



1 仕事も遊びも一生懸命に取り組める社風を創り出す宮脇社長。その眼力は鋭くもあたたかい。2 島根県松江市学園の株式会社ミック本社。事務所内の設備環境を再現したショールームを設けるなど、お客様へのもてなしも万全だ。3 島根県松江市北陵、島根大学にほど近い研究開発型ワークステーション(ソフトビジネスパーク)内の株式会社MCセキュリティ。自然・利便性など様々な面で充実した研究・開発環境と言える(株式会社メディアスコープも隣接)。4 2023年8月にリニューアルオープンした山口支店。5 出雲支店。6 山口支店のエントランスは木をふんだんに使用し、温かみのある雰囲気。7 雲南支店。島根県内各所に拠点を置き、多くの企業から信頼を得ている。8 大田支店。9 浜田支店。10 益田支店。

株式会社 ミック

情報技術の革新と共に 成長し続ける企業集団

02
LEADING COMPANY

総勢120名を超える若い力

歴史、技術、規定、文化などの情報を記録し伝えることで進化して来た人類。太古の石や骨に刻む方式は重く運びづらいため、古代エジプトでは植物の葦(パピルス)を編み、文字を書いて伝達し、これが紙(ペーパー)の語源となった。その後中世の活版印刷機の発明を経て発達した情報伝達は、20世紀に登場したコンピュータと通信ネットワークによって、高度なITコミュニケーションへと進化を遂げた。《株式会社ミック》は、まさに情報技術の革新と共に成長し続ける企業集団だ。「近年は複写機やプリンターが各事務所、個人宅まで導入され、インターネットという革命的手段で、世界中のありとあらゆる情報を誰でも何時でも何処でも入手できるようになりました。今後は我々の生活のほとんどの分野でCPU(微小化したコンピュータ)が装着され、センサーと連動して人間社会をより豊かににより便利にしていくでしょう。現代の社会基盤となるITに関する導入・技術サポート・開発などを手がける企業が、株式会社ミックなのです」と、宮脇和秀社長は語る。「DX」とは、やみくもにデジタルを使うということではなく、会社や

自分自身が変わるためにデジタルが効果的であればそれを使って変えていくということ。デジタルはあくまで手段で、大切なのはそれを使う人間、そして人間同士の信頼関係です」。宮脇社長が大切にしている「フェイス・トゥ・フェイス」を原点に、ミックでは若い120名を超える社員が顧客と寄り添い、日々明るく元気に活動している。

仕事も遊びも目一杯 面白い事にこそ意義がある

「アフターコロナの最大の危機は『現状維持』という宮脇社長の言葉を体現するかのように、ミックは、2021年10月に山口支店(萩市)を開設し事業エリアを拡大。未来を見据えた新事業にも取り組む。グループ会社の《MCセキュリティ》では、島根県出身の若い技術者たちが、独自のネットワークセキュリティ製品を開発し、大手企業や海外企業と提携して成長を遂げている。しかし宮脇社長は、開発など専門分野以外は「文系も大歓迎」と語る。「学生が弊社を受験される時によく『私は文系ですが大丈夫ですか?』と質問を受けますが、専門技術と開発部門以外は文系・理系は問いません。我々が欲しいのは仕事も遊びも一生懸命打ち込む好奇心旺盛な若者

です。また、若くても実力があって人格の優れた人は昇進が早い実力主義とオープンな社風ですし、目標・納期は個人よりもチームで向かうのがミックのDNAであり、面白い(エキサイティング)事に大きな意義を見出す会社です。「島根をベース地として世界に羽ばたきたい」という方はぜひ仲間になって欲しいですね」。入社年次、階層別を実施する体験・参加型研修、海外研修制度、各種資格取得制度、社員旅行(毎年国内外交互で実施、出雲下り)でのソフトボール大会、MG M(ミックゴルフメンバーズクラブ)

