

お客様の幸せを追求 サポートを強みに成長

株式会社アルゴ
代表取締役

牧 野 健 一 氏



1990年の設立以来、システム開発やITコンサルティングを手がけていらっしゃいます。これまでの歩みをお伺いします。

エンジニアを志し、大学卒業後は化学プラントの建設や設計に携わっていましたが、両親の事情もあり富山へUターンしました。コンピューターは使ったことがなかったのですが、採用面接でコンピューターの仕事に向いていると言われて、北陸通信工業(株) (現・

株)ほくつう)でプログラミングや設計を本格的に始めました。その後、他業種に転職しましたが、技術者として仕事をしたいと起業しました。

当初は元の会社の下請や、お客様から紹介いただいた仕事などでした。専門学校の講師を引き受けたところ、その講師仲間の仕事を手伝うようになり、東京や大阪の大手システム会社との取り引きが始まり、上場企業のシステム開発

にも携わるようになりました。
自社のパッケージソフトも商品化されています。

創業間もない頃、お米屋さんの古い販売管理システムをオフコンからパソコンに移行する仕事を請け負いました。請求書発行機能なども提案して、お客様がより使いやすいシステムにして導入しました。今ではその時のシステムをベースに、アフターサポートもセットにした「**販増**」というパッケージで、他業種にも展開しています。

他にも、他社の事業再編や後継者不在などで、自動車整備業システムやスーパーマーケット向けシステムをお客様ごと引き継ぎました。知らない業界のシステムで大変でしたが、新たな機能を付けたり、不要なものをカットしたりしてシンプルに使いやすくした結果、汎用ソフトとなりました。

グループウェアの「mielca」は、お客様からスケジュール管理や、顧客管理を使いやすいものにしてほしいと相談を受けて開発したシステムで、事業全体の見える化や、社員間の情報共有を支援します。

こうして、下請中心から徐々にエンドユーザー主体に切り替わってきました。

－誠実な仕事の積み重ね－
経営理念に「すべてのお客様が幸せになるサービスの追求」を掲げていらっしゃいます。

創業当初から「依頼通りにプログラムを作る」だけでなく、お客様に寄り添い、悩みを聞き、どんな課題があるのか、何が本当に必要なのかを一緒に考えながら、誠実に仕事に向き合ってきました。

システムは納入して終わりではなく、そこからが本当のお付き合

いの始まりです。導入が不要だと判断すれば、そのことも率直にお伝えしてきました。

「シンプル・イズ・ベスト」を心がけ、お客様にとって本当に役立つシステムを提供し、お客様の支えとなることが役務だと思っています。

営業活動はどのように？

当社には営業専任はいません。無理な受注をするとトラブルになることが多いので、技術が分かる社員しかお客様とお金の話をしません。お客様のヒアリングから導入支援までを技術者が行うのが当社のスタイルです。

また、パッケージソフトは10年以上前からサブスクリプション型を取り入れています。費用回収には数年かかりますが、多くのお客様に長年使っていただいています。月額費用にはサポート料も入っていて、2ヵ月に一度は訪問し、OSの変更にも対応しています。

－広い視野の社員を育成－

人材育成はどうされていますか。

プログラマーの育成はウェブ研修などを活用し、必ず先輩社員が1人ついてフォローしながら4ヵ月程度かけます。あとは仕事をしながら覚えてもらいますが、当社の一番の商品はサポートですので、お客様との打ち合わせに出向

く先輩にできるだけ同行させて、少しずつ自信がつくようにしています。

自分の仕事だけでなく、社内でのどのようなプロジェクトが進んでいるのかにも関心を持ち、常に広い視野で仕事に取り組んでほしいと言っています。ただ、情報共有が十分に行き届いていない点は、現在の課題です。

新たな取り組みとして、今年度から日報に自己評価欄を設け、社員は毎日自分の活動を点数で評価し、上司もそれを確認して評価する仕組みを実施しています。

女性社員は34人中14人と三分の1を超えていらっしゃいます。

当初から、仕事内容も給与も男女の区別はありません。

時短勤務はいつでも選べるようになっています。多くの会社では子どもが3歳になるまでの制度ですが、小学校に上がる頃も大変ですが、当社では高校生のお子さんを持つ社員で時短勤務をしている方もいます。

また、当社では、12年前に県西部の女性を中途採用した時からテレワークを導入しています。県外でテレワークをしている女性社員も意欲的に仕事に取り組み、今では管理職として活躍しています。

今後の目標をお聞かせください。

社員それぞれが独り立ちできる

存在になってほしいと考えています。社名に込めたギリシャ神話の「アルゴ船」に集った英雄たちのように、一人ひとりが自らの力を発揮する英雄となり、多様な力が集まる会社を目指しています。そのために「お客様の業務を理解しなさい」、「外に出たらキョロキョロしなさい」と言っています。例えば飲食店に行った場合は、注文用のタブレットやレジの仕組みを見て、「自分ならどう構築するか」を考えるなど、与えられた仕事以外にもいろいろなことに興味を持ってもらいたいです。「やりたいことがあったら提案しなさい。起業するなら経理、採用の仕方、何でも教える」と言っているのですが、まだそんな申し出はありません。

若い幹部も社員の底上げが必要と感じているようで、中期経営計画で人材育成の構想を立ててくれました。AIがプログラムを作る時代だからこそ、お客様に寄り添い、一緒に解決策を考えられる人しか生き残れないと考えています。

座右の銘を教えてください。

最近「足るを知る」を意識しています。また、常に「誠実・素直・思いやり」という言葉を大切にしています。

会社概要

株式会社 アルゴ

創 業：1990 (平成2) 年7月
所 在 地：富山市天正寺1083
カワカミビル
資 本 金：1,000万円
事業内容：ビジネスコンサルティング、
システム開発(設計・製造)、
運用支援
従業員数：34名(2025年8月現在)
売 上 高：約4億円(2025年6月期)
事 業 所：高岡オフィス、関西支店
U R L：https://www.argo-inc.co.jp

略 歴

1959年4月富山市(旧大沢野町)生まれ。1982年東京都立大学工学部卒後、日揮(株)(現・日揮ホールディングス(株))入社。1985年Uターンして、北陸通信工業(株)(現・ほくつう)などを経て、1990年(有)アルゴを設立、代表取締役役に就任。

