

《株式会社ジェービーピー》

# 会員制ビジネス・ポータル・サイトの運営を通じ、 中堅 / 中小企業のビジネスの活性化をお手伝い。

株式会社ジェービーピーは、中堅 / 中小企業向けに会員制ビジネス・ポータル・サイトを提供。グループウェアをはじめとする各種コンテンツ・サービスを通じて、ビジネスの活性化をお手伝いしています。

2003年8月からは、Linuxを採用した新システムの運用が始まり、Webサイトのレスポンス速度が2倍近くに向上しただけでなく、システムのスペース・コストは10分の1、ハードウェアの運用 / 保守コストは5分の1、アプリケーションなどのシステム・メンテナンス費用は3分の2に削減されるなど、大幅なコスト削減を実現しました。

今回の取材では、国内で有数の会員制ビジネス・ポータル・サイト運営の実際についてお伺いしました。

[JBP CORPORATION]

Assisting middle-ranking companies and small and medium companies to invigorate their business operation through management of member-access business portal sites.

JBP Corporation provides middle-ranking companies and small and medium companies with member-access business portal sites. The company assists its corporate clients in invigorating their business operations through a variety of content services including groupware.

A new system using Linux came into operation in August 2003. This had the effect of doubling the speed of website response and reducing system space costs to a tenth, hardware operation and maintenance costs to a fifth, and application and other system maintenance costs to two-thirds of their previous figures, thereby enabling highly significant savings on costs.

In this report we take a look at how some of the best member-access business portal sites are being managed in Japan.

## 中堅 / 中小企業の情報活用をお手伝い

国内における中堅 / 中小企業は、生産・流通・サービスの各分野で大きな比重を占めています。数字的に見ても、全国の99%以上が中堅 / 中小企業であり、雇用の面でも全従業員の8割を占めています。中堅 / 中小企業が、ある意味では日本の経済・社会を支えているといえるでしょう。例えば、いわゆる“モノづくり”の分野で、諸外国のレベルをはるかに抜き出した技術力を持っているのも中堅 / 中小企業ですし、小売りなどを通じて地域経済の活性化に貢献したり、あるいは新しいビジネスに果敢に挑戦しているのも、その多くが中堅 / 中小企業です。

厳しい経営環境が続く中で、中堅 / 中小企業はかつてない危機にさらされていますが、そのパワーを再び引き出せば、それは日本経済の再生の道につながるとまでいわれています。

インターネットはビジネスにますます深くかかわりつつあり、

そうした構造変化の中でもはやIT(Information Technology: 情報技術)抜きでビジネスを語ることはできません。しかしながら、コスト削減を進めるためには、情報化投資は思うに任せません。特に中堅 / 中小企業にとっての状況は深刻であり、B to B(Business to Business: 企業間取引)をはじめとするインターネット対応をいかにコストをかけずに進めるべきか、多くの経営者が頭を悩ましています。

株式会社ジェービーピー(以下、ジェービーピー)は、こうした状況をかんがみ、インターネットを活用した中堅 / 中小企業向けの経営支援サービスを目的として、2000年9月に設立されたASP(Application Service Provider)です。ジェービーピーはJapan Business Platformの略であり、国内の中堅 / 中小企業にインターネット基盤を提供して、ビジネスを支援していこうという意味が込められています。同社では「がんばる企業応援サイト」というキャッチ・フレーズの下で会員制ビジネス・ポータル・





サイトJ-MOTTOを運営し、中堅 / 中小企業を中心に約1万社のインターネット対応をお手伝いしています。

同社の代表取締役社長であり、現職に就くまでは都市銀行支店長として中堅 / 中小企業の経営を支援してきた今井 三夫氏は「J-MOTTOの会員様の約85%が売上高30億円未満の中堅 / 中小企業であり、従業員数も約85%が100名未満です。業種についても、国内の産業構造にほぼ比例し、J-MOTTOのサービスの性質から、不動産 / 建設業がやや低く、卸売 / 製造業がやや高いという違いはありますが、日本産業界の縮図といえるのではないのでしょうか。その意味では、われわれのビジネスは、中堅 / 中小企業の活性化に直結していると信じています。従来、情報というものは地方や中小企業になかなか流れていきませんでした。それがインターネットの普及によって、中央 地方、大企業 中堅 / 中小企業という垣根がなくなりつつあります。情報が平等に流れ始めているのです。ところがIT

