

Shizuoka Business Report

No.1301
10/20

旬／な／人

中田 紘二

株式会社 ユニックス 代表取締役会長

Company File カンパニーファイル

株式会社 ダイワ

オトナの休息时间

[リビングフード] ベジタブルスマイル

葬祭特集 心の中で生き続ける人へ、遺族の想いを汲んだ葬儀を



ドラッグストアなど流通小売業向けのシステム開発を手がける株式会社ユニックス。中田紘二会長が、「これからの流通業は、情報と切り離しては考えられない。流通小売業を支援するシステムの開発・販売を通じて、消費の活性化や経済の発展に貢献したい」という志を胸に会社を立ち上げてから早いもので30年を迎える。パソコンはおろかオフコンもなかったころ。大型汎用機主流の時代からシステム販売に携わってきた中田会長に、これまでの経験を振り返ってもらった。

旬／な／人

中田紘二

株式会社ユニックス 代表取締役会長

流通小売業向けシステム開発を通じ 流通業の“近代化”と“発展”を支援。

絶景の富士山、桜咲く静岡
素晴らしい土地に
巡り合えた感動

「1963(昭和38)年に小樽の高校を卒業し、大学進学を機に静岡にやってきました。3月の北海道といえはまた一面雪景色。ところが静岡はもう桜が咲いていた。日本一の富士山が見えた。こんなに素晴らしい土地があったのかと、素直に感動しました」。50年経った今、葵タワー15階に構えたオフィスからは、眼下に静岡の街並みと、遠くに駿河湾や富士山を望むことができます。年齢と経験を重ね、長年住み慣れた土地となった現在も、若かりしころに肌で感じた静岡の良さを忘れずにいる。中田会長にとって静岡は「第一の故郷といつても過言ではない」。

情報システムの先駆企業

日本NCRで流通事業に携わる

静岡大公子卒業後は、情報システムのパイオニア企業である日本NCR(株)に入社した。同社は銀行のオンライン決済やATMシステム、百貨店のPOSシステム、商品のオンライン受発注システムなどを開発販売している企業だ。中田会長が入社したのは1968(昭和43)年。パソコンはおろかオフコンもなかった時代である。当時日本NCRは、金融機関向け事業と流通業

向けの事業を手がけていましたが私は流通事業部に所属していました。パソコンなんてものはもちろんなく、コンピュータといえは大型汎用機という時代でした。小売業はというと、手書き伝票が当たり前。仕入れは商売の勘に頼っていた。商いの経験がものをいう世界。そこに数千円、数万円を投資して、システムを導入してもらおうという仕事営業でしたから確かに苦勞はありました。ただそれ以上に、商品に自信を持っていましたし、これからの流通業は情報とは切り離せなくなるという確信もありました。結局、日本NCRには15年間勤務しましたが、静岡県内の大手小売店を中心とした数社にオンライン受発注システムを導入してもらえたことは自信につながりましたし、何よりも小売業を活性化することで地域を元気にするお手伝いができると考えたと、仕事に対する誇りを持ってました。

小売業向けシステムを 開発販売する

ユニックスを設立

ユニックスを設立したのは、1984(昭和59)年だ。静岡に根を下し、自ら事業を起こすことで、さらなる高みを目指した。「流通小売業向けのシステム販売を手がける会社」としてユニックスを立ち上げました。私

は常々、成長できるのは変化に対応できる企業だと考えています。ユニックス設立当初、我々に求められていたのは、効率性や正確性を高めるためのシステム開発でした。今は仕入れ・受発注など基幹系業務支援は当たり前機能であり、消費行動を促すためのツールとして活用できることが必要不可欠となっています」と中田会長は話す。

ユニックス設立後、1986(昭和61)年に日本初の地域流通VAN(付加価値通信網)を手がける株式会社オリオン立ち上げに携わり、静岡における情報型流通業の確立に寄与した。さらに1996年には県内で初めてインターネットプロバイダー事業を開始した株式会社ハイパーネット静岡(現株式会社トコちゃん)の設立に参画するなど、県内のIT事業に幅広く関わっている。

ドン・キホーテ、ウエルシアなど 大手小売店のシステムも 手がける

流通業を支援するシステムは当然のこと、時代と共に求められる機能や目的が変化し、進化している。わかりやすいのが、消費者の購買動機や消費傾向を分析するための仕組みの提供だろう。ユニックスではドン・キホーテやウエルシアなど大手小売チェーン店にもシステムを提供してお

り、ユーザーからも高い信頼を得ている。「仮説と検証。わかりやすく、その繰り返しなんです。例えばドラッグストアで言うと、Aという商品を買った人がいるとします。その商品の中にはBという原料が含まれていて、Bという原料が含まれている商品を買った人は、Cという商品を同時に購入する率が高いと、もう少しわかりやすく例えると、お肌の美容系サプリを買う人は肌ケア商品を含わせて購入する率が高いということ。小売流通業はファミリーユースの時代から、パーソナルユースの時代に変化しています。メーカーは、パーソナルユースのニーズに応えられる要素を含んでいるかを考え、商品開発をし、小売店は限られた売り場の中に訴求力の高い商品を並べたいと考えます。当社の分析システムでは、消費者の購買思考を原料レベルまで落とし込むこと

によって、小売店はもちろん、メーカーにまでフィードバックできるようなシステムを目指しています。大げさに言えば、マーケティングを効率化し、消費を促すための仕組みの提供です」。

流通業の近代化と発展に 寄与し30年

ユニックスは今年10月15日に設立30周年を迎えた。中田会長のやってきた仕事の功績をたたえたとしたら、

『流通業の近代化と発展に貢献した人物の一人。静岡における流通システム開発のパイオニアと称することができるかもしれない。』それは褒めすぎだよ」と笑う表情からは、まるで父親のような優しさや威厳が感じられる。その人情味あふれる人となりも中田会長の魅力の一つだ。



■略歴
中田 隼二 (なかた こうじ)
1945年2月19日、青森県生まれ。北海道小樽緑蔭高校(現北海道小樽商業高校)、静岡大学文学部数学科卒。1968年4月、日本NCR㈱に入社し、流通事業部に配属される。1984年9月、流通事業部東海地区マネージャー在任中に退社。同年10月、㈱ユニックスを設立、代表取締役就任(現職)。1986年3月、㈱オリオンの設立に参画し、代表取締役就任。1996年3月、㈱ハイパーネット静岡(現㈱トコちゃん)に参画し、代表取締役専務に就任。2002年退任。