など、仕事も遊びも目一杯に取り組むミック。一員として感じる。やりがいい。申し分ない企業だ。

ITソリューションの コンサルティング集団

《株式会社ミック》は、富士フィルムビジネスイノベーションジャパン(旧・富士ゼロックスグループ)の一員として1984年に設立。デジタル複合機やネットワークセキュリティ機器、ソフトウェア、Webサービスなどの販売からシステム構築・保守まで幅広くサポート。松江本社をはじめ島根県内5支店と山口支店(萩市)を構え、民間企業や官公庁へ、複雑・高度化するITをど

う活用するのかわ、顧客と共に考えるビジネスパートナーとして活動している。つまり、ミックの仕事は製品を売ることがゴールではなく、ビジネスに欠かせないITを、顧客がより快適に効率的に活用することで、ビジネスそのものの効率化を実現することにある。「すべてはお客様のために」ミックはITを駆使して顧客のビジネスを支援するコンサルティング集団なのだ。

ていねいな人材教育で 顧客に頼られる存在へ

「フェイス・トゥ・フェイス」という言葉通り、顧客に接する社員への教育は多岐に渡る。特に新人社員の育成は、入社後3年間で段階的に実施される研修を通じてじっくり行われる。社内での研修に加え、富士フィルムビジネスイノベーションジャパン主催の研修では全国のグループ社員と共に学び、知識や技術を、ビジネスパートナーとしての基本を身につける。

営業部の真殿翔子さんは2020年入社。IT関連という理系の印象だが、ミックで活躍する営業は8割を文系出身者が占め、真殿さんもその一人。約3カ月間の新入社員研修を経て、7月からは多くの顧客管