化の遅れから、せっかくの情報を活用できていない中堅 / 中小企業が少なくありません。そこでわれわれがインフラストラクチャーを提供して、会員様の情報活用をお手伝いし、ひいては日本経済の活性化につなげたいと考えています」

## ビジネス・ポータル・サイトJ-MOTTOのサービス

なにはともあれ、J-MOTTOのサイトを訪れてみましょう。

Webブラウザを立ち上げて「<https://www.j-motto.co.jp/>」と入力すれば、一般公開されている同社のトップ・ページが開きます(図1)。このページのコンテンツは各サービスの案内だけですが「初めてご利用の方へ」からリンクをたどれば入会を申し込むことができ、2カ月近くの間、無料で試すことができます。

J-MOTTOが提供しているサービスは、大きく次の四つに分けられます。

- グループウェア  
会員企業の社員のスケジュール管理や、情報の共有化。
- コミュニティー  
会員企業の商品やサービスの宣伝、新しい取引先の開拓。
- ディスカウント・サービス  
経費削減につながる商品やサービスの提供。
- そのほかのサービス  
各種サービスの提供。

いずれのサービスも、基本的に入会金無料、月々3,000円の会費で利用できることがJ-MOTTOの最大の特徴となっています。個々のサービスをもう少し具体的に見ていきましょう。

株式会社ジェービーピー  
代表取締役社長  
今井 三夫氏

Mitsuo Imai  
President  
JBP Corporation





図1. J-MOTTOのトップページ

グループウェア  
日本アイ・ピー・エムとも協業している株式会社ネオジャパンのWebグループウェア製品desknet'sを、ASPの形態で提供しています(図2)。サーバーの運用や、ソフトウェアのインストール、システムの管理すべてJ-MOTTO側で行うため、会員企業は手軽に社員のスケジュールを管理したり、情報を共有化することができます。利用可能なグループウェア機能は次の通りです。

- スケジュール
- Webメール
- タイム・カード
- ワークフロー
- インフォメーション
- 電子会議室
- 購買予約
- 仮払い精算
- レポート提出
- キャピネット
- To Do
- 伝言・所在
- 設備予約
- 回覧板
- アドレス帳
- 文書管理
- “プロジェクト管理”
- 備品管理
- メモ・パッド
- ユーザー名簿

