

日々の積み重ねを 大切に 顧客開拓、挑戦し続け30年

株式会社日本オープンシステムズ
代表取締役社長

大 蔵 政 明 氏



今年設立30周年を迎えられます。
これまでの沿革を教えてください。

1990（平成2）年に、情報サービスの㈱CSK（現SCSK㈱）の関連会社として設立しました。当時CSKは各地に開発拠点を広げており、私はシステム開発部で全国展開の推進役でした。北陸での立ち上げを模索していたのですが、適任者が見つからず、そのうち私が富山県出身ということで責任者となり、そのまま社長に就任

することになりました。

1994年に㈱日本オープンシステムズと社名変更されました。

富山の中小企業のお役に立ちたいと思って開設したのですが、地元での仕事は少なく、当初はCSKからの下請け仕事を中心でした。ところがバブル崩壊の時期と重なり、2、3年もするとCSK本体の仕事が激減し、当然、当社の仕事も減ります。そこで新規営業をしようとしてもグループ内ではテ

リトリーが決まっていた北陸から出ることはできません。独立は認められていたので、CSKから株式を買い取って資本関係を解消し、グループから離れました。

当時はパソコンの普及に伴いシステムも、オフコンなどに使われた専用のものから標準化された「オープン化」が叫ばれた時期で、現在の社名にしました。県内の大手企業や、これまでの人脈を頼って東京で営業を展開し、とにかく顧客開拓に努力した30年です。今ではエンドユーザーからの直請けの仕事が全体の7割で、中小企業のお客様も増えてきました。

事業構成をお尋ねします。

システム開発が60%、その後の運用やサービスが25%で、その他ソフトウェアの検証なども請け負っています。1996年に東京営業所を開設したのを皮切りに、長野、金沢、名古屋へと拠点を広げてきました。

2015年に和田特機㈱（名古屋）を傘下に収められました。

建設業向けの見積り積算のパッケージシステムを作っていて、大手ゼネコンを含む全国の建設会社と取引のある会社ですが、小規模なため他の仕事を受け切れていませんでした。建設業界でも人手不足を背景にICT化が進んでおり、同社の既存のお客様に新しいシステム提案を進めています。

－働きやすさを創造に－

設立時から会社を率いてこられたわけですが、どのような経営方針で進んでこられたのでしょうか。

会社設立時に、社是「創造と挑戦」と、3つの経営理念「①世の中に必要な企業経営、②変化に挑む経営、③個人と会社の目標を一致させる経営」を掲げました。

創造力がかぎとなる現代で生き残って行くには、ミスを恐れずに積極的に挑戦し、社員一人一人の力を結集して会社の存在価値を高めなければいけません。

同時に、会社の成長が社員の仕事のやりがいにつながり、経営基盤の強化が社員の経済的な余裕につながる、いわば、会社と社員は運命共同体です。自分のプロジェクトにしか意識がなく、会社の実情がどうなっているかを知らないということがないように、創業以来毎月、業務報告会を行っています。現在は拠点ごとに実施しており、決算期には全社員が集まって、業績目標を達成した部門を表彰すると共に、新年度の事業計画発表会を開いています。

創造、挑戦する人材をどのように育成されていらっしゃいますか。

はじめから「創造しろ」「挑戦しろ」なんて言っても、社員にはピンとこないの、「自分たちにできることから始めなさい」と言っています。技術もいきなり高い所を目指すのではなく、日々の仕事を通じて磨いた積み重ねが大きな力になるだろうと考えています。

一方で、最新の情報や技術動向に触れるため、技術セミナーなどに派遣しており、エンジニアは少なくとも年1回は参加するように

しています。また、テーマと時間を決めてアイデアとプログラムを競い合う「ハッカソン」も社内で定期的に行っています。

現在、40歳前後の社員が各部門長として活躍していますが、幹部の育成は、若手のときから選んで色々な経験をさせています。失敗する場面もありますが、長い目で見て、ミスを恐れずに経験を積み重ねることが大切だと思っています。2015年にくるみん認定を受けられましたが、働き方改革の取り組みを教えてください。

昔は私も「会社の発展には残業は必要」という考えでしたが、早くに労働組合ができ、労働時間について話し合いを繰り返す中で、考えが変化してきました。当社では、「残業はない方がよい」という意識は経営陣も従業員も早くから持っていたと思います。プロジェクトによっては残業が重なることがあります。平均残業時間は20時間以下になりました。業界のイメージを良くしたいとの思いで、時間外の残業代も法定の割増率より5%上乘せして130%にしています。

子育て期の時短勤務は小学校入学まで認めています。こうした取り組みを早くからやっていたので、働きやすい職場環境になっているかと思っています。



業績達成部門表彰

－AIやIoTで100億目指す－ 第4次産業革命に向け、今後の展望をお聞かせください。

2020年3月期決算では売上は過去最高の39億円、グループでは43億円くらいになると予想しています。今期はAIやIoTの需要を取り込んで事業を拡大したいと思っています。AI導入の案件はまだまだこれからですが、社内で様々なツールを試験的に使い、実用化に向けた準備をしています。

良い案件があればM&Aも視野に入れ、事業規模を拡大し、近い将来に売上高50億円を達成し、長期的には100億円のグループを目指しています。

座右の銘を教えてください。

「為せば成る為さねば成らぬ何事も、成らぬは人の為さぬなりけり」です。強い意志をもってやり続けることで、どんなことでもやり遂げることができると思います。目標を掲げることは大切ですが、日々の努力をおろそかにせずに、一つ一つ着実に実行していくことが大切だと思っています。

会社概要

株式会社日本オープンシステムズ

創 業：1990（平成2）年7月
所 在 地：富山市上本町3-16上本町ビル7F
資 本 金：5,200万円
事業内容：システムコンサルティング、システムエンジニアリング、システム検証サービス、システム運用・サポート、ネットワークサービスソリューション、システムプロダクト（ハード・ソフトウェアライセンス）の取扱

従業員数：335名（2019年4月現在）
売 上 高：36億9,000万円（2019年3月期）
事 業 所：北陸、東京、長野、金沢、名古屋事業所

関連会社：和田特機㈱
U R L：https://www.jops.co.jp/

略 歴

1949（昭和24）年朝日町生まれ。魚津工業高校電気科卒。1954年㈱CSK入社、1990年CSK北陸システム㈱設立と同時に社長に就任。1994年7月㈱CSKより独立して商号を㈱日本オープンシステムズに変更すると同時に社長に就任。現在富山県情報産業協会会長。