

リノシステム株式会社 代表取締役社長 西本 雄一 氏

和歌山の地域密着 No1 ソフトウェア開発会社を目指して

記事編集 NPO 法人 JASIPA 関西支部 杉本 浩

■企業概要



リノシステム株式会社



社名	リノシステム株式会社
創業	平成21年10月
設立	平成22年8月
住所	和歌山市八番丁9番地 県信ビル313号
資本金	100万円
電話	073-426-4277
事業内容	業務系システム開発、システム導入に関する コンサルティング等
URL	http://www.lino-system.co.jp/

■まずはリノシステム様の事業内容についてお聞かせください。

事業としては、下記の通りです。

1. システム開発(メイン)
2. システムコンサルティング
3. システム保守
4. 人材派遣

現在は受託開発と人材派遣が大半です、コンサルティングや保守は若干行っています。



■IT 事業を開始される切っ掛けは？

前職の会社を辞めるまで約 20 年 IT 会社に在籍してきました。その間、いろんな会社を見てきました。何れは技術と経験を積んで将来 IT 業界で独立したいと思っていました。独立については不安は無くこれまで在籍した会社では実現出来ない事を自ら実現するの夢の方が大きかったです、また一般的に言われている独立するなら 40 歳迄と決めており家族には反対されましたがその時に会社を辞め個人事業主として独立し仕事を始めました。

やってみて判った事なのですが、個人事業主の場合は、ほぼ下請業務であり、顧客である企業様は直接相手にしてくれなかったです。そこで法人格を持つ事で仕事の商流を変えられると考え法人格（リノシステム株式会社を設立）にしました。

■設立されて間もなく 9 周年目ですが、何かご苦労様はございましたか？

案件があっても技術者が居なくて求人媒体誌に人材を募集しても問合せすら全く無く応募もないので外注さんに依頼する事も多く、繁忙期に人材を増やす良いタイミングを逃した気がしています。

また、これまで（社会人時代）は受注後に開発する事が中心でしたので、独立して仕事を受注するまでの営業等の難しさが有ることを改めて痛感しました。

加えて、大きい案件受注ができそうな時に資金繰りができなくて泣く泣く受注を諦めた事も有りました。

それと採用後の社員教育研修についても、社内では体系的に行えず小企業の厳しい現実も実感しました。

■和歌山県内で事業を進めていらっしゃるが、和歌山県ならではの顧客の特徴は？

和歌山人気質としては、社外のクラウド上にデータベースを構築する事を不安に思う顧客がまだ多いのでやはり、オンプレミスを好む傾向がありますね。

また、公共事業入札は実績がある大手が落札できる仕様になっている事が多い様に感じます。

それと、ランニングコストが発生するよりイニシャルの投資の方を好む、つまり保守サポートにはお金を払う考えが希薄であり無料サービスの意識が強く、少々コスト UP しても保守費が無く初期投資で全て行う事を好む傾向があると思います。

後は、技術料ですが和歌山単価があり大阪単価と比較するとは 20%下がると思います。

■貴社の IT サービスについて心がけていらっしゃる事、有ればお願いします。

お客様はソフトウェアでなく、サービスに満足してお金を支払ってくれる事と考えています。弊社は保守・サポート費用を頂いていない既存顧客へフォローを行っています、

結果、結びつきを強めることで、リピートオーダーに繋がると思っています。また和歌山という地域性もあり、既存の商流を乱すような事は決して行いません。

■IT 企業における、地元貢献とはどの様にお考えですか？

和歌山出身の方でも雇用の場が無く他県の IT 会社に就職される方が多いと思われ
ますので、和歌山で IT の仕事をしたい方を雇用する事で地域貢献していきたいです。先ずは雇用を増やせるように会社の体力をつけ合わせて社員教育体制を整えたいです。

■新規事業等のご計画はございますか？（今後の展開等も）

JASIPA 協業フェア 2017 West に出展した原価管理ソフト「コ・ミ・カ」の販売に力を入れて行きたいと思っております。主要ターゲットは10名から20名程度のものづくり企業（製造業）であり、特徴は導入し易い様に安価です（35万～）また販売管理もオプション（35万～）で加えることが出来ます。今年中に広告宣伝を行い営業して行きたいです。

現在は販売代理店も募集中です、JASIPA 会員の皆様、是非ともよろしく申し上げます。

また、原価管理ソフト以外にもハンディーと連携する販売管理システム、寺院管理システム、宿坊お部屋割り管理システム(WEB)を手掛けた事が有り、類似の開発ニーズがあれば対応出来ますので、こちらもよろしく申し上げます。

■最後にこれからの目標をお聞かせください

先ずは、会社の基幹メイン（コアとなる）のサービスを模索している状態なので早く方向性を決定したい。

また、社員の年齢層が高いため若い技術者を採用できるように就職フェア等にも積極的に出展していきたいです。加えて WEB 開発の経験が少ないので、できるだけ WEB 案件の受注を中心にやって行きたいです。

それと、将来は大阪に事務所を開設する事も一つの目標です。

では、これからも和歌山拠点の地域密着型 NO1 評価を貰うシステム会社を目指し頑張ります、どうぞよろしく願いいたします。

本日は、和歌山県に本社がある、リノシステム株式会社にお邪魔して、西本社長にお話をお聞きしました、日々悪戦苦闘しつつも和歌山県で地域密着 No1 のソフトウェア会社を目指されている西本社長は、闘志は表に見せないですが大変意欲的です。是非とも JASIPA 会員との協業も含めて発展される事を期待しております、どうも有難うございました。



JASIPA  **KANSAI**
関西