

# カンパニー ナウ COMPANY 第637回 NOW!

## アプローチ・システムズ

— 変わらなければ意味がない、  
成果にこだわるシステム開発

今回紹介するアプローチ・システムズは、設立以来、企業会計システムの開発を中心に手がけ、今年で19期目を迎えた。鈴木社長はもともと経営コンサルティング会社でシステム開発を担当していた経歴があり、“システムを売るのではなく成果を売る”ことをモットーとしている。「まずは成功報酬型でチャレンジさせてほしい」。こうして取引のきっかけをつくった既存得意先が多いそうだ。こうした営業展開によって成長している当社だが、近年における会計基準・コンプライアンスの厳格化などにより各企業が会計システムを見直す機会が増えていることは、さらに追い風になっているといえる。

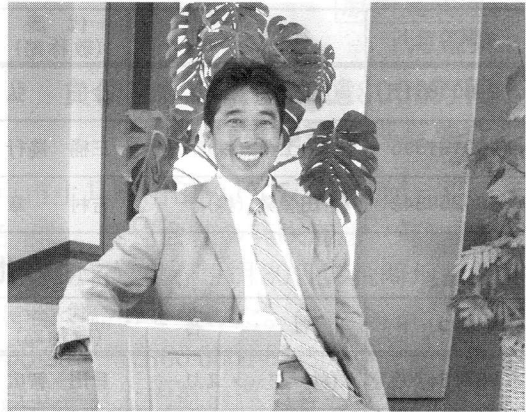
しかしながら、自社に適した独自のシステムを導入している企業はまだ少ないのが現状といえる。

「既存のシステムに“こんなものだろう”と特に不満も持たない、また、システム開発には大きな費用が掛かると思い込んだり、リースしているハードの交換時期にシステムの変更時期を合わせている企業が多いのではないのでしょうか」(鈴木社長)

まず、各社が持つシステム開発に対する悪いイメージや間違った認識を無くし、現状を分析。ただシステムを売るだけではなく、そのシステムの導入によって成果(利益・成長・意識改革)を出すことに力を注ぐ。業務レベルにとどまらない、経営レベルでの戦略的な課題解決を目指すのが当社の姿勢だ。

「年商数千億円規模の企業でも、付き合いで業者を選定し、高い費用を支払って、思うような

「その気になればシステムはもっと簡単に  
もっと良くなりますよ」と鈴木社長は経  
営者に呼びかける



効果を出すことができない事例は意外と多くあります。システム会社もその環境に甘え、有能なスタッフを送り込まないこともあるようです」(同)

しかし、システム導入を進めるといっても、企業ごとにカルチャー、体質、現状に差がある。「いきなりシステムを大幅に改善しようとしても、対応できない企業がたくさん出てきてしまいます。導入しても活用されなければ意味がありませんから、段階的に導入することも場合によっては大切です」(同)

スタッフの入れ替わりが激しい業界にあって、社員15人中6人が勤続10年以上と定着率の高さが目立つ当社だが、今般、これまで少数精鋭で積み重ねてきた実績を生かして大きなプロジェクトにも対応するため、新たな人材確保を進めている。しかし、今後も視点は常にクライアントの位置。中小零細企業のシステム現状の診断から大手企業の経営戦略に沿ったシステム構築まで、成果第一のスタンスは変えない。

(取材・文/東京支社情報部 阿部 成伸)

### 会社概要

(株) アプローチ・システムズ  
 企業コード：986520629  
 東京都文京区千駄木2-28-14、電話03-5832-8737  
 鈴木保利社長  
 資本金：1000万円、設立：1990年12月  
 事業内容：会計を中心とした企業システム開発  
 年収入高：約4億157万円(2008年8月期)  
 従業員：15名  
<http://www.apsys.co.jp>