

株式会社ワードシステム 取締役営業部長 全本 和充 氏

「暮らしを支え、社会を楽しくするソリューション」

記事編集 NPO 法人 JASIPA 関西支部 杉本 浩

■企業概要



。社名	株式会社ワードシステム
設立	平成10年12月11日
拠点	本社 岡山県津山市 北九州支店 福岡県北九州市小倉北区 東京支店 東京都港区 京都支店 京都市中京区
従業員数	73名（男：59名、女：14名）
事業内容	ソフトウェアの設計・製造・保守・販売等

■まずはワードシステム様の事業内容について聞かせてください。

一言で言うと「システム開発」がメインの会社です。主事業として自治体（市区町村）の基幹システムソフトウェアの導入・保守等を行っています。自治体は政令市から小規模自治体まで、大手ベンダと提携しながら、要件分析から本稼働まで全開発工程を幅広く対応させていただいております。

また現地でのS I作業だけでなく、社内でのプログラム受託開発にも取り組み、お陰様でお客様より高い評価をいただいております。また新規事業の自社商品として、ゴルフ場向けのレストランオーダーシステムJ a c a r a n d a（ジャカラнда）を販売、またP e p p e rのアプリケーション開発も行っています。

■IT事業を開始される切っ掛けは

親族と共に鉄鋼事業やアミューズメント事業を営んでいた父が、SEをされていた友人の方達と共に、今から30年ほど前にIT事業を立ち上げました。

田舎にはなかなか仕事が無い、という中で地方の雇用を創出する事が、目的の一つにあったと伺っています。

当社は、この事業を広げていく中で、平成10年に立ち上げた会社です。元々は福岡県北九州市で立ち上げた会社でしたが、その後、平成27年に本社を岡山県津山市に移しました。

■津山本社以外、複数の拠点にて事業を進めていらっしゃいますが大変ではありませんか

当社には津山、北九州、東京、京都の4つの場所に拠点があります。

物理的にも距離が離れておりますので、日頃は週次／月次の会議等で連携を保ちつつ、毎年、社員旅行と忘年会を原則全員参加で行うなど一体感、帰属意識を失う事の無いよう、日頃より取り組んでいます。

お察しの通り調整ごとに苦勞する事もあるのですが、各拠点でそれぞれの地区の顧客ニーズに合わせた事業を行う事が出来ました。それぞれ事業として成り立っているのは、社員が「一度受けた仕事は最後までやり遂げる」

という強い想いを持って、仕事に取り組んでくれている結果とも考えています。



■IT企業における、地元貢献とはどのような様にお考えですか

当社は地方を起源とする企業です。今から3年ほど前に中期事業計画を立てたのですが、その際に策定したミッションとビジョンをご紹介します。

□ワードシステムの<ミッション>

豊かな地方都市を創るために、ワードシステムはIT（情報技術）を通じて地域社会に貢献します。そのためにも、ワードシステムで働く社員がITで安定した暮らしが出来るように、事業を発展させて恒久的に存続していかなければなりません。

そして、私たちが活動する事で地方と都市を繋ぎ、地方で暮らす皆様に雇用と納税での貢献に留まらず、ITによる地方活性化にも寄与する事を使命としています。

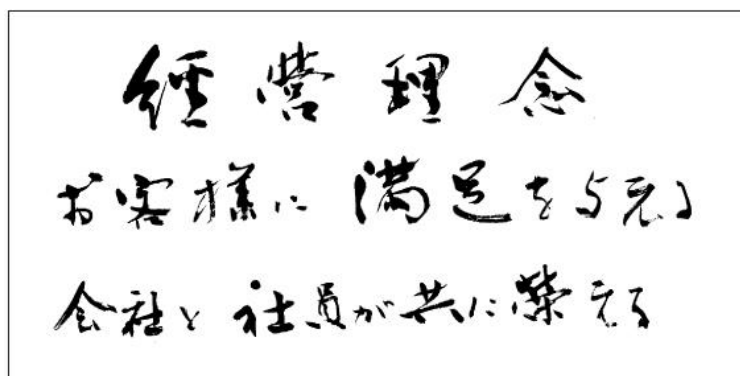
□ワードシステムの<ビジョン>

社会基盤を支えるソフトウェアのリーディングカンパニーを目指します。

幹部の皆で意見を出し合う中、内容が自然と地域貢献を主体としたものになっていきました。より事業を大きくしていく事で、地域に多くの雇用を創出する。また社会基盤となる

ソリューションを提供していく事で、地域を活性化させる。この両方を推進して行きたいと考えています。

随時求人も募集しており、岡山（津山）、福岡（北九州）へのIターン、Uターンをお考えのIT従事者の方がいらっしゃいましたら、是非当社へお声掛け下さい。



会社は支援していただける方たちと共に栄える存在でなければならない。また、会社は社員一人一人にとって夢、誇り、やりがいを見いだせる場所であってはならない。

■幾つか新規事業も行っていると思いますが、今後の展開は

従来の請負系の事業と、新規事業としている自社事業、両方を広げていきたいです。

IT業界はまだまだリソース不足であり、高い技術力を持つ人材、組織は今後今まで以上に求められていくものと考えております。

また社会の細かなニーズに応えるソリューションの提供は、JASIPAに属する会社の様な中小のIT企業にこそできるものではないでしょうか。

弊社では社員と夢を共有し、お客様の様々なニーズに応える事で社会に対してITで奉仕する、今後もそういった取り組みの出来る会社を、皆と一緒に作っていきたくて考えております。



請負事業では、今までの自治体事業も推進しつつ、民間企業向けの対応も広げてきております。ジャカランダは、まずは5団体の導入が目標です。ゴルフ場のレストランは未だオーダを紙伝票で行っているところが多く、システム化を希望するゴルフ場も多いので、チャンスと考えています。

※詳しくは <http://www.wordsystem.co.jp/jacaranda/index.html>



Pepperも先日リリースした「スタッフコール」というアプリケーションが、早速1件の受注を得ました。これを弾みに、次の受注へ繋げていきたいと考えています。

新規事業については、沖中特別顧問（当時）とのご縁でJASIPAに入会させていただいた事が契機となりました。

当社は元々下請けの事業のみを行っていたのですが、JASIPAの活動の中で、特に関西支部の皆さんが特色のある事業を展開している事を目の当たりにし、大きなヒントを得たものと思います。

■最後にこれからの目標をおきかせください

会社としては、3年前に策定した事業計画「WORD818（ハチイチハチ）」の達成が今一番の目標です。これは年間の売上8%増、粗利18%増をターゲットとした事業計画です。

今年は3年目という事で総括の時期となるのですが、最後の1年も皆で力を合わせて、達成に邁進していく所存です。

また経営の安定化に向け、今後はより事業を拡大していき、100人規模の会社を目指して取り組んで参ります。ただ単に大きくするのではなく、一つ一つの事業をしっかりと育てていき、地に足の付いた形でなければ意味が無いとも思っております。

私個人としては、社内外での発信力を強めて参りたいと考えております。

まだまだ社長や上司、現場の皆さんの力に甘えているところが強く、自分が本当の意味で組織を引っ張っていける人間になる様、取り組んで参ります。

皆様にはより一層のご指導・ご鞭撻を賜り、会社とともに成長していく所存です。これからも、どうかよろしくお願いたします。

