

## 累計 2 万社以上導入 勝ち続けるビジネス手法とは ニーズある市場での”ニッチ”の見極め方 時代を先読みし投資するリーダーが勝ち続ける企業を創る

法人向けソフトウェアの開発、販売を行うサイバーソリューションズ株式会社(所在地:東京都港区、代表取締役社長:秋田健太郎、以下当社)の代表取締役社長 秋田健太郎が、ニッチ市場と言われるメールシステム市場で、累計 2 万社以上に導入されるなど、事業を拡大してきたコツをわかりやすく解説します。

### サイバーソリューションズ株式会社 代表取締役社長 秋田 健太郎

1967年生、愛知県豊田市出身。大学卒業時「これからはコンピューターがビジネスの主流になる」と考え、黎明期のIT業界に就職。国内・外資系企業で営業マンとして活躍し、2000年にサイバーソリューションズ(株)を設立。外資主流のメールソリューション市場において、国内メーカーだからこそ可能な細やかな対応とスピード感をもってサービスを提供、多くの企業や公共機関から高い信頼を得ている。



当社はメールシステム・クラウドメールシステムを自社開発し、法人向けに販売を行っています。かつては日本国内にも大手をはじめとした数多くのメールソリューションメーカーがありましたが、Google や Microsoft などの外資系企業に席捲され、市場から続々と撤退していきました。当社は 2000 年の設立以来、国内のメール専門メーカーだからこそ提供できる“日本のビジネスシーンに最適なメールサービス”にこだわり続け、累計 2 万社超の企業や公共機関の電子メール運用を支援しています。

### ■ 勝ち続ける企業に必要な 3 つのポイント

- ニーズがある市場内での”ニッチ”を探求すると、競合がいる中でも求められる企業となる
- 時代を先読みし、他社に先駆け新ビジネスに投資することを恐れない
- 一度の障害やトラブルが顧客信頼を失ってしまう。障害やトラブルは起こさない覚悟で防止リソースに投資する

### ■ 外資サービスの台頭で国内メーカーが続々市場撤退のなか、一貫したサービス提供を継続

当社が設立した 2000 年当時、企業の ICT 化が急速に進み、国内でも大手企業を筆頭に数多くのメールサービスメーカーが存在しました。しかし Gmail や Office365 (Outlook) など外資系大手企業によるメールサービスの拡大により、徐々に国内メーカーは競合を諦め市場から撤退し、当社のようなメールソリューション専門企業は国内にほぼ存在しないのが現状です。

圧倒的なシェアを誇る外資サービスですが、突然の仕様変更やサービス停止を伴う障害があったり、代理店を介してのトラブルフォローに時間を要しユーザーに負担がかかったりする例も多く見られました。当社は「国内メーカーだからこそ提供できる、日本のビジネスシーンに最適なサービスや安心安全な運用を必要としている企業は、必ず多いはずだ」との考えから、市場から撤退することなく一貫してメールサービス事業の開発・拡大に努めました。

## ■ ニーズがある市場内での“ニッチ”を探求し、他の追随を許さない存在に

当社を設立した 2000 年当初、メール市場は、フリーメールソフトウェアが多く存在しました。当時、メールは現在の生活者が使うチャットのような位置づけにあり、遊びのお誘いをする程度の軽いコミュニケーションに利用されていました。それが、徐々に企業の社内外に利用するコミュニケーシ

ョンのインフラに代わってきて、具体的には、メールで見積や契約書のやり取りを行うようになりました。そのような流れを受けて、ビジネスにおいて、フリーメールでのやり取りはセキュリティ上 NG という流れに変わり、IBM の“Notes”、Microsoft “exchange”などのメールシステムが提供されるようになりました。このような変化を経てメールシステム市場ができあがってきたのですが、当時は提供されているサービスが高価かつ複雑なものがほとんどでした。当社は、このように競合がいる市場の中でも、シンプル、そして快適で使いやすい、かつコストパフォーマンスの高いサービスを提供できれば、メールシステム市場の中での隙間、ニッチ市場を作れると思ったのです。

## ■ 時代を先読み、参入障壁ができる前にクラウド事業にいち早くシフトチェンジ

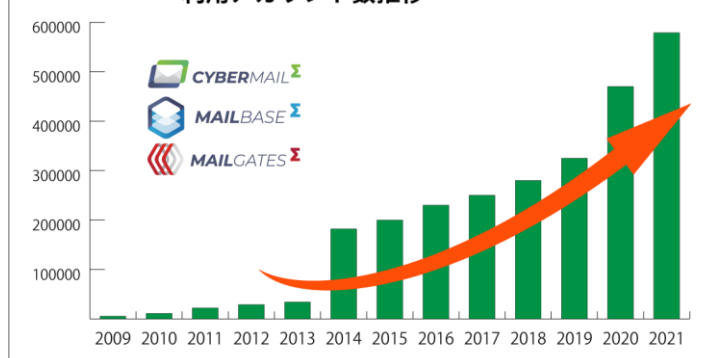
以前から代表・秋田は、パッケージビジネスは衰退していきだろうと予想し、クラウド事業の構想を練っていました。当時、“SaaS”という言葉がやっと出始めた時代、世の中はまだクラウドサービスへの認知はなく、社内からは新事業に反対の声も多く聞かれました。先の保証のない新事業ではなく、外部から委託を受ける開発受託のほうが、リスク少なく収益を上げることができるのも事実です。しかし秋田は「一時の資金目当てに、自社で企画開発をするというメーカーとしての矜持をブレさせるわけにはいかない。ピンチだからこそ新しいことに挑戦しよう」との思いから、銀行から借りられるだけの融資を受け、当初の事業計画から 1 年早く、Google やマイクロソフトなど海外列強もまだ本格的にクラウドサービスを展開していなかった 2009 年 1 月に、クラウドメールサービス『CYBERMAIL Σ』（サイバーメールシグマ）を提供開始しました。

