

TOPに聞く 仕事論

経営者
INTERVIEW

代表取締役社長

苅部 宣輔

かるべのぶすけ



株式会社 エスエフシー新潟

エスエフシーニイガタ

高度な戦略と技術力で、 病院に貢献するIT企業。

PROFILE

1965年12月生まれ。新潟大学卒業後、化粧品会社で営業職に就く。実父が経営する株式会社エスエフシーに入社して営業・開発など全般に携わった後、2003年11月に代表取締役社長に就任。中規模病院に様々なソリューションをもたらす自社ソフトウェアを開発し、注目を浴びている。

▼ 企業公式サイト



▼ Youtube



ソフトウェアを通して 病院の様々な課題を解決

弊社は、自社で企画・開発した医療向けソフトウェアを通して、病院が抱える様々な課題を解決している企業です。ソフトウェア会社の約9割は、下請けや孫請けとしてソフトウェア開発の一端を担っているのが現状ですが、私たちは、1,000以上の医療機関と直接取引させていただいています。お客様の課題をお聞きして、それを解決するためのソフトウェアを企画・開発・販売から保守・管理まで一貫して提供できること。それが私たちの強みです。

そうした強みを踏まえ、企業理念と経営理念を明文化しました。企業理念は「病院に貢献する」。これは、経営者が変わっても変わることのない会社の存在意義です。一方、経営理念の「No Strategy, No Win. ~戦略がなければ勝利もない~」は私の方針であり、私が社長を降りたら変わるもの。病院に貢献するという不変の存在意義を土台に、しっかりとした戦略を立てられるのが私たちの最大の特徴です。戦略とは、シンプルに言えばどこに何を売るかです。私たちは、全国に2,600しかない200床以上の中規模病院を顧客に想定し、病院が抱えている課題を解決するソフトウェアを開発・提供してきました。そこには、確たる戦略があったのです。

確たる戦略と課題把握で ヒット商品を次々とリリース

全国に2,600しかない200床以上の中規模病院。それは、大手企業が進出しづらいマーケットサイズを意味します。さらに、200床以上の中規模病院は、経営者の独断より組織的な意思決定を重視する傾向にあります。つまり、経営者の独断に惑わされることなく、現場の抱えている課題を解決するソリューション提案を真摯に継続できる。1984年にそれまでのマイコン販売会社から医療向けソフトウェア会社へと事業をシフトして以来、実直に現場の声に耳を傾けてきました。顧客と直接取引することで現場の課題や実情を把握し、戦略立案につなげることができました。また、軽微な法制度の変更が繰り返される中で、多様な他病院の導入事例を熟知していることも弊社が選ばれるポイントと言えます。

こうして開発された「栄養管理システム」は、患者さんの病

優良企業ガイドは P.597 に掲載 ▶

態に応じた栄養分を含む献立の作成と材料費の算出・発注など、煩雑な病院食の献立・調理業務を大幅に効率化させ大ヒット。さらに、看護師の勤務予定表を作成する師長さんの業務を軽減したソフトウェア「看護職員予定表作成システム」も、口コミでその利便性が伝わり約1,000病院で導入される大ヒットに。また、ロングセラーとして名高い「勤怠管理システム」は、医師の働き方改革が進む中で今後さらなる売上アップが期待されます。

お客様から感謝される仕事 大きな喜びと達成感

弊社の採用は、新卒にこだわっています。下請けのソフトウェア会社で経験を積んだ方は、元請けからもらう仕様書に従うため、自分たちが開発したシステムがどこでどう使われているか把握していません。私たちは、エンジニアでもお客様のもとに向き、直接課題を開き取りソフトウェア開発に活かしていきます。苦勞して開発したソフトウェアが実際のお客様の現場で大きな成果をあげ、感謝の言葉をいただけるのは、他では味わうことのできない喜びと達成感に包まれます。新人時代は、先輩エンジニアや営業担当と一緒に客先を回りますので安心です。

今後は、弊社で開発したソフトウェアのクラウド化を見据えています。サーバーを病院内に設置する必要がないので、導入もスピーディで管理の手間やコストも大幅に軽減。今まで顧客想定外だった小さな病院にも私たちの価値をお届けすることができる。「病院に貢献する」という私たちの使命がさらに広がりそうです。



▲ 若手でもお客様の課題をヒアリングして開発チームをリードする例も。

COMPANY PROFILE

所在地 〒950-0963 新潟県新潟市中央区南出来島1-10-21

TEL 025-282-2233

設立 1979(昭和54)年9月

従業員数 52名

売上高 9億530万円 [2023(令和5)年8月期]

事業内容 病院向けソフト開発及び販売・保守

URL <http://www.sfc-niigata.co.jp/>



本社所在地

新潟

サービス

A Level



2026

関東1都8県の優良企業情報誌 [エラベル]