12



9



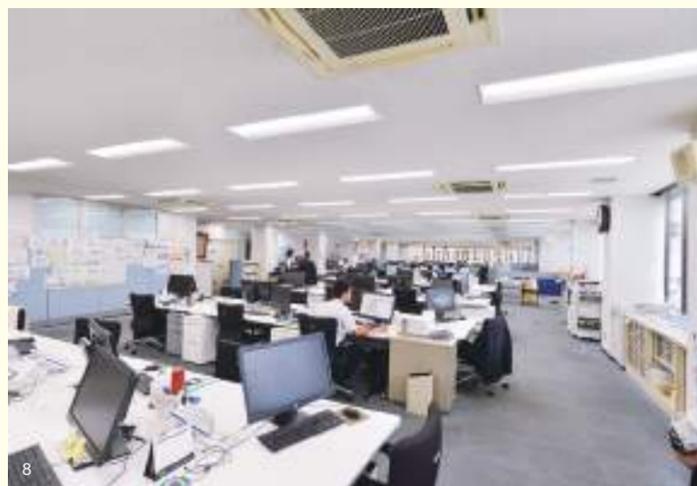
10



11



7



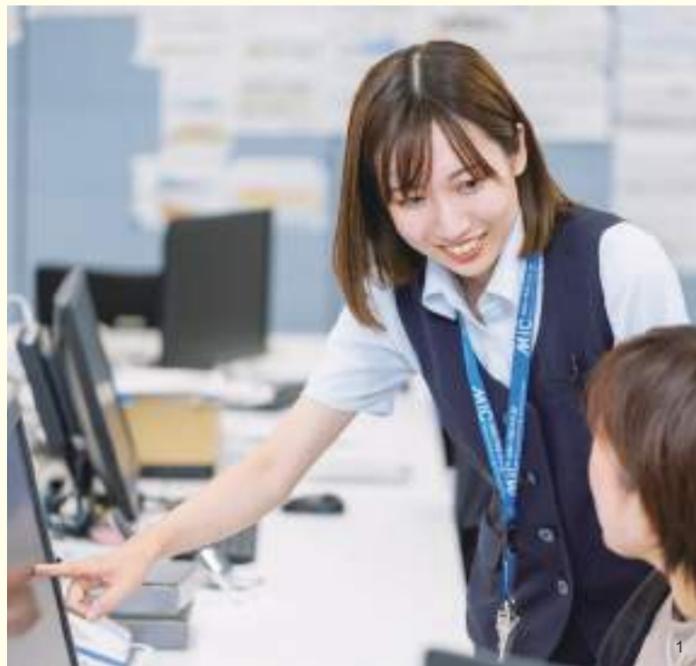
8



5



4



1



3



2



6

1 2 4 お客様のサポート役「カスタマーシステムエンジニア」の倉立さん。機器のメンテナンスだけでなくお客様の要望にも次々と応える 5 6 山口支店営業課の酢谷さん。ハードからソフトまでお客様の課題にあわせて的確な提案を行う 7 笑顔がまぶしい本社総務部。温かく丁寧に接客対応 8 本社1階は、最新の複合機やPCなどが展示された「ショールーム」でもある 9 SEも社外で顧客と対応する機会が多い。高いコミュニケーション能力で仕事を円滑に進める 10 富士フィルムビジネスイノベーションジャパンが設ける営業コンテストでミックは幾度も受賞歴がある 11 お客様のオフィス環境を与えるコールセンターメンバーは多くの知識と解決能力を有する 12 「IT企業の固い雰囲気をやわらかくするため」と設置されている樹木の幹を使用したオブジェ

理を通し営業スキルを磨いた。「お客様と向き合いながら、課題やニーズを引き出し販売に至るプロセスにやりがいを感じます。代替機種を成約いただいた時は自分も成長したことを実感できますね」と満面の笑顔。同じく文系出身の酢谷大洋さんは、3年目にして、ITコンサルタント営業の醍醐味を実感しながら活躍中だ。2021年入社後は浜田支店を経て、同年の秋、ミック初の県外拠点として新設された山口支店営業課に赴任。馴染みの顧客がいらないエリアで、自分の力でゼロからパイプをつくるという、新規開拓営業に挑んだ。「電話でアポを取って訪問したり、飛び込みで提案したりと、まずはお客様にミックを知っていたために地道な活動を重ねました」と振り返る。赴任直後から通い続けた地元漁協から、パソコンと複合機の入れ替え、ネットワークセキュリティ機器の導入に加え、全10支店でITサポートの成約を叶えた酢谷さん。その陰には、「(未来の)顧客の業務の維持・向上を営業の目標に、10支店を定期的に訪問して各支店のニーズを探り、日々小さな提案を重ねるなど、漁協担当者との信頼関係を築く努力があった。IT機器を売って終わりではなく、導入後の保守・メンテナンスまで一貫してカバーす

るミックの技術ノウハウも後押しとなり、着実に顧客が増えていく手応えを感じています」と話してくれた。「きれいに直せた時はうれしいが、それ以上にお客様に喜んでいただけた瞬間がうれしい」と話すのは、2021年入社で多くの顧客の保守メンテナンス・点検を担当するカスタマーシステムエンジニア倉立陽花さん。毎日、取引先を一軒一軒訪問し、複合機やパソコン・ネットワークの設定、点検、修理対応などを行っている。もともとSE志望だった倉立さん。入社後、工具を手に複合機を分解したり直したりすることになるとは、考えもしなかったという。「ところが、いざやってみると、これが楽しくて1半年間の研修では、複合機の基本構造や使い方、機能、トラブルシューティングをみっちり習得。加えて先輩同行で実践的なノウハウも直に学べるので、日に日に技術の成長を実感。今日は自分の力でここまでできるのか?と、ワクワクしながらお客様の元へ足を運び、対応中のやりとりも社内でも情報共有し、チーム一丸で顧客満足度の底上げを目指している。

セキュリティスペシャリストを目指し、仕事の質を高めていきたいですね」と話してくれた。また、このような面々から絶大な信頼を得ているのがミックのSEだ。2005年入社石川さんは「営業やエンジニアでは対処しきれない技術的な面などをフォローしたり、教育機関や医療施設など大規模な案件では提案から設計・構築・保守までトータルに行ったり、入社当初から大きなプロジェクトにも参加させてもらえるのでとてもやりがいがありますよ」と語る。営業・カスタマーシステムエンジニア・SE、正三位一体となっている顧客の夢をカタチにしていると言えるだろう。