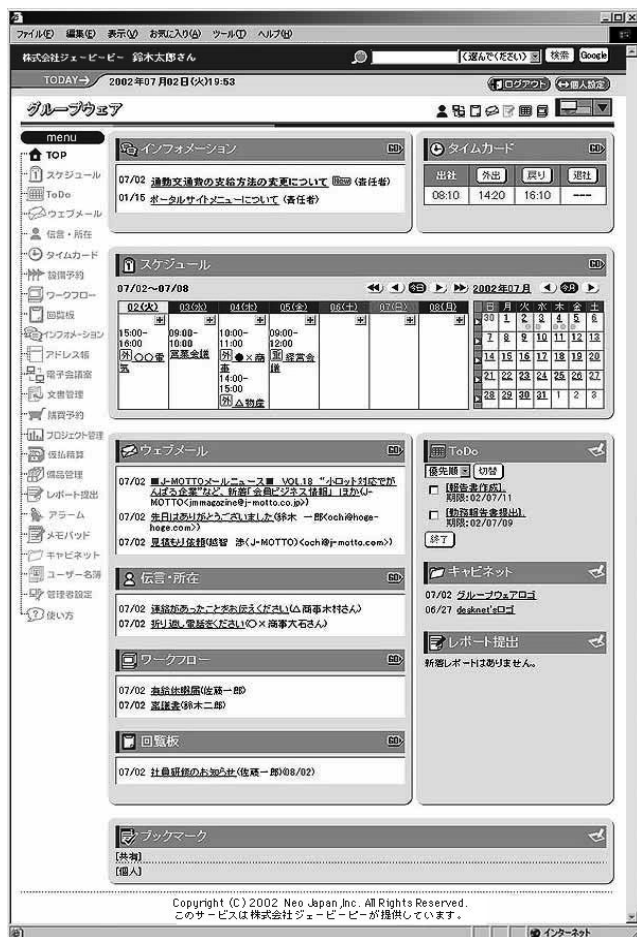


図2. グループウェアの画面例

- コミュニティ
- 会員ビジネス情報  
会員企業から寄せられたビジネス情報をJ-MOTTOサイト上に掲載します(図3)。
- “ホームページ”  
簡単な操作で会員企業が自社Webページを作成し、インターネット上に公開できます。

- ディスカウント・サービス  
経費削減につながるさまざまなサービスを会員割引価格で利用できます。
- 出張手配(提供:ベストリザーブ)
- オフィス用品(提供:大塚商会)
- 福利厚生アウトソーシング(提供:リロクラブ)
- 信用情報(提供:リスクモンスター)
- 印章・印刷(提供:はんこ屋さん21.net)
- 会計ソフトウェア(提供:オービックビジネスコンサルタント)
- オンライン書店(提供:ブックサービス、インフォリーダー)
- 「食」の電子商取引サイト(提供:インフォーマット、J-MOTTO)

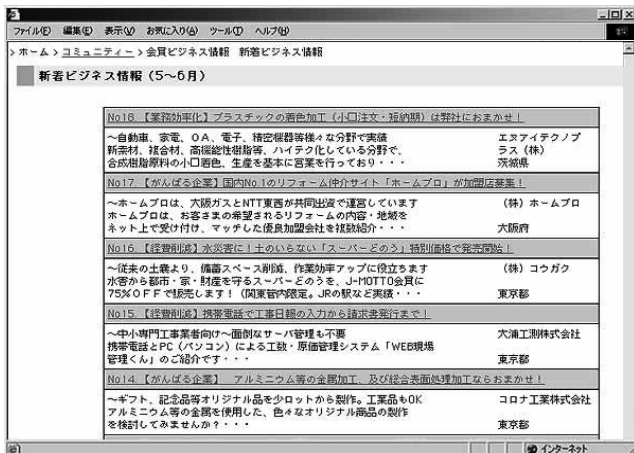


図3. コミュニティーの画面例

- インターネットショップ開設 (提供: オーピックビジネスコンサルタント)
- J-MOTTOホスティング (提供: J-MOTTO)
- J-MOTTO簡単メール・アドレス取得 (提供: J-MOTTO)
- IT化出張サポート (提供: J-MOTTO)
- 簡単ウィルス対策 (提供: 日本ネットワークアソシエイツ)

そのほかのサービス

- IT化支援
- 金融情報
- 総務支援
- ビジネス便利帳
- 専門家相談
- ビジネス支援ツール
- 天気・ニュース

## 出資企業27社の協力が不可欠

こうした多彩なコンテンツの提供には、株主となっている出資企業の協力が欠かせません。

同社の出資企業には、アイ・ティー・エクス株式会社、トーマンテレコム株式会社、株式会社アプラス、ニクス株式会社、AIU保険会社、ニチメン株式会社、NTTコミュニケーションズ株式会社、日商岩井株式会社、株式会社大塚商会、三信東栄株式会社、日本興亜損害保険株式会社、株式会社ジェーシービー、株式会社日立製作所、セコム株式会社、株式会社フォーバル、株式会社セントラルファイナンス、株式会社UFJ銀行、セントラルリース株式会社、UFJ信託銀行株式会社、大同生命保険株式会社、UFJつばさ証券株式会社、太陽生命保険株式会社、株式会社ユーフィット、TIS株式会社、株式会社リロ・ホールディング、東海東京証券株式会社が名を連ね、日本アイ・ビー・エムも参加しています。

「当社は、私の出身元である株式会社三和銀行(現在は株式会

社UFJ銀行。以下、UFJ銀行と表記)で、お客様の中堅/中小企業に対して、金融サービスだけでなく幅広く経営課題へのソリューションを提供できないかという企画からスタートしました。ITがビジネスに欠かせない存在になっていく中で、中堅/中小企業のお客様のIT化を支えられないかと考えたのです。

