

# 人物探訪

〈経営者の人となりを知る〉

株式会社NEXTSTAGE

代表取締役 野田 智氏



Q3. これまでの経歴、会社設立までの流れを教えてください。

野田：大学在学中にバイトをしていた店のオーナーと親しくなり、いろいろと面倒を見てもらいました。大学は途中で卒業して、そこで社員になりました。一年くらいで辞めて何もせずブラブラしていました。オーナーから連絡があつて、佐久のソフトウエア会社を紹介してもらい、次の面接に行き、その次の日にはもう働いていました。

その会社で9年ちよつと勤めました。なんとなくひとりでやろうかなと思ひ始めて、とりあえず「会社を辞めさせて下さい」と言つて。そのときに自分が担当していた2つの会社を引き継がせてもらつて、そのまま会社を作つたんですね。事務所も知り合いに用意してもらつて、来てみたらこんなに広いところでビックリしましたね(笑)。

今まではめぐり合った人たちに助けに助けられて生きてきたので、どこかで恩返ししたいといけませんね。

Q4. 立ち上げるまではスムーズでしたが、いざ立ち上げてからはどうですか？

野田：そういう意味では今が一番の弱地ですね(笑)仕事の打ち合わせはずつとできていて、去年くらいから徐々に注文という流れになつてはいますが、どんどん後ろにずれこんで間が空いてしまつたんですね。その仕事は今になって続々と入つてきているので、空いた期間の金銭的な部分と、今後のスケジュール調整をどうするか。大きい仕事が入つて無くなつて、また入つての繰り返し、月々の固定収入を増やそうと思つて、日替わりと袋町○○を始めたんです。何かサイトをやりたいと思つていて、いつも今日のあの店の日替わりランチなんだらうねとい

話をしている、そこからそういうサイトがあれば面白いのになということで作りました。普通のサイトだとお店ごとにIDとパスワードがあつて、そのやり方を敬遠する方もいるし、パスワードを忘れたという人が続出するのも嫌だったので、メールを送るだけの簡単なシステムをつくってみました。飲食店様からのシステムの評判はいいのですが、まだ盛り上がりには欠けるので、これからもっと頑張らないといけないですね。

Q5. 今後の構想を教えてください。

野田：本業はシステム開発で、お客さんの業務に合ったソフトを作るのが仕事なんです。それを一番拡大していきたいんですけど、仕事自体が大きいので、信用とネームバリューがないと難しいんです。それを得るには当然時間もかかりますので、今はまだシステムを入れる程じゃないという会社さんにコンサルが入っています。そこでパソコンの使い方を教えたり、問題が起きたときに対応をしたりしてるんですけど、その会社がほとんど大きくなってきて『そろそろシステム化しよう』となつたときに、そのシステムをつくれるような流れになつたらいいなというのが今考えていることですね。

システムを作るといふことは、その会社の業務内容を全部知ることになるんですよ。打合せを重ねて業務内容を把握していくのですが、その際に業務改善のより良いアドバイスをしつづ、システム構築が出来るようになってくれば良いなというのはあります。

Q6. こういふ人材を補強していきたい、というイメージはありますか？

野田：営業力が弱いので営業できる人、それと対等で言ったら変ですけど、意見交換を出来る、いろんなことを思いついてお互い提案を出来る人がいると面白いかなと思いま

すけどね。

Q7. 昨年から異業種交流会に参加していたのですが、感想と、これからの要望などがあれば聞かせてください。

野田：今まで従業員の時間外労働や働き方を真面目に考えたことがなかったので、そういう考え方も必要なのかなというきっかけになりましたね。この業界は締め切り前になれば徹夜でもやれという世界なんです。ただ意識的には必要なんだろうな。

あとは会社が大きくなっていくと、そういう管理の意識は絶対持たなきゃいけないんだらうなと思ひましたね。今うちの会社は仕事さえやってくれば自由で、休みたいときは休んでいいしその代わりきちんと納期までに終わらせてねという感じなんです。そのカタチのまま大きくなっていかれると嬉しいですけどね。

Q8. 同業や異業種の連携は、どんなカタチが理想だと思いますか？

野田：以前は難しい依頼が来ても無理して受けてたんですけど、今は交流会で知り合った会社にお任せしている部分もあります。袋町○○も運営はうちがしていますけど、SEO対策は他の会社に全部任せしています。同じパソコンの業界の中であれば、どんどん分業化していかないといけない分野だと思ふので、自分のところと得意分野が被らない会社であればどんどん協力したり、より得意な会社を紹介していくのが良いことだと思います。まったくの他業種との連携となると、サポート側で手助けをさせて頂くとか、製品の販売促進の手助けや提案はさせて頂くことが出来るのかなというのがあります。

インタビュー：山中史郎