

特別講演 沖縄で切り拓くITビジネスの可能性と未来人材の育成について (前編)

比屋根 隆 (ひやね たかし)
株式会社レキサス代表取締役

本稿では、前後編の2回にわたり、沖縄の経済的自立を目指し、世界を視野に活躍する株式会社レキサス代表取締役の比屋根 隆氏の特別講演の内容をお伝えします。比屋根氏は、1974年、沖縄県那覇市生まれ。沖縄国際大学商経学部にて在学中からホームページ制作や県内学生向けのコミュニティサイト運営を手がける会社を起業、1998年にレキサスを設立しました。次世代のグローバルビジネスリーダーを発掘、育成するための人材育成プロジェクトRyukyufrogsの発起人でもあります。前編では、レキサス創業から現在、将来展望、後編では、2000億円企業を目指す理由と次世代リーダー育成の必要性についてまとめます。



1. レキサスとは

みなさん、こんにちは。レキサスの比屋根と申します。私は現在41歳ですが、大学生で20歳の時に起業しました。サラリーマン経験はなく、21年沖縄で起業家としてやってきました。レキサスの創業は2社目で、それ以外にRyukyufrogsで沖縄の学生達をシリコンバレーに派遣するプロジェクトの創設者、理事長を、また、関連会社のハロペの代表もしています。今日は2つの話ができればよいと思って

います。

1つはレキサスの挑戦。なぜレキサスを創業したか、今どきのようなことをやっているのか、今後どういったところを目指しているのか、2つ目に、その流れの中で、Ryukyufrogsでなぜ次世代のリーダーを育てなければならないのかを皆さんと共有したいと思います。

まず、レキサスを簡単にご紹介します。1998年に創業し、本社はIT津梁パーク内に、沖縄の北方、宜野座にデータセンターがあり、ネットワークチームが常駐しているほか、米国シリコンバレーにオフィスを展開しています。社員は約60名で、特徴は、51%がUターン、34%がIターンで、県外、海外からの人材をどんどん採用する会社です。主な事業内容は、オリジナルのアプリ、Web開発で、UX (User Experience) デザインに強く、インフラ事業もしていますので、上位のUX、UI (User Interface) から下位のインフラまで、自社でできることが強みです。それにより、SIソリューションとして、受託、開発、運用を提供しています。長期的には、色々なプロダクトを自前で沖縄で開発しリリースしていく、そういうことをバランスよくやる会社です。

2. 創業～沖縄を良くする

最初に創業した頃は学生でした。当時、沖縄県には、観光に次ぐ産業として情報通信産業を育てたいというマルチメディアアイランド構想というビジョンがありました。それにより、様々な施策、政策が準備されたのですが、学生の私の目に映っていた状況は、コールセンターがどんどん入ってきたということです。コールセンターが進出した理由は、やはり、通信費補助がある、人件費、家賃が安いといったコストメリットだとメディアで報道されていまし

た。一方で、沖縄の方々が、なかなか社員になれずに、アルバイトや契約社員で、時給も安く、定着率が悪い状況を見ていて、果たしてこれが沖縄の自立に貢献できる産業なのかを、学生ながら薄々と感じていました。

私自身も、インターネットのホームページや、サービスを作ることに取り組んでいた中で、初めて仕事で東京に行ったとき、沖縄に仕事を出してもいいが、東京より安いお金でやってくれよと言われました。今ではそういう話を十分理解できるのですが、当時の私は、何で同じものを作っているのに沖縄だから安くと言われなければいけないのか、それで自立できるのか、と若気の至りもあり、ものすごく嫌な思いをしました。沖縄に戻り、県内の企業の方々と話しても、やはり東京との人月単価のベースの違いが話題になります。それで、単純にどうにかしたいと思いました。沖縄が大好きで、沖縄をよくしたいし、沖縄と仕事したいと言われたい、単純に一県民の若者の思いで、1998年にレキサスを起業しました。

そのときに3つの目標を掲げました。1つ目はオリジナルサービスにこだわる。つまり、受託で単価ベースの仕事を受けるのではなく、自分達でサービスを作り、値段をつけて出していく会社になりたい。2つ目は、当然ですが、インターネットのサービスプロダクトなので、県内市場に捉われるのではなく、県外、海外をはじめからターゲットにした。3つ目は拠点を沖縄に置く。沖縄が大好きなので、沖縄をよくしたい思いがあり、沖縄にこだわってやりたい。また、当時から思っていたのは、沖縄はすごく住みやすいということです。私が東京に行くようになり、改めてよいなと思いましたが、もしかしたら今日会場に来ている方々も沖縄はよいなと思っただけではないかと思えます。ですが、やはり仕事をするなら東京、マーケットは東京。生活するなら沖縄。その沖縄で、東京と変わらない、かつグローバルなビジネスができるのであれば、移住してくれる優秀なクリエイターやデザイナーがいるのではないかと、その事例を作ることが人材の吸着になると思い、沖縄にこだわっていきたいと思い、スタートしています。

