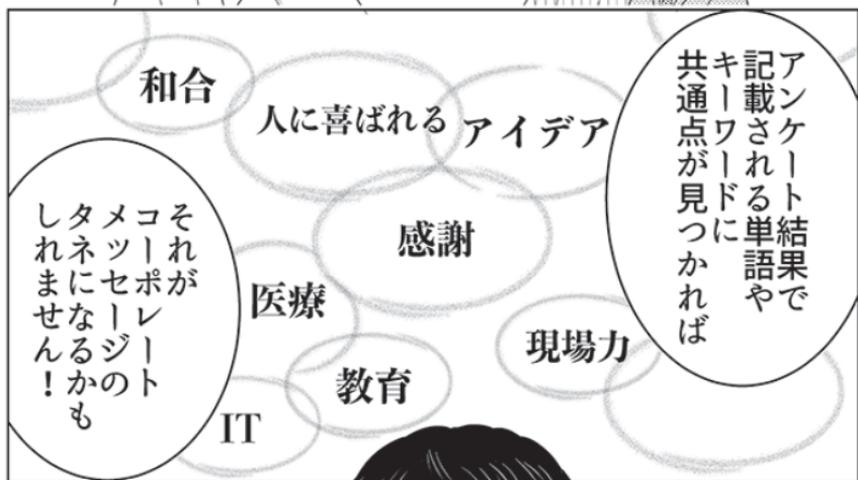


まず社員のみんなが木村情報技術のことをどう思っているのかアンケートしてみたらどうでしょうか

山本 久美子



アンケート?



それが
コーポレート
メッセージの
タネになるか
しれません!

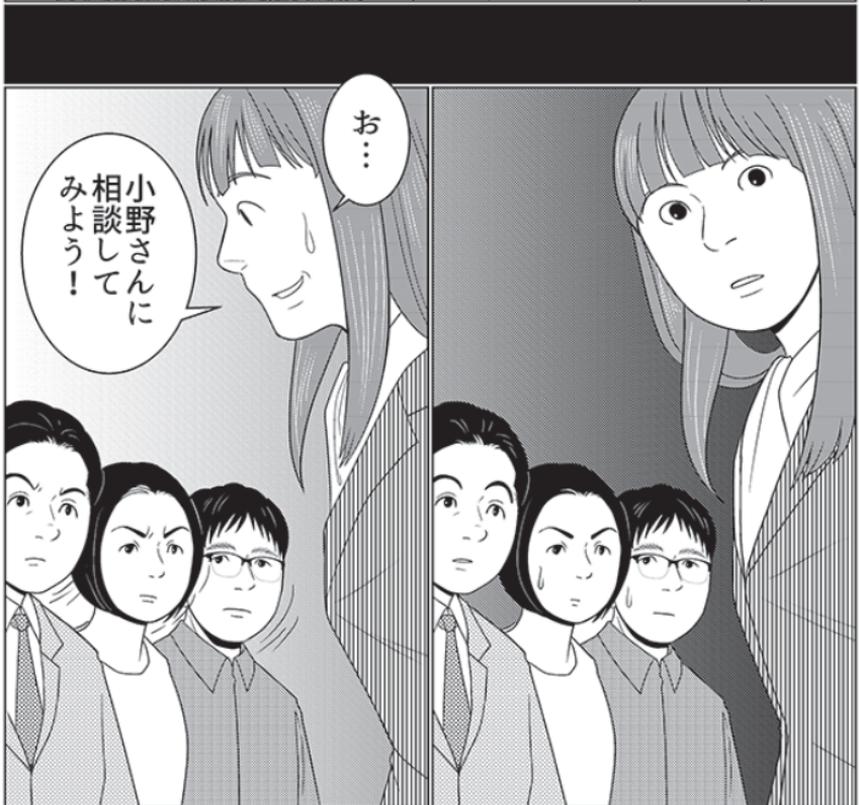


賛成です!
一度やってみましょう!!

川添 由仁

いいですね
それ!!