当時は、金融機関の規制緩和が進み、また金融業に対するお客様のニーズがますます多様化し、UFJ銀行としてもより柔軟な対応を迫られていました。しかしニーズによっては、本業の形でおこたえするのが難しかったり、あるいは小回りが利きにくいこともあり、そういった分野に乗り出していくために積極的に新会社の設立を進めていました。例えば、銀行系消費者金融業の株式会社モビット、サービサーのフロンティア債権回収株式会社、ベンダーリース専門の株式会社日本ビジネスリースなどです。『お客様のIT支援』を具体化するに当たっても、銀行本体ではなく新しいビジネスとして対応すべきであろうという判断から、ジェービービーが設立されました。

新会社の設立に際しては、ビジネスの狙いからも、各業界トップの企業の方々に出資をお願いしようということになりました。実際、UFJ銀行の持ち株は5%にすぎません。

株主になっていただく企業としては、まずはe-コマースを視野に入ると、商社がその分野で豊富な経験をお持ちだろうということで、日商岩井さん、ニチメンさん、トーマンさんに声を掛けさせていただきました。また、インターネット・ビジネスに取り組むからにはITベンダーの参加も不可欠であり、日本アイ・ビー・エムさんやNTTコミュニケーションズさんにも声を掛けしました。こうして、われわれのビジネスを支えるノウハウを持つ方々に呼び掛け、趣旨を理解していただいた27社の皆様に株主になっていただきました。

出資企業の方々には、ビジネス・ポータルへのニーズを持つ中堅/中小企業のお客様をご紹介いただくという面だけでなく、コンテンツをそろえるに当たっても厚いご支援をいただいています。J-MOTTOのキラー・コンテンツは何とんでもグループウェアなのですが、それ以外にもわれわれならではのサービスが幾つもあり、その多くが出資企業の方々の協力で成り立っているのです。例えば、ディスカウント・サービスのコンテンツの多くが出資企業の提供によるものです。中堅/中小企業は、大企業に比べると当然ながら小さな購買力しか持ち合わせていませんが、それでも約1万社の会員様集がまったことにより圧倒的な購買力となります。それで、各商品/サービスの販売先から特別割引を受けて、会員様にディスカウント価格で提供するというサービスを行っています。中でも大塚商会さんの『たのめーる』は、オフィス用品を手軽に、しかも『たのめーる』価格からさ



株式会社ジェービーピー  
取締役  
総合企画部長  
横尾 好則氏

**Yoshinori Yokoo**  
Director and General Manager  
Corporate Planning Dept.  
JBP Corporation

らに8%引きで購入できます。このサービスを受けるだけでも、月々の会費を補って余りあるということで多くの会員様に喜んでいただいています。こういったサービスが可能なのは、もちろん1万社を結集するというビジネス・モデルに負うところが大きいわけですが、大塚商会さんがわれわれのビジネスを理解され、株主として協力いただいているという点も見逃せません。

われわれが国内で有数の会員制ビジネス・ポータル・サイトを維持していけるのは、出資企業の方々の有形・無形のご支援があるからこそなのです（今井氏）。

## わずか4カ月でシステムを構築

インターネットを活用したビジネスは「スピードが命」とよくいわれます。J-MOTTOの立ち上げに際しても、スピードが要求されました。

2000年7月1日、設立準備室の責任者に就任した今井氏には、年内サービス・インの目標が与えられました。

「なかなか厳しい目標を与えられたわけですが、なんとか11月にはスタートにこぎ着けることができました。今考えると、見落としもありましたし、経験を積んだ今日であればもっと違った対応を取っただろうということも幾つかありますが、スピードの点では合格だったと思います（今井氏）

同社の取締役で、総合企画部長の横尾 好則氏は、設立当時の状況を次のように振り返ります。

「私は4月から設立準備室に移っていたのですが、日本初のビジネス・モデルということで、当初はシステムのことまで頭が回らなかったというのが正直なところ。もっとも私自身はシステムについてまったくの素人でしたから、日本アイ・ビー・エ