ほとんどで、マニュアルや管理画面が英語表記でわかりづらかった。また、解析レポートもなく、導入効果を実感できないものだった。MCSが開発・生産・販売する《ネットステイブル》は、自社で独自開発した、島根県産品指定第一号の純国産のネットワークセキュリティ製品だ。ネットワークへの不正侵入を防御していることをログと解析レポートで簡単に確認することができ、新しい脅威が来てもすぐに対応可能。しかもマニュアルや管理画面、解析レポートが全て日本語で表記されているとあって、発売以来、使い勝手が良いと評判になった。現在、全国に5万社を超えるユーザーが認めるMCSの高いセキュリティ技術が搭載された製品だ。

メイン開発に携われる面白さとやりがい

松江市北陵町のMCS本社を訪ねると、ゆったりとしたワンフロアの中で、営業部と開発・サポート部の社員が、机を並べて仕事をしている。デバイス・ソフト開発系の技術者という、独立した空間で黙々とプログラミングをするというイメージがあるが、ここには部署を仕切るパーテーションも無い。営業、開発、サポート全てのメンバーが、い

Q. 会社は どんなところ にあるの？

A. JR松江駅から北へ約3km、島根県の研究開発型企業団地、ソフトビジネスパーク島根内です。のどかな丘陵地に立つ社屋は、最新のIT設備や電子黒板を備えた会議室のほか、ウッドデッキに面したカフェテラスを併設しています。四季の自然を感じながらの快適な職場環境は、県外から視察に訪れる方もいらっやいます。



Q. さらに全国市場 の開拓は？

A. 島根以外では、関東・関西中四国を中心に全国展開を進めています。毎年5月に東京ビッグサイトで開催される《情報セキュリティEXPO》に創立以来毎年出展し、次世代IPSエンジン搭載のネットステイブルシリーズを中心に自社製品をPRしています。3日間で数多くの販売店・ユーザー層などがブースに来場し、MCSの認知度もアップしています。新規販売店の開拓に大きな手応えが得られ、社員のモチベーションもさらに高まっています。



《MCセキュリティ》のあれこれQ&A

Q. 「NetStable」 以外にどんな 製品・サービス があるの？

A. テレワークの推進やクラウド利用によって新たな攻撃対象や手法が生まれています。エンドポイントセキュリティ(PC・タブレットなどの社外端末へのセキュリティ対策)、メールセキュリティ(メールによる攻撃を防ぐ)、セキュリティ診断レポート(セキュリティリスクの再確認と対策の見直し)など、新たな脅威に対応する製品・サービスをラインナップしています。

Q. セキュリティを 学んでないと 社員になれない？

A. セキュリティにとらわれず、プログラミングやネットワーク系の仕事に興味があれば、まずは開発技術者として適性があります。営業やサポートなどのセクションと連携して進める仕事なので、人とのコミュニケーション能力やチームワークも大切です。



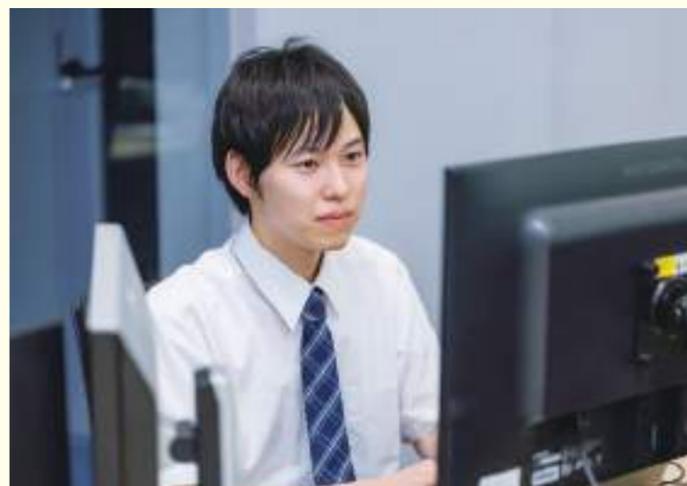
Q. 主力開発製品の 「NetStable」 とは？

A. コンピュータネットワークに不正侵入を試みる悪意ある通信に対し、24時間365日の高速モニタリングでリアルタイムの防御を提供する、次世代のネットワーク不正侵入防御システムIPS(Intrusion Prevention System)。常に「安全」「安心」なネットワーク環境を実現するために株式会社ラック、富士フイルムビジネスイノベーション株式会社、アルプスシステムインテグレーション株式会社ほか、大手セキュリティ企業と連携して最新の攻撃手法に対しても素早く対応しています。