秋田の読みは当たり、リーマンショック後のコスト削減を命題とした各企業は次々に社内システムをクラウド化するようになり、クラウドという概念は急速にビジネスシーンに普及していきました。他社に先駆け技術を開発した当社は大きく躍進し、事業開始から半年後の 2009 年 7 月には単月黒字化を達成、2010 年には累積黒字化という異例の成長を果たし、その後の 10 年間における年平均前年比は売上が 120%、利益は 150%を達成しています。

### サイバーソリューションズの歴史

|        |   |
|--------|---|
| 2000 年 | 創業  |
| 2009 年 | クラウドメールサービス『CYBERMAIL Σ』（サイバーメールシグマ）を提供開始 |
| 2010 年 | 累積黒字化                                     |
| 2012 年 | 累計 1 万社導入達成                               |
| 2021 年 | 累計 2 万社導入達成                               |

CYBERCLOUD クラウドサービス  
利用アカウント数推移



## ■他社のメールサービスは撤退 それでもサイバーソリューションズが勝ち続ける理由

当社がクラウドサービスを提供し始めたのが 2009 年ですが、その後、クラウドメール事業に参入してきた多くの企業は、大手企業の附属のソリューションを展開せざるを得ない状態になっていきました。当社は先駆けてクラウド事業に参入していたのは、その後勝ち続ける上で大きなポイントだったと感じています。

もう一点、市場において勝ち続ける理由を挙げると、当社はメールシステムからセキュリティパッケージ、アーカイブとメールにまつわるソリューションをワンストップで提供できる数少ない企業であることです。メールサービスというカテゴリーの中では一気通貫でソリューションを提供できる企業は少なく、そういう意味でもニッチな存在となっていたのだと感じています。

また、当社は、ビジネスコミュニケーションという企業インフラに関わるからこそ、障害やトラブルは起こさないもの覚悟を決め、額は言えませんが相当のリソースを障害防止に投じてきました。結果、長年、大きな障害やトラブルもなく継続できているという実績こそ、勝ち続けていく上で重要だったと感じています。

### 【サイバーソリューションズ株式会社について】

サイバーソリューションズ株式会社は、法人企業向けにクラウドメール・メールセキュリティサービスなど、メール環境のトータルソリューションを提供しています。

クラウドメールサービス『CYBERMAIL Σ』、標的型攻撃・情報漏えい対策のメールセキュリティサービス『MAILGATES Σ』、Microsoft 365・Google Workspace のメールセキュリティ強化サービス『Cloud Mail SECURITYSUITE』、各メールサービスや Microsoft Teams に連携可能な容量無制限アーカイブサービス『MAILBASE Σ』など、日本の企業では珍しい独自のメールシステムの技術を活用したサービスの提供を行っています。

また、オンプレミス製品も展開しており、高性能 Web メール機能搭載の統合型セキュア・メールサーバシステム『CyberMail』含む当社製品・サービスは、国内で約 20,000 社以上の企業・自治体でご利用いただいております。

### 【会社概要】

|         |   |
|---------|---|
| 社名      | サイバーソリューションズ株式会社  |
| 代表取締役社長 | 秋田 健太郎  |
| 本社所在地   | 〒108-0073 東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル 8F   |
| ホームページ  | <a href="https://www.cybersolutions.co.jp">https://www.cybersolutions.co.jp</a> |
| 設立      | 2000 年 1 月  |
| 資本金     | 1 億円  |
| 事業内容    | ソフトウェアの企画／開発／販売／保守サポート<br>クラウド／ASP 事業、Web ソリューションのコンサルティング及び開発                  |
| 連絡先     | Tel: 03-6809-5858 Fax: 03-6809-5860   |

#### 本ニュースレターに関するお問い合わせ

製品やサービスに関するお問い合わせ

営業本部 TEL : 03-6809-5858 ([sales@cybersolutions.co.jp](mailto:sales@cybersolutions.co.jp))

メディア、報道関係者お問い合わせ

サイバーソリューションズ株式会社 広報事務局 担当：小林（携帯 090-9319-3096）柴山（携帯 070-1389-0172）

電話：03-5411-0066 FAX：03-3401-7788 メール：[pr@netamoto.co.jp](mailto:pr@netamoto.co.jp)