ムさんやTISさんをはじめとするIT分野の出資企業の方々にお任せすることで、技術的には安心することができました。ただ、有料会員制のサイトですから、セキュリティー・ポリシーの面には特に気をつかい、銀行と同等のレベルとしました。この辺りは銀行時代のノウハウが生かされたと思っています」

短期開発を実現するために、システムの構築にはマルチベンダーで取り組み、その運用を担当したのが出資企業の一つであるシステム・インテグレーターのTIS株式会社（以下、TIS）です。

インターネット専門ビジネスを展開するには、サイト構築はもちろん、その運用も重要です。サーバーが停止してしまえばもちろん、レスポンスが悪化するだけでも信用の低下を招き、経営の根幹をも揺るがすことになりかねません。そこでジェービーピーでは、金融システムの運用で長年の実績を持つTISのIDC（Internet Data Center）に運用を任せることにしたのです。

「運用そのものをTISさんに任せることで、サイト運営のための大容量回線を維持したり、ネットワーク管理の専門家を雇う必要がなくなり、結果的に会員様に高品質なサービスをお届けできることになりました（横尾氏）

ジェービーピーの立ち上げ当初から、今回のプロジェクトに参画したTIS 金融・カード第2事業部 ファイナンシャルシステム営業部 統括マネジャー 高橋 俊郎氏は、「われわれの部門では、金融業界とカード業界のシステム構築・運用の支援を担当しており、特にUFJグループの方々のシステム構築/運用をお手伝いしてきた経緯から、今回のプロジェクトにも協力させていただくことになりました。マルチベンダーによるシステム構築でしたが、われわれの役割はデータ・センターでシステムをお預かりし、24時間365日運用することでした。設立準備の段

TIS株式会社  
金融・カード第2事業部  
ファイナンシャルシステム営業部  
統括マネジャー  
高橋 俊郎氏

**Toshiro Takahashi**  
Manager  
Financial Systems Sales Dept.  
Card and Financial Systems Div.2  
TIS Inc.



階では、ジェービーピーさんがシステムのあるべき姿を描くの  
に協力させていただき、要件が決まってからは日本アイ・ビー・  
エムさんをはじめとする各ITベンダーさんが持ち込むシステム  
の仕様に合わせて、データ・センターの受け入れ態勢を整えて  
いきました。実は、その準備期間が非常に短く、サーバーの設  
置スペースの確保に始まり、テスト運用までを短時間でこなし  
ていくのが大変でした。また、お預かりするシステムも今まで経  
験したことのないサーバー数でして、逆に言えばずいぶんと勉  
強をさせていただきました」

プロジェクトの立ち上げ時には、ジェービーピーのシステム部  
に出向していたTIS 金融・カード第2事業部 ファイナンシャルシ  
ステム第5部 渡辺 毅氏は、当時の苦労を次のように語ります。  
「先ほどの説明にもあったように、J-MOTTOが独自に提供する  
サービスだけでなく、出資企業をはじめとする各企業のサービ  
スと連携して会員様に提供するコンテンツが少なくありません。  
ところが準備期間が短かったものですから各サービスとの細  
かいインターフェースが決まらないまま作り込んでいく必要が  
あるなど、開発側としてはなかなか厳しいプロジェクトでした  
が、最終的にはなんとか間に合わせることができました」

## 会員数の増加だけでなく、利用率の向上も

会員制ビジネス・ポータル・サイトの運営という前例のない  
ビジネスを進めるに当たって、大きな課題となったのがいかに  
して会員を集めるのかということです。

「実は、われわれと同じようなビジネスを始めようとした企業が  
何社あったのですが、いずれも会員募集に苦労されたよう  
で、この分野から撤退するか、あるいはビジネス・モデルを変

更されています。会員が集まらない限り、ビジネスとして成り立  
たないということです（今井氏）

この点でも、出資企業の応援が大きなポイントとなりました。  
株主各社の取引先を単純に合計すると、その数は全国の中  
堅／中小企業とほとんど同数となります。そこで各社に取引先  
を紹介してもらい、こつこつと会員を増やしていきました。もち  
ろん、J-MOTTOそのものに魅力があり、便利に使ってもらえな  
ければ会員として定着してもらえません。