Q. どんなユーザーが 利用しているの？

A. インターネットを利用する全ての公的機関、民間企業、各種団体です。近年、企業経営に関わる情報を「情報資産」と呼びます。企業活動を通じて得られた情報は、ヒト、モノ、カネに並び経営資源と見なされています。この情報を狙ったサイバー攻撃が頻発しており、ネットワークセキュリティは今や企業の最重要事項と言えます。



つても互いの意見を反映させながら、セキュリティシステムを開発しているのだ。

開発技術者の野口雅矢さんは、2013年入社。国立松江工業高等専門学校情報工学科出身で、ネットワーク系研究室にいた5年生の時、MCSの存在を知った。「県内企業と学生の交流会でMCS社員の方と話す機会があり、島根でセキュリティシステムを開発している点に魅力を感じました」と志望動機を振り返る。入社後はOJT教育を受けながら、開発業務へ。新人でも初期の段階から開発のコアな部分に触ることができ、自分の意見を吸い上げてくれる社風があった。「良いアイデアだったら、どんどん採用してもらえ。それが仕事のモチベーションになっています。これからもお客様がセキュリティに求める使いやすさを一番に意識して、良い製品を開発していきたいです」と話す。野口さんの後輩、中村泰さんは2021年入社。現在、セキュリティに関するWebアプリケーション開発をリーダー技術者の指揮の下で担当し、リリースを目指している最中だ。「まだ詳しくは言えませんが、従来品とはまったく異なる仕様で、エンドユーザーのもとで柔軟に設定ができるなど、さまざまな機能を備えた

圧倒的な進化系セキュリティ製品です。そんな中で、まだ社歴の浅い私のアイデアがユーザー(ユーザーインターフェイス)デザインに採用されたり、新しいプログラミング言語の導入提案が実現したりと、MCSの先輩方が培った、年次や経験値に左右されないチャレンジングな風土を、確かに感じています」と話してくれた。専門学校でプログラミングを学び、MCSを選んだのは、クライアントの意向に沿った受託開発ではなく、自分が作りたいと思う製品を企画し、自社開発できる環境に魅力を感じたから。「でも、環境に満足するだけでは、自分の可能性は止まってしまう。もっとパフォーマンスを上げていくため、最新技術を学んで自己研鑽を重ね、将来はここ島根のMCSから、世界中から親しまれるアプリケーションを開発したいです」

ネットステイブルの多くは、これまでミックのIT関連機器と連動販売されていたが、新規の市場開拓を目指して、2016年12月に東京支店を開設。関東の有力販売店を経由して首都圏での売り上げが拡大している。MCSのネットワークセキュリティ製品メーカーとしての役割は、ますます強まりそうだ。



株式会社 ミック

事業内容

IT関連機器・ソフトウェア・webサービスの販売
及び保守、システムネットワークの構築及び保守

創業 昭和59(1984)年1月17日

代表者 代表取締役 宮脇 和秀

社員数 131名(男101名 女30名)

本社 島根県松江市学園南2-10-14

タイムプラザ1F

電話 0852-27-0329

採用エリア(勤務地)

松江市、出雲市、雲南市、大田市
浜田市、益田市、山口県、東京都

採用担当者からあなたへ

次々と新しい技術・製品・サービスが生まれ、既成概念を打ち破る技術革新が頻りに起こるのもIT業界ならではの。刺激とエネルギーに満ち溢れる業界だからこそ、好奇心とチャレンジ精神のある方を求めています!



