

ScencA group 代表 六川志保

プロフィール●(ろくかわ・しほ) 投資スクールScencA代表。会社経営歴は25年。東京都港区を拠点にコンサル業を含め、スクール活動、セミナー講師など多彩な活躍を見せる。個人投資家としての実績もあるが、現在は本格的に投資スクールの活動にも精力的。独自の理論と分析から導きだす銘柄発掘力に定評。特にエントリーのタイミングが絶妙と、講師陣やスクール生からも絶大な支持を得ている。



投資スクール代表・六川志保の 話題の会社に行ってみた!

[今回の訪問企業]

ノムラシステムコーポレーション (3940・東1)

SAPシステムコンサルで成長 独自の人材育成術がキラリと光る

大企業を中心に、業務統合管理を目的とした「ERP」と呼ばれる基幹システムの導入が進んでいる。このERPで世界一のシェアを誇るのが独・SAP社である。導入するのは大企業が中心だ。そのプログラムは完全に非公開化されており、SAP社が行う研修を修了した専門コンサルタントでなければ扱うことが出来ないシロモノだ。ノムラシステムコーポレーションは、この専門コンサルタントを約100数十名擁する。独立系のシステム会社としてはトップクラスだ。

6月11日 東証1部指定

六川 まずは東証第1部指定、おめでとございます。これを機に御社への注目も高まると思いますが、事業内容は理解が少し難しいように思います。簡単に説明頂けますか。

野村 ありがとうございます。システムコンサルテインクの世界は確かに専門用語も多いので難解かもしれませんがね。

六川 いわゆる企業のシステムの受託開発ではなく、ドイツのSAP社のERPシステムを専門に扱っていらっしゃるということでしょうか。

野村 そうですか。では車で例えま

しょう。通常のシステム受託開発を国産軽自動車とするならば、SAPのシステムコンサルテインクは高級外車に当たります。自動車としての基本的な機能である、走る・曲がる・止まるなどのことは変わりませんが、付加価値には大きな違いがあるので。同様に、国産のパッケージソフトは年間保守料が数万円なのに対し、SAPの場合は数千円という場合が大半です。ですから、SAPを導入している企業は世界の大企業ばかりです。

六川 なぜそんなに差が出るのですか。

野村 構造が素人では分からないよ

プロに育て上げているのが特徴と言えます。

野村流人材育成の鍵は「ほめて伸ばす」

六川 カギを握るのは人材育成でしよう。どのような育成のポリシーをお持ちなのですか。

野村 ほめて伸ばすことです。そうすると皆、学生気分が抜けて目の色が変わるのです。私は人間の火事場の底力を信じていますから、それを引き出していくのが重要だと考えています。また、優秀なコンサルタントに育ていくためには、上からモノを言うとか芽を摘むことになりかねませんから、コンサルタントだけではなかなか伸ばせませんが「天狗」になったりおしまいです。困ったときに誰も救いの手を差し伸べてくれないですし、自分で考える力には限界がありますからね。

六川 野村社長は説明会やインタビューなどでも「社員が宝物」だとよく話されていますね。多くの経営者が足下業績や成長性を語る一般的なもので、社員・人材のことを第一にお話される点は凄く気に入りました。

野村 私は元々三菱金属でシステムエンジニアをして

いました。三菱金属でプロフェッショナルとしての基礎を鍛え上げていただいたことに感謝しております。独立後、ひとりぼっちでは、いくら頑張っても1000万円の売上にしかなりませんでした。当時はバブル期で募集をかけても人が集まらなかったため、個人事業主を集めて受注高を伸ばしていきました。実はSAPの仕事を辿り着いたのは、この時のご縁です。当時の仕事仲間がSAPの日本法人で部長職に就いていたのがきっかけです。

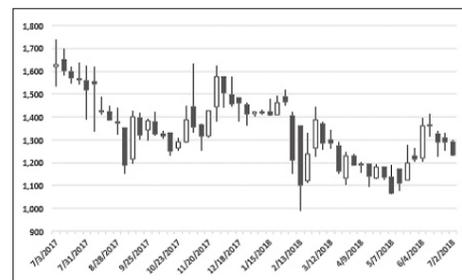
六川 それで現在のシステムコンサルテインク事業の領域に入って成長されたということですね。社員を大事にされる考えは、離職率が業界平均の半分という実績にも出ています。

野村 そういう風土をつくることは意識しているもので、マネージャーや上司に絶対怒るなど徹底しています。怒るのは私の仕事です。私は人材を育てるのが大好き。今も、現場訪問したり、一緒にランチを食べたり、半年に1度の定期個人面談も行うなどして社員とコミュニケーションを図っています。どうしたらコンサルが気持ちよく仕事できるかを考えていますね。

六川 投資家として御社を見ると、御社は無借金経営で、堅実経営という姿が浮かびます。

野村 無借金経営であるのは、不景

DATA
ドイツのSAP社製の、戦略的ERPの導入コンサルティグを軸に事業を展開。導入後の保守・運用をワンストップでサポートする。
※18年3月期の配当は1株当たり年間22円。今期配当予想は未定。



■2018年12月期 第1四半期業績		前期比
売上高	6億1600万円	3.5%減
営業利益	9600万円	11.1%減
経常利益	9600万円	11.0%減
四半期純利益	6100万円	11.3%減

■2019年12月期 通期業績予想		前期比
売上高	25億9000万円	2.2%増
営業利益	4億1800万円	2.6%増
経常利益	4億1800万円	3.2%増
当期純利益	2億8500万円	4.5%減

気局面になっても社員が困らないようにすることを重視している面が強いですし、過去の経験上、不景気局面で社員投資できると、その後にくつと伸びるのです。当社はリーマンショック時に徹底的に研修したからことで、その後成長でき株式市場上がることができたのです。

六川 今回、東証1部市場に指定されたことで、人材採用においても信用力向上のメリットが出てきますね。株主還元についてのお考えも教えてください。

野村 当社は経常利益が安定的に出せています。一般的なシステム開発企業の売上高経常利益は平均1桁%ですが、当社は10数%台にあります。しっかりと安定的に配当を継続していくことで、株主様の期待に応えたいと考えています。

六川 一層の飛躍を期待しています。ありがとうございます。



▲野村芳光社長(左)と六川志保氏

▲ノムラシステムコーポレーションのHP