相模経済新聞　2006年（平成18年）11月10日（金曜日）

トップセールスに挑む

＝35＝

●㈱システムクリエイト代表取締役社長

久保真彦さん（37）

営業経験生かし生産管理ソフトを開発

九八年に父親の久保知氏が「日本の中小企業のIT化は世界に比べて著しく遅れている。企業の実態に即したソフトを開発し、可能な限り低価格で提供していく」という壮図を抱いて㈱システムクリエイト（相模原市相模原一―三―八）を起こしたとき、開発の戦力として参加したのが、子息で当時三十歳の真彦氏である。

知氏は商社マンとして三十年にわたって中小製造業界との関係を保ち、ものづくりに精通していた。一方、真彦氏は青学大卒業後、大手の下請け企業でソフト開発に携わった経験があった。二人のキャリアを生かして中小製造業向けに何ができるのか…。話し合って出した結論は「生産管理ソフトの開発」だった。

その準備として真彦氏は山梨県の小さな金属プレス会社に勤め、中小製造企業の「現場」を体験する。「会社が生産管理のソフトを使っていたため管理実務とコンピューター処理などすべてを経験できた」と話す。

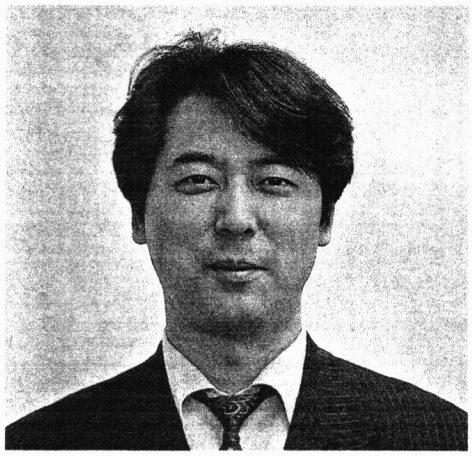
一年後にこのソフトの販売代理店として会社をスタートさせたが、「数社に納入するうち二つの問題点に気付いた」と真彦氏。「出来合いソフトは会社の実務にうまく合わない」「余分な機能が付いていて、その分価格が高いのに小回りが利かない」ということである。これに加え、元売りと代理店とでは販売利益額に大きな差があった。

こうしてその二年後、自社製品の開発に踏み切り、真彦氏は別の仕事をしながら独学で開発に取り組む。実は、真彦氏は二十代半ばに転職し、車のディーラーの営業職、大手家電販売店へメーカーから送り込まれる販売員の職歴の方が長かった。

「ソフト開発に不利なキャリアには違いないが、得たものも多かった。対話を通して客が本当に必要とするニーズを把握するのが営業の務め。この経験を糧に、中小製造業が本当に必要とするソフトの制作にまっすぐ進むことができた」と、分野違いの経験をプラスにした経緯を語る。

こうして完成した生産管理ソフトの最大の特徴は在庫管理、受注管理など部署ごとに必要な機能を独立したユニットとしてまとめた点にある。導入を希望する企業に必要なユニットだけを組み合わせたシステムを提供し、余分な機能を付けないため価格も低く抑えられる。発売後、セミナーや展示会でこの長所をPRして反響を呼び、二百社近くに納入しているが、今年から営業ツールとして「百八十日評価版CD」、つまり半年間のお試しシステムの無料提供も始めた。定価三百万円前後のシステムを試用してもらい、その効果のほどを実感してもらうのが狙いで、製品への自信がなせる業と言えよう。

自らの手でオリジナルソフトの開発を成功させた青年経営者は「将来的には販売戦略の管理ソフト開発にも挑戦したい」と、中小製造業のIT化促進という終わりのない事業に更なる意欲を燃やしている。（戸塚）



「まだまだ市場は広い」と話す久保さん