総務部 課長代理
森脇 誠さん

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0852-27-0329

採用直通 E-mail

jinji@mic-ltd.co.jp

ミック
公式サイトは
こちら



MCセキュリティ
公式サイトは
こちら



メディアスコープ
公式サイトは
こちら



島根スサノオマジックの熱血ブースター

ミックは、2010年に誕生した島根初のプロスポーツチーム《島根スサノオマジック》のスポンサー企業の1社として、地域の活性化と発展にスポーツ面から貢献。ホーム・アウェイ戦に関わらず、熱血ブースターとして地元チームを応援している。



県域縦断の「ダイナミックフェア」

年1回「オフィスの身近な応援団」をテーマに、ミックの島根県内6拠点で開催する展示会。県内外の情報業20社参加の新製品デモ、情報管理に役立つセミナーなど多彩なプログラムで、毎年、県下全域で約3000名を集客する大イベントだ。MCセキュリティ、メディアスコープもブースを出展し、多くのお客様から好評を得ている。



社員の絆を深める研修、旅行、スポーツ

日常の業務では他拠点の社員と顔を合わせる機会の少ないミックの面々。しかしソフトボール大会や、海外研修、社員旅行などの機会によって有意義な交流が図られている。特に研修や旅行では海外への渡航を頻りに行い、交流を深めるとともに他国の歴史や文化を肌で感じることで、グローバル人材育成の機会としている。



時代と情報を見据えた自由で楽しい企画提案で人を、地域を、元気に

《株式会社メディアスコープ》は、2007年の設立以来、映像企画制作やイベント企画運営などを通して、行政・民間企業の支援サービスを行っている。最大の強みは、クライアントの意向に沿うだけの受け身の姿勢ではなく、地域や企業が抱える課題に寄り添い、課題解決策につながる企画を提案し、プロデュースすることにある。

映像企画制作事業では、企業のテレビCMをはじめ、大学PR映像、観光プロモーション、教育ビデオなど。企画運営事業では島根スサノオマジック映像演出、Webサウンドメディア、島根県主催イクボス・女性活躍企業拡大事業など。コロナの影響でイベントや対面研修などの中止が相次ぐ中、2020年からオンラインを取り入れたイベント企画・運営・サポートをスタートさせ、島根県主催《しまねオンライン合同企業説明会》などを企画、配信。オンラインを活用したイベント開催は、今ではスタンダードになりつつある。

メディアスコープの社是は、創業当初から「人を、地域を元気にする」。その社是が事業として具現化

し、地域振興事業に力を入れている。松江の観光閑散期対策ワーキングコネクト、2011年開店の松江歴史館《喫茶きはる・ショップ縁雫》運営業務、観光庁第二のふるさとづくりプロデュース事業による《松江流アクトシティサービスおせわさん》、島根大学 観光実践授業のコーディネート、島根和牛PR啓発事業など、既存事業には無い異業種の領域に、自社で培った企画提案型のプロデュース力を磨き、新たにチャレンジしている。「私たちの目標は、地域の資源や企業、お客様の魅力をひき出し、その価値をさらに高めること。映像やイベントは、あくまでもその手段です」と話すのは、中尾慎仁社長だ。メディアスコープの従業員は15名と、企業としては小粒だが、スタッフは実力派ぞろい。時代に即した新しい技術をつル活用するクリエイティブ集団だ。しかし、その根底には、人を想い、人と人との関わりを大切に、地域の元気を底上げしたいというエネルギーがある。「50年、100年後に文化として根付くコンテンツを提供できる企業になりたい」。中尾社長とスタッフの挑戦はすでに始まっている。



松江歴史館《喫茶きはる・ショップ縁雫》を運営

地域振興事業では、国宝松江城の東堀に建つ松江歴史館内の和café《きはる》、ミュージアムショップ《縁雫(えにしずく)》の運営を行っている。日本庭園を眺めながら、現代の名工 伊丹二夫氏の創作松江和菓子がいただける。



映像コンテンツ・オンライン配信もプロデュース

テレビCM、企業や大学のPR映像、記録映像など、企画の提案から撮影、編集、メディア制作までを一括プロデュース。しかも制作目的に応じたチームの構築手配、クオリティ管理から納品まで、ワンストップで行っている。



「人を、地域を元気にする」事業を展開

地域資源は、魅力のひき出し方によって、より輝きを増していく。メディアスコープは、埋もれがちな地域資源にも新たな視点を提示し、価値を高めるようなプロデュースを行い、地域を盛り上げている。