3. 発展～インフラへ、デザインへ

こうした思いで創業し、17年間やってきたことを振り返ってみます。まず、1998年12月に「チームギア」というコラボレーションサービスをASP形態でリリースしました。PCで使うツールで、当時ソーホー(SOHO: Small Office Home Office)という言葉がありました。チームギアは、組織ではなく、一人ひとりのプロフェッショナルがプロジェクトごとにチームを組んで、プロジェクトが終わったら解散する思想で設計されていました。当時はまだほとんどなかった完全Webブラウザベースのツールです。

時代の流れとともにモバイル・インターネットが始まり、チームギアの携帯電話対応を進める中、プログラムソースを結局は4回も書かなければならない当時のジレンマがあり、自分達でワンリソース・マルチユースの変換ツールを社内用に作りました。

その後、携帯コンテンツが色々なビジネスになる中、社内で使っていたこのツールをパッケージ化しライセンスを取ったのがPUREAXISで、ASPで提供したのがPUREAXIS ASPというサービスです。このPUREAXIS ASPは色々な証券会社や東京都株などにも使っていただいています。当時のレキサスの基盤を作り、今も続く事業です。

チームギア、PUREAXISといったサービスは他社サーバ数百台で運用管理していました。特にPUREAXISは、証券会社とのお取引が多いので、とにかく運用がシビアで、決して止めない運用をやらなければいけません。そのノウハウを買っていたで、お客様からレキサスでサーバを預かってほしいかというオファーがきました。ちょうど、当時、沖縄県が県内にデータセンターを作る構想がありました。そこで、それまで東京に預けていたサーバを全部沖縄に移動し、社内にネットワークチームを作り自前のサービスを沖縄で運用していくこと、もう1つは、お客様にお金を頂いてサーバを運用するホスティング・ハウジング・サービス、MSP(Management Services Provider)事業を、流れの中でスタートしました。今は沖縄のデータセンターだけでなく、AWSやAzureも活用しながら、ニーズに合わせたソリューションを提供しています。

同じ頃、デザインチームを立ち上げ、デザインの

仕事も請け負うようになりました。当時から自分達でハードの設計をし、サービスも作り、運用もやるという総合的なデザインの仕事をしたと思います。まずは、ウェブのデザインを立ち上げました。2008年当時で150社程度の取引先があり、9割以上が県外の企業でした。1998年から、いかに沖縄から出ずに県外の会社と取引するかを試行錯誤していましたが、10年やり続け、形としてはできるようになっていました。

4. 飛躍～世界への足がかり

今現在、2020年までに我々が1つやらなければいけないと思っていることは、海外への挑戦を積極的にすることです。2020年以降、レキサスが大きく飛躍するために、今は急拡大を選ばず、プロダクトを継続して作る、品質、財務、採用をしっかりやり、経営基盤を固めようと取り組んでいます。その一環として、サンフランシスコの展示会で、2009年、Web2.0で世の中が騒いでいた頃、社員5、6名で、メイド・イン・オキナワのサービスを自分達でプレゼンテーションする経験を経て、社員が外に出るとすごくいいことがわかりました。その流れでサンノゼにオフィスとアパートを借りました。社員がいつでもそこで仕事ができるよう、現地のネットワークができるよう、人材育成の観点と、将来シリコンバレーからグローバルなサービスを出す準備をしようという観点で、シリコンバレーにも事務所を出しています。

今、日本にいと、沖縄はアジアのハブと言われますが、私は少し違う見方をしています。一昔前は、東京に進出したい、東京の市場を押さえたいというときがありました。でも、シリコンバレーに行き、アジア・パシフィックという視点にたつと、東京はアジア・パシフィックの1つです。大きな西海岸からの流れがある中で、私としては、沖縄が他の地域と差別化するのであれば、アメリカの西海岸と、日本の西海岸である沖縄がしっかりとした人のネットワーク、情報のネットワーク、そして資金のやりとりも含めて、一番太いパイプを作るべきだと思っています。つまり、シリコンバレーの企業がアジアに進出するために、沖縄に、IT津梁パークにどんどんインキュベートしてくる。沖縄に資金が

集まり、そこからアジアに出る。その中に東京もある。どうにか技術を積み重ねて、その流れを沖縄で作りたくと、西海岸とのネットワークを少しずつですが太くしています。



5. 挑戦～オーグメンテッドリアリティ

最近レキサスでやっていることを見ていただきたいと思います。AR (Augmented Reality, 拡張現実) はご存じだと思います。今ARをビジネスとしてやるのは少し早いと思いますが、将来を見据えてUI、UXの1つの観点としてトライしたい、材料として何がいいかなと思ひ、子どもの教育に活用してみようと、一昨年、去年とサービスを出しました。1つは絵本にイノベーションを起こしたい、絵本にテクノロジーを掛け合わせるとどのような体験ができるのかという挑戦で、もう1つはアートを体験するためにトライしたプロダクトがあります。