「スタート当初は会員数を増やすことに頭がいっぱいで、利用  
率の向上にはなかなか手が回りませんでした。良いコンテンツ  
を提供してさえいれば、ちゃんと利用されると思い込んでいた  
のです。しかし、半年ほどがむしゃらに営業活動をしている中  
で、やはり会員様にインターネットでコンテンツを利用してい  
ただくためには、サポートを充実させなければならないということ  
が明確になってきました。J-MOTTOを創業した3年前は、世間  
で7割に達したといわれていた中小企業でのインターネットの  
普及率とは裏腹に、中小企業の皆さんがインターネットを自ら  
進んでビジネスで活用する状況にはなかったのです。

そこで取り組んだのが、リアルなサポートを追加していくこ  
とでした。インターネット関連ビジネスは、何でもかんでもオンライ  
ンで扱うことになりがちですが、会員様は必ずしもインターネッ  
トを使いこなしているわけではありません。むしろPC（Personal  
Computer）の操作に慣れていない会員様もいらっしゃいます。  
そこで、電話やFAXによるサポートを全面的に取り入れました。  
それもご質問やご相談を待つのではなく、こちらから『ご不便  
はありませんか？』このサービスをお使いいただければ、さら  
に便利ですよ』と積極的にご案内していくようにしました。イン  
パウンドのコール・センター的な対応だけでなく、アウトパウン  
ドな対応にも取り組んでいったのです。

その結果、各サービスの利用率が徐々に上がっていきまし  
た。また、以前はほとんど使われないまま退会される会員様も  
いらっしゃいましたが、そういったケースも減っていきました。キ  
ラー・コンテンツとして期待していたグループウェアの利用率  
も上がっていきました（今井氏）

グループウェアは、インターネットに慣れない会員にとっては  
敷居の高いサービスですが、いったん業務に適用するとその  
効果は計り知れません。実際、グループウェアを利用している  
会員は、ほぼ間違いなくJ-MOTTOのヘビー・ユーザーになっ  
ていくということです。

こうした分析結果から、グループウェアについては、東京・  
名古屋・大阪で定期的に無料セミナーを開催し、さらなる定着  
を図っています。また、月3回、会員向けにメール・マガジンを



TIS株式会社  
金融・カード第2事業部  
ファイナンシャルシステム第5部  
渡辺 毅氏

Takeshi Watanabe  
Financial Systems Dept.5  
Card and Financial Systems Div.2  
TIS Inc.

発行し、活用事例を紹介するなど、リアルなサービスの充実に努めています。

## 会員の満足度を高めたシステムのアップグレード

2002年8月、J-MOTTOはサイトを全面的にリニューアルしました。2000年11月にサービス・インして1年半以上が経過し、またコンテンツを追加していく中で、従来のカテゴリーにはなじまない新サービスが増えてきたからです。

「実は、日本アイ・ピー・エムさんに、ビジネス・ポータル・サイトとしての完成度をチェックしていただいたところ、追加すべき要素や、ユーザビリティの観点から改良点を指摘していただきまして、会員様の利便性向上のためにもリニューアルを決断しました。

その結果、会員様の評価は格段と高まり、会員数や利用者数の増加にもつながっていきました。そうすると、リニューアル時には手を付けられなかったレスポンス向上にも早急に対応

しようということになります。実は、レスポンスの向上については、以前から会員様からご要望もあり、大きな課題となっていたのですが、その実現にはシステムそのものを大幅にアップグレードする必要があるため、リニューアル時には見送らざるを得なかったのです。

また、24時間365日、ノンストップでサービスを提供するのがわれわれの使命ですから、システム障害でサービスが止まることはなんとしても避けなければなりません。銀行がオンライン・システムの停止を防ぐために万全を尽くすのと同様に、われわれもサービスを止めてはならないのです。仮にシステムが頻繁に止まるということにでもなれば、会員様が離れていってしまうだけでなく、J-MOTTOとアライアンスを組んでいるパートナー企業にご迷惑をかけるばかりか、これからアライアンスを組もうという企業もなくなってしまいうでしょう。

