



H i d e t o s h i N i s h i d a

にしだ ひでとし/1976年生。1997年日本システム株式会社入社。SEとして同社製品「GrowStage」の原型となる「ストリーム」の開発などを経験後、2000年福岡営業所所長に就任。その後、都城営業所所長代理、管理部次長を経て、2005年に取締役就任。2015年より現職。先代が築き上げた組織・社風を継承しながらも、時代のニーズにあわせ変革し成長するよう取り組んでいる。また「商品を通して社会貢献をする」「社員と幸せつくりをする」という経営理念のもと、きめ細かなサービスの提供と地域活性にも尽力している。

厳しさの中で育まれた 負けん気と挑戦意欲

当社は父である西田健一が創業し、2015年11月に私が社長を引き継ぎました。子どもの頃の父は、ただ厳しく怖い人というイメージでした。長男である私には殊の外厳しく、弟妹の失態もすべて私が叱られました。弟の監督責任は私にあるというのが父の育て方だったからです。随分理不尽な思いで少年期を過ごしましたが、今となってはこの経験が、仕事上の困難を跳ね返すことができるバネになっている気がします。

西郷隆盛や大久保利通を輩出した薩摩藩には「郷中教育」と呼ばれる習わしがあって、先輩が後輩を指導し、同輩はお互いに助け合う「教師のいない

教育」が実践されていました。学びながら教え、自分たちで問題解決をするシステムですが、父の念頭にはこの考えがあったのかもしれませんが。

入社してから4年間は、ひたすらオフコンの勉強をし、SEとしての能力を磨きました。1990年代の後半で、同期の社員がパソコン部門で活躍するのを尻目に、オフコンのソフトウェア開発に明け暮れる毎日でしたが、機械語を学んだことは大きな財産になりました。

その後、福岡に営業所を開設した際に責任者として赴きましたが、昼は営業としてお客様を訪問し、夕方帰社した後に開発業務を行っていました。この時期は2000年問題の対応もありました。肉体的にも精神的にも非常に厳しい時期が続いたのですが、幸いにもこうしたサポート体制

がお客様に認められ、今でも続く長いおつきあいのきっかけにもなりました。

お客様のニーズに応える ビジネススタイルの展開

いま当社のビジネスには、一般企業向けの民需ソリューションと、病院や診療所向けの医療福祉ソリューションがあります。どちらの部門においても、競合他社がひしめく中、当社を選んでいただくためには、ニーズにあったサポートをどれだけ細やかにタイミングよく提供していけるかが重要です。

納入するまでのプロセスはもちろん大切ですが、納入後こそサービスの真価が問われると思っています。当社では、お客様へのシステム納入後には、タイムスパンを決め、必ず複数回にわたってお客様先を訪問するようにしています。例えば、まずは3カ月後に伺い、次は半年後、そして1年後と、現状を確認しながら、過不足がないか、その都度お客様のご要望やご感想をお聞きするのです。これはお客様にとっての安心材料になるとともに、当社にとっても貴重なご意見をいただく良い機会となっています。

そして、お客様のニーズを次のサービスや製品づくりに活かすために、社内での情報共有を重視しています。一例を挙げると、当社には『木くん(もっくん)』という木材・建材業向けの販売管理のパッケージがありますが、これは木材業の企業様向けにシステム開発した技術をもとに社内情報共有し、アイデアをプラスしながら、パッケージに展開したものです。

お客様のニーズに応え、システム構築をしていく中で、アイデアを派生させ、さらに次のビジネスへ展開する。こうした一連の流れをビジネスとして成立させていくのが当社の強みであり、これを実現できる組織・

環境づくりを整備していくことが私の役目です。

社員のスキルアップで満足度の高い会社にする

当社のお客様の業種は多岐にわたっており、さらに業界を取り巻く社会情勢も様々に変化します。営業であれ開発であれ、自らが努力して最新の知識を身につけなければ、お客様への対応も提案もできません。そのため当社では社内でのOJTや研修を充実させることはもちろん、新たな知識や情報を入手するために社外の研修にも積極的に参加するように勧めています。

また、当社では「商品を通して社会貢献をする」「社員と幸せづくりをする」という2つの経営理念を掲げています。社員のスキルを高めることでクオリティの高いサービスを提供し、それがお客様の満足度を高め、売上拡大へつながり、社員の満足感として戻っていく、このような循環が理想です。

そして、ビジネス面だけではなく、福利厚生の実施もはかっています。今年(2016年)1月からは男性社員の夫人へ「バースデー食事券」のプレゼントを行っています。誕生日には家事をせずに家族で外食を、という意図で実施しています。これは私が入社する前にあって、しばらく途絶えていたものを復活させました。また、2023年の創立45周年に向け、社員の海外旅行を計画しており、そのための積み立ても始めています。

さらには自社だけではなく、何らかの形で地元・鹿児島に貢献していきたいと考えています。その一つが社会人野球クラブチーム『鹿児島ドリームウェーブ』のサポートです。いま主将を務めている坂上拓斗選手は当社の社員で、会社をあげてチームの応援をしています。最近サッカー J3入りした鹿児島ユナイテッドFCでも、地元



社員の皆様とともに

は盛り上がっていますし、当社が力になれるところがあれば、積極的に関わっていきたくと思っています。

先達が築いた基盤の上に自分のカラーを重ねる

創業から40年近くになりますが、その間多くのお客様に恵まれ企業として発展することができたのは、先代社長をはじめとする創業メンバーの力によるところが非常に大きいです。この実績と信用を決して疎かにはできませんが、守るだけでは目まぐるしい社会の変化に対応していけないことも事実で、当社の長をを活かしたビジネスの拡大が必要です。

そのための戦略の一つがパッケージの全国展開です。パッケージ製品でしたら、遠隔でのサポートも可能ですし、商圏を広げることで売上拡大が望めます。段階的にパッケージ販売戦略を立てています。さらには自社販売だけでなく、他社へのOEM供給も積極的に進めていくつもりです。一方で拠点を増やし、お客様へのサービス精度をあげていくことも課題であり、2016年は東京と大阪にオフィスを設けました。今後もコストを念頭に置きながら拠点化を検討していきます。

また、お客様のニーズが多様化している今日、他社との効果的なコラボレーションはビジネス上の大きなア

ドバンテージとなるでしょう。コラボレーションで付加価値の高いサービスを展開することも目標です。

株式会社富士通システムズ・イースト顧問の浦川親章さんが富士通九州営業本部長時代に、九州地区の企業後継者を対象にLA(リベラルアーツの略)会という会を作ってくださいました。創設から10年以上経ちますが、この会のメンバーとは良好な関係を保ち、様々な情報交換をしています。コラボレーションによって、新たな業務形態や製品作りができないかという話も具体的に進んでいます。会社は違っても九州を盛り立てていこうという同じ志でどんなことができるのか、私自身、非常にワクワクしながら構想を練っているところです。今後も攻守のバランスを考えながら、決して後ろ向きになることなく、新しいことを考え続けたいと思います。

〈座右の銘〉

決断する力

上に立つ者は、どれほど困難な状況でも決断しなければならぬ。優柔不断で曖昧な態度は、むやみに他者を惑わせ、決して良い結果を生むことはない。

company profile

日本システム株式会社

●所在地：〒890-0054

鹿児島県鹿児島市荒田2丁目56番10号

●TEL：099-256-5930(代)

<http://www.jpsys.co.jp>

●設立：1978(昭和53)年

●資本金：2,800万円

●売上高：18.76億円(2015年8月期)

●従業員数：115名

●事業所：都城営業所、宮崎営業所、東京オフィス、大阪オフィス