まずはAR絵本を見てください(講演時は映像紹介、参考<http://www.princess-poohpac.com/>)。絵本自体は本屋やamazonで買ひ、アプリは無料ダウンロードできます。タブレットを絵本にかざすと、キャラクターが各ページで色々な動きをします。キャラクターが片づけをしているときは、子供にも本当に片づけをさせてあげる。音楽は沖縄のアーティストが作っています。実際に絵本でおもちゃが動かせません。多言語対応で、後から色々な言語を追加することができるところがとてもユニークです。生の歌も絵本の中に入られます。これは誰もわからないと思いますがケニア国歌です(笑)。実際に絵本の中からキャラクターが飛び出して、子どもたちの周りを駆け回ります。3次元での絵本の読み

聞かせてです。

次にご覧いただくのは沖縄県立博物館・美術館で企画したものです（講演時は映像紹介，参考：<http://www.lexues.co.jp/news/1806/>）。内間安理（うちま・あんせい）さんの展示会で版画をどう子どもたちに伝えるのか。会場にある4メートルくらいのポスターにタブレットをかざすと，版画の1枚1枚が飛び出します。上から覗き込んだりもできます。実は版画は1枚1枚からできていることを直感的に伝えられるのです。最後は図面に戻っていきます。

次にお見せするのが銀座とニューヨークで行われたフェルメールの展示会でのコラボレーションです（講演時は映像紹介，参考：<http://www.lexues.co.jp/press/2407/>）。37作品のうち4作品でARを使ってユニークな体験ができます。映っているガラスの球体を解析して，フェルメールさんがいたであろう場所，つまり部屋のこちら側を再現する試みです。こういったARの企画から制作をやっています。

後は子どもの言葉を覚える教育ですね（講演時は映像紹介，参考：<http://www.lexues.co.jp/product/2473/>）。これもアナログな紙を使っています。基本的には，ITといってもタブレット等だけではなく，アナログも大切にしたいと考えています。子供達が学ぶ言葉は，初めから登録されているのではなく，覚えてほしい言葉を先生が登録していく仕組みになっています。画面のデザインやBGMもレキサスで考えています。

6. ペット業界，ウェディング業界へ

ペット業界向けのサービスを展開しようと，1年半から2年かけて作ってきたハロペHという獣医療者向け経営クラウドサービスを今年リリースし，順調に動物病院に導入しています（<http://halope.co.jp>）。このシステムと今後繋がってくるサービスが飼い主向けのハロペiZ（アイズ）で来年リリース予定です。ペットに着けるウェアラブル機器からわかるペットの状況と，飼い主のスマホの情報，動物病院での疾病情報を活用してビジネスをどう組み

立てていくかを今構想しています。

もう1つは，まずはウェディング業界向けでリリースしたのですが，クラウドでデータをお預かりしてウェブアルバムを制作するツールです。リゾートウェディング系会社のベスト5のうち4社が導入し始めています。ウェディングはリアルに新しい家族が生まれる瞬間にアナログに営業できる場なので，それを強みにその家族の始まりから，子どもや孫，ひ孫…といった写真，映像をしっかりと預かって，サービスとして提供するような展開ができないかと考えています。ちなみにこちらのサービスのインフラはAWSを，先程のハロペはAzureを使っており，色々なサービスを使いながらノウハウを蓄積しているところです。

受託型では，最近，三菱ふそう様のトラック運用コストの比較シミュレーションサービスを作らせていただきました。特徴としてはSAP HANA Cloud Platformを日本で初めて導入した事例で，株式会社クニエ様との協業により我々の方で開発，導入させていただきました（<https://www.facebook.com/lexues.co.jp/posts/1225846177431692>）。

ということで，レキサスは，直近ではSIソリューションでしっかりよい仕事をし資金を蓄え，中長期的には，その資金を活用し，色々なプロダクトを沖縄から生み出せる仕組みを作っていくという構想をもった会社です。2030年までに2000億円の外貨を稼げる企業になるという目標を立てています。

略歴

比屋根 隆（ひやね たかし）

学生時代のIT企業立ち上げを経て1998年にレキサスを設立。沖縄でのオリジナルITサービスづくりにこだわりながら，企画，開発からインフラ，デザイン，ハードウェアまでフルスケールで事業を展開中。沖縄での人材育成にも積極的に取り組んでおり，「Ryukyufrogs」では発起人として2008年以降約60人の県内学生をシリコンバレーに派遣。