こうした幾つかの要因から、サイトをリニューアルした直後からシステムの再構築の検討に入り、リニューアルのちょうど1年後の2003年8月にシステムをアップグレードしたのです（今井氏）

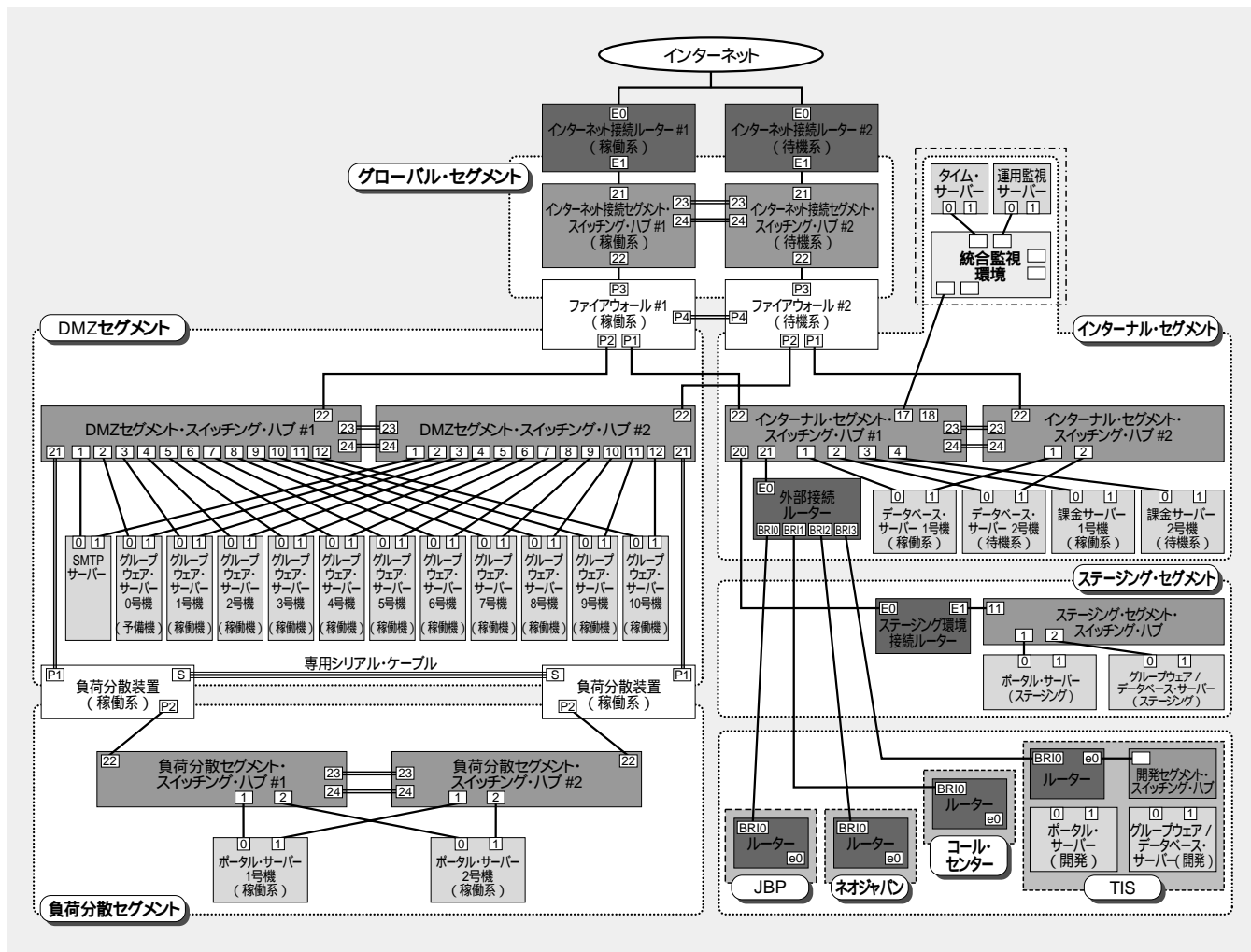


図4. 新システムの構成

システムのアップグレードに当たっては、インテグレーションを担当したTISに次のような要望を出しました。

- 今まで以上に、レスポンスが高速なこと。
- 今まで以上に、ダウンしにくいシステムであること。
- 万が一、ダウンしたときには速やかに復旧できること。
- 可能な限り開発 / 運用コストを抑えること。
- 他社システムとの連携や、ユーザー増に柔軟に対応できること。

