

1989年、野村和男（のむらかずお）が親族と共に小樽市で創業したソフトテック——。
かねてより起業を狙っていた野村は、なぜ『図書館システム』の専門会社という選択肢に辿り着いたのか？
広報担当が聞いた、ソフトテックの『原点』に迫るストーリー。

～ 創業者が明かす起業までのストーリー ～

《商機》と《勝機》

いろいろな経験を積みながら、いつか《自分たちにしかできない土俵で勝負をしたい》と起業を狙っていたが、何も見つけられないままだった。

—— 手元にあるのは、今は亡き妻の母 植村洋子が「何かで目が出たら」と用意してくれたパソコン一式と、先の見えない起業への一番の理解者である妻。とりあえずパソコンの書籍を山ほど買い込んで、キライではなかった情報処理の勉強を始めた。マーケティングの経験を生かし、売る商品もナイのに飛び込み営業も始めた。

何とかして食べていくために「昼は営業・夜は勉強」しながら、突破口を探すゲリラ作戦の日々。

—— 今振り返ってみても無謀であったが、妻と家族が支えてくれた（感謝）。

そんなある日、ひよんなことからパソコンの使い方を教えてほしいとの依頼を受け、札幌の図書館電算化研究会の勉強会に参加。

まだまだ手書きの図書カードでアナログが当たり前の時代、『図書館を電算化しよう！』というムーブメントのほんの初期のことだった。

このご縁で足繁く図書館に通うようになり、そこで出会った司書の皆さまと接するうちに「誰でも簡単に使える図書館専用のソフトとサポートがあれば！」との思いを強くする。

こうして《自分達が勝てる土俵》への【直感 99%】だけで、司書の皆さまにご協力とご指導をいただき、できもしない依頼を引き受けては、手探りでソフトの開発に明け暮れるように。

やがて司書の皆さまの【口コミ】で評判が広がり、埼玉県や神奈川県をはじめ全国各地の図書館システム関連の勉強会に招かれるように。

【直感 99%】のもう一つの理由は、製品にバグがあっても納期が遅れても