

# トップインタビュー

(株)システムクリエイイト 代表取締役会長

久保 知氏

システムクリエイイト社設立までのご略歴をお聞かせ下さい。

「三重県熊野市に生まれ、高校卒業後の昭和36年に上京してシチズン商事に入社しました。中央線沿線のデパートや小売店に時計を卸す営業の仕事を経験しましたが、印象に残っているのは、店に入った瞬間に売れる店、売れない店の違いを感じたことですね。目に見えない雰囲気とか、『いらつしやい』のひとことに気持ちがかもつてくるかそうでないかというようなことです。モノを売るのは心を売ることだとつくづく感じました。また、小売店は案外、競合店のことを研究しないというか、知らないですね。だから、評判のいい店を参考にして、商品の展示方法や特別企画などの販売戦略を取引先に提案すると大変喜ばれ、商売にも結びつきました。情報を共有することが信頼につながり、仕事の面でもプラスになるという自ら学んだ教訓は、今でも生きています。その後、スーパーでも時計を売る時代になったため、自動車部品商社のオーハシテクニカに転じ、約30年間勤めました。この間に生産管理、品質管理を始めとするモノづく



三重県立木本高校卒業。(株)オーハシテクニカ営業本部副部長など歴任。相模原中小情報処理産業振興会会長。さがみはらIT協同組合理事。趣味は読書、ゴルフ。62歳。

御社の業務内容は。

「生産管理、品質管理、物流管理、労務管理などに関する業務の委託受注や工場支援と、自社開発の『生産管理システム』ソフトの販売をしています。今言いましたとおり中小企業の役に立ちたいというのが創業の動機でしたか

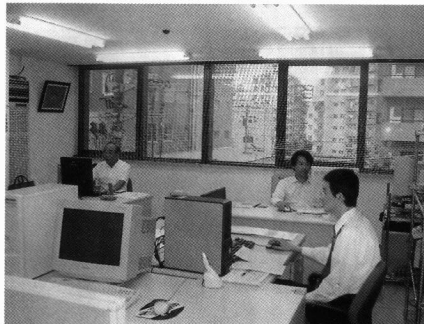
「中小企業のIT化促進に後半生捧げる」

ら、ソフト開発にあたっては、コンピュータの専門家である息子の真彦(現・代表取締役社長)に一年間町工場で経営の実態を学ばせ、『こういうことを解決するソフトがあれば中小企業に喜んでもらえるだろう』という視点で開発に臨みました。つまり、現場のニーズに合ったソフトづくりを目指した訳です。生産管理を行う各部署ごとに必要な機能を独立したユニットにまとめ、必要に応じて自由に組み合わせができるようにするなど、さまざまな工夫を重ね、低価格の実現にも努めました。お蔭様で非常に大きい反応があり、使う側の立場に即したソフトにできたと自負しています」

今後の事業展開についてはどう展望していますか。

「これからお客様の立場に立ったソフトとサービスを提供していきますが、その前提として、中小経営者に日本が、そのIT化が実はとても遅れているというのを知ってもらい、IT化推進への取り組みの重要性をわかってほしいと思っています。モノづくりで我が国のレベルが非常に高いことは言うまでもありませんが、事務作業や製造段階でのコンピュータの導入とIT化は日本経済の発展を妨げるほど遅れています。例えば、プレスの金型を作製す

るのに45日かかる作業が、コンピュータソフトを使い、機械もコンピュータ化すれば45時間でできるのです。IT化を進めれば国内の生産性が上がり、国際競争力も一段と高まるはずですが、その意味で中小企業のIT化がわが国産業界の最も大きな課題の一つであることは間違いありません。このことをより多くの経営者に知っていただくため最近、当社が出席する展示会の来場者などに生産管理ソフトのサンプルの無料配布を始めました。定価300万円で販売しているソフトとまったく同じものを180日間使ってもらい、生産管理の手間が驚くほど省けることを実感してもらいたいです。また、これまでは自社の力だけで事業を展開してきましたが、今後はNPO法人首都圏南西経営応援隊などの団体とも積極的に協力して、IT化促進という共通の目標の達成に努めていきたいと考えています」



本社 相模原市相模原1-1-25-1306  
TEL 042-776-5075 FAX 042-776-5078  
E-mail satoshi.k@systemc.co.jp  
URL <http://systemc.co.jp/>