上記の要件を実現するために、TISでは、Linuxを搭載したIBM @server<sup>®</sup> xSeries<sup>®</sup>による分散システムの採用を提案しました(図4)。

「ジェービービーさんからは、スピードを上げるだけでなく、障害発生時の局所化、あるいは将来の拡張性といったご要望をいただきました。従来のシステムは冗長化されてはいたものの基本的には1台の大きなサーバーですべてを処理する構成でした。スピードを上げるだけなら、今までの構成でもサーバー・マシンの性能を上げることで解決しますが、障害の局所化や、将来の拡張性を考えると、やはり無理があります。サーバーの分散化により、仮に1台のサーバーに障害が発生してもご迷惑のかかる範囲を限定できますし、短時間での復旧が可能です。また、この方式であれば、会員様が増加してもサーバーを増やすことが容易です。しかもLinuxを採用することでシステムのコスト削減にもつながります。

実はお客様によっては、従来のUNIX<sup>®</sup>ベースのシステムに信頼を置かれる場合も多いのですが、Linuxの導入事例が増えていることもあって、今回のプロジェクトではむしろジェービービーさんの方がLinuxの導入に積極的だったくらいです」(高橋氏)。

「技術的に難しかったのは、会員サービスを中断しないでシステムをアップグレードする必要があったことです。サービスをまったく止めないわけにはいきませんが、なるべく会員様にご迷惑がかからないように、システムが止まる時間を最小限に抑えることに苦労しました」(渡辺氏)。

2003年8月からは、アップグレードされた新システムによるサービスが始まり、TISと日本アイ・ピー・エムの保守・運用により、安定したサービスの提供が続いています。従来のシステムと比べると、Webサイトのレスポンス速度は2倍近くに向上するなど、サービス・レベルは大きく改善され、会員様にも好評をいただいているとのこと。また、システムのスペース・コストは10分の1、ハードウェアの運用 / 保守コストは5分の1、アプリケーションなどのシステム・メンテナンス費用は3分の2と大幅に削減されるなど、経営面での貢献も見逃すことができま

せん。

## 取材を終えて

中堅 / 中小企業のインターネット活用を支援するためにスタートしたJ-MOTTOですが、今日では、大手企業の1部門が部門内の情報共有に利用したり、あるいは本社部門が自社管理の情報系サーバーをJ-MOTTOに切り替えるといった事例も出ているとのこと。

今井氏は、J-MOTTOの今後の展開を「会員制ビジネス・ポータル・サイトという国内では数少ないビジネスということで、さまざまな問い合わせがあり、中にはわれわれが予想もなかった話を伺うこともあり、その中にはわれわれの経験やノウハウを生かせそうなケースが少なくないのです。『グループウェアを中心に各種コンテンツを提供して中堅 / 中小企業を応援する』という基本的なスタンスが変わることはないと思いますが、こうした新しいニーズにも対応し、あるいは協業してビジネスを展開していくことも本業の一つだと思っています」と熱く語ります。また、横尾氏も別の観点から「われわれのビジネスの成否は、会員様にどれだけ使っていただき、どれだけ満足していただけるかという点に懸かっています。われわれが頭の中で思い描いた範囲のサービスでこのビジネスをスタートさせたわけですが、実際に3年にわたって使っていただいて、会員様のニーズをくみ取っていった結果、次々と新しいサービスの導入につながり、今回の新システムにも反映されました。インターネットの利用環境を含めて、会員様が求めるものは常に変わります。そうした変化をいち早くキャッチして会員様より少しだけ先を行き『J-MOTTOなら先に気付いて提案してくれる』という形に持っていきたいと考えています」と語ります。

会員がJ-MOTTOのビジネスにヒントを与え、その一方で、J-MOTTOが会員のビジネスの方向付けをお手伝いする。こうして双方向に情報が淀みなく流れることにより、今後ますます双方のビジネスが活性化していくことになるでしょう。