なるほど
なるほど

皆さんからは
そのような意見が
収集できたのですね

今回のスタートは
M・V・Vの見直し
からでしたが

私が思うに今の
木村情報技術さんに
必要なパーツは…

言うなれば
「北極星」

私たちは
どこを目指して
お仕事をして
いるのか

これを
メッセージとして
生み出すのが
いいのではない
でしょうか

あそこだ！

PURPOSE

一般的には
これを
「パーパス」※
と呼びます

なるほど

×モ×モ

※企業・組織の「存在意義」「社会的価値」。経営戦略やブランディングの重要な要素。

KITとは？

シンプルで
伝わりやすい
メッセージとして
パーパスを作ると
社外にとつても
社内にとつても
覚えやすく
浸透しやすくなる
と思いますよ

わかりました！
ありがとうございます！
ございます！

集まった
意見をもとに
パーパスの形に
整えて
みませんか？

〇〇で〇〇な
世の中をつくる

小野さんからの
アドバイス通り

という
「パーパス」の
形になるように

もう一度
社員の皆さんに
アンケートを
取りましよう

そうですね
そうし
ましよう！！

水野 博紀



再び社員アンケート後

アンケート内容の文章を参考にメンバー内で意見をぶつけ合った

革新的なアイデアと技術力で社会に新しい ...
 革新的なアイデアと積み上げてきた技術力 ...
 アイデアを具現化し多彩な課題を解決する ...
 変化を恐れず常に挑戦し革新的なアイデア ...
 革新的アイデアを技術力とホスピタリティ ...
 グの温もりと革新的な技術力で ...
 あるアナログ力 × こだわる技術力 × 革新 ...
 人間力で未だ世にないアイデアを創発し ...

ここまでの8案に絞られましたね

これまでの経緯も含めてこの案を一度社長に説明してみよう！

この8案だと
これが一番
いいかな

でもこの案も
もう少し
ブラッシュ
アップが
必要だろう

なるほど

確かに:

言葉の定義が
受け取り手によって
変わりそうだし

曖昧な部分も
ありそうなので

この案をベースに
もう少し練り直して
もらっていいかな

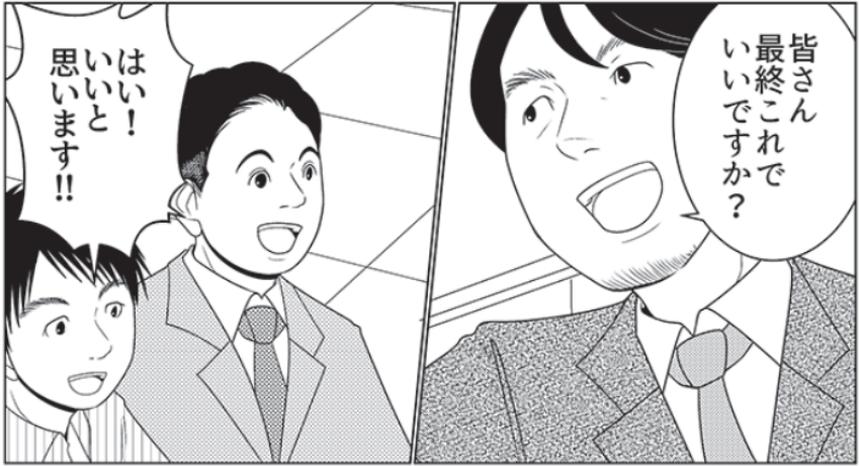
はいっ!!

その後さらに
話し合いと検討を
真剣に重ね:

「創造」と
「創発」
どっちが…

「人間力」
どう定義?

「いまだに」
「未だに」
漢字?
ひらがな?
いらない?





技術力と人間力で
世にないアイデアを創発し
喜びあふれる社会を実現する

こうして
2025年7月



STORY

15

これからの未来へ

always new idea.

KIT HISTORY
M A N G A

全体会議にて

当社はこれまで
「always
new idea」

そして
「アナログ×デジタル」を
大切にし事業を
展開してきました



新しい
役員体制も整い

これから我々は
2ndステージに
移ります

佐賀本社

これまでも
常に行なっ
てきました
が…

ブルー
オーシャン戦略

将来に向け
この戦略を徹底し
戦っていきたく
と考えています!!



東京支店

札幌支店

そのため教育
プラットフォームや
eスポーツなど
新規事業を担当する
イノベーション
本部を新たに
立ち上げます!!

新規事業を
さらに展開して
いくために

この本部で
活躍して
いただける方を
募っています!!

名古屋支店

お…

おおお…

大阪支店

福岡支店

イノベーション
本部の1つの
事業として

「学校PAY※」という
サービスを取り扱いたい
全国に広めていきたい
と考えています

これは
教育分野での新しい
チャレンジとして
取り組みたいと
思っています!!

どなたか
チャレンジしたい
と思う人は
いませんか!?

チャレンジする
社員を会社も
応援します!!

⋮

私……やっつて
みたいです!!

私も……
チャレンジ
できるなら
挑戦して
みたいです!!

イベントシステム部
武田隼人

システム開発本部
早川優

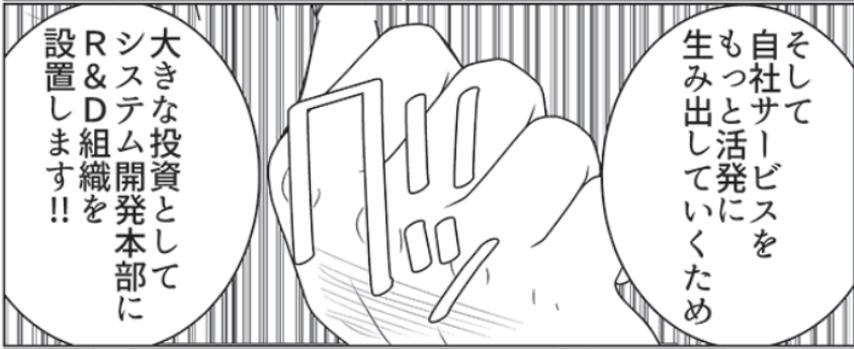
※徴収金収納業務代行サービス「学校PAY」の詳細はこちらから
<https://www.k-idea.jp/product/schoolpay/>



それでは：
二人で
やってみて
ください！

新事業の
チャレンジで
事業計画書など
初めてのことも
多いと思いますが
サポートは
して行きます！！

ありがとうございます
ございます！！
頑張ります！！



そして
自社サービスを
もつと活発に
生み出していくため

大きな投資として
システム開発本部に
R&D組織を
設置します！！



古川さん
お願いします！！

かしこまり
ました

ごほん



これまで
システム開発本部は
企業からの受託案件を
中心に組織を
動かしてきました

しかし
会社の成長に
必要な組織の
あるべき姿は

自社サービスを
生み出し
続けること
だと思えます！



これからは
新しい視点を持って
アプリ開発や
プレミアム開発など

新たな分野にも
目を向けてください



社員の皆さんが
ワクワクしながら
新しい事業を
生み出せるよう
にしましょう！

はい！
ありがとうございます！
ございます！

当社は
ブルーオーシャン
戦略と
両利き経営
によって新しく
スタートします！

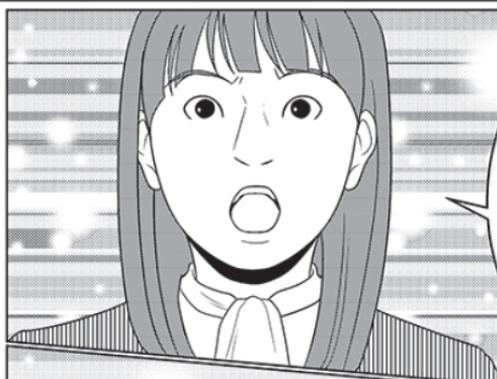
数年後には
社員の皆さんが
殻を破って
自信を持って
新ビジネスを立案し

具現化
しきれないほどの
アイデアが溢れて
いるでしょう！！



営業本部としても
もつとお客様に
喜んでいただける
新サービスを

一緒に
育てていける
組織に変革して
いきます！



イベント
運用本部は

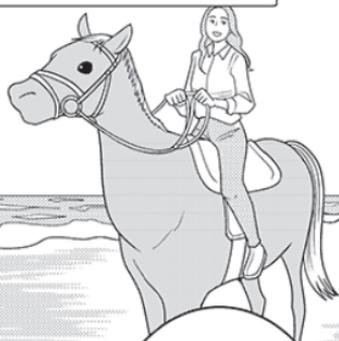
木村情報技術を
支える
根幹事業として

これからも
お客様に満足
いただける
サービスを提供
しつづけます



ビーチリゾート
開発事業

ワイナリー関連開発事業



医療ツーリズム事業

そして
これからは
IT・AIなどの
デジタル領域
だけではなく

異分野の事業にも
可能性を見出して
いきたいと
思っています

山林リゾート
開発事業



私はこれまで
社長として
さまざまな
分野の経営者や
スペシャリストと
お会いしてきました

その中で
デジタルだけに
捉われられない
新たな可能性を
感じていきます

様々な分野で
みんなが
ワクワクする
会社を

これからも
みんなと一緒に
作り続けたい

そして当社が
多くの社員が

自社のオリジナル
プロダクトや
新規事業の
構築に携わり

新しく皆さんに
作ってもらった
パーパスを

実現して
いつてくれると
確信しています!!

私たちの存在意義

技術力と人間力で
世にないアイデアを創発し
喜びあふれる社会を実現する

ご縁に感謝し 明るい未来へ