関東版

東京商工リサーチが厳選した
全国で上位8%の



優良企業

優良企業ガイド268社掲載・経営者インタビュー193社掲載

TSR
TOKYO SHOKO RESEARCH

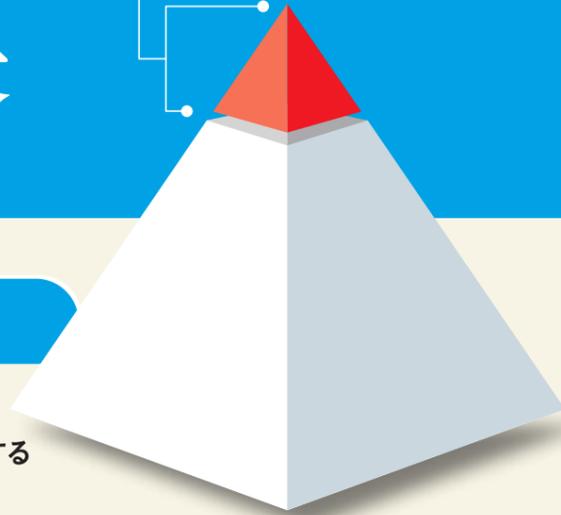


東京商工リサーチが調査した企業上位8%を掲載

A Levelの 優良企業

地元の優良企業のメリットとは

日本企業の
上位8%
(評点55点以上のみ)
A Level
掲載



エラベルとは？

「Aレベルの会社を“選べる”」というコンセプトで、地域と人と企業のトライアングルを結ぶ地域密着の優良企業紹介誌です。信用調査会社である東京商工リサーチならではの目線で選んだ地元の優良企業にスポットを当てて、各企業のPRや就職活動のサポートを行うことを目的としています。



POINT 01 TSR評点とは？

「評点」とは、対象企業を「経営者能力」、「成長性」、「安定性」、「公開性・総合世評」の4つの視点で紹介するTSR独自の評価指標です。

経営者能力
(20点)

企業成長性
(25点)

企業安定性
(45点)

公開性・総合世評
(10点)

POINT 02 中小企業の魅力とは？

中小企業ならではの魅力が沢山あり、大企業にはないメリットがあります。

自分の働きが
会社の成長に
直結する

自分の仕事は何の役に立っているのか大組織では見失いがちですが、自分の働きと結果を間近で感じられるのが中小企業の良い所です。成果を出して会社を牽引していく楽しさを実感出来ます。



業界で生き残る自信と
能力がいち早く
身につく

これからの時代を生き抜くには着実にスキルアップしていく必要があります。中小企業では若いうちから重要案件を手掛けるチャンスが多く、業務経験を重ねて業界で生き残る自信と能力が、いち早く身につきます。



会社によっては
転職がない

地域に根ざしていることから、本社や工場のあるエリアに集中して事業を行っていることがよくあります。特に子どものいる家庭の場合、転校や単身赴任の心配がなく、家族と同居しやすいといったメリットも生まれます。



経営者との
距離が近い

能力の高さやリーダーシップ、実績が認められやすく、スピード感があることも中小企業の特徴です。大企業や競合の他社より早くPDCAサイクルを回せたり、顧客の声をスムーズに反映できるというメリットがあります。



POINT 03 東京商工リサーチとは？

私たち東京商工リサーチ(TSR)は、「企業信用調査のプロフェッショナル」です。1892(明治25)年創業の日本最古の信用調査会社で、2024年に132年目を迎えた企業です。1974年に企業情報データベースサービスを、1999年にはインターネット企業情報サービスを開始。絶えず革新に努めて、時代のニーズに応えています。現在全国で82カ所の事業所を構え、2,003名の従業員がいます。信用調査などを通じて収集した全国の企業データは457万社に及び、日々蓄積を続けています。

取り扱うのは、国内の企業データだけではありません。世界最大の企業データを保有するアメリカの信用調査会社Dun & Bradstreet(D&B)と国内独占販売権を締結しているため、TSRが持つ国内屈指の企業データとD&Bが持つ企業データを、ワンストップで提供できる体制を確立。全世界240超の国・地域、約5億件の企業情報を提供し、国際取引を支援する情報提供にも貢献しています。



POINT 04 企業信用調査とは？

消費者は、コンビニやスーパーなどで商品を買うとき、クレジットカード決済を除き商品と引き換えに代金を支払います。しかし、企業と企業の間での取引は異なります。企業の取引には、同じ会社と何度も継続的に取引をするという特徴があるので、取引のたび支払いを行えば、売る方も買う方も手間がかかります。そこで、商品を先に納め支払いは1カ月後などルールを決め、まとめて払うようにするのが一般的です。アルバイト代

もその日払いではなく、1カ月分を銀行振込という人が多いと思いますが、それと同じです。商品が先で支払いが後という取引では、売り手は無事に売上代金を回収できるかどうか、というリスクが存在し、このため安心して取引できる相手なのかを「知りたい」というニーズが発生します。これに答えるのが私たちTSRの行っている「企業信用調査」です。

信用調査のしくみ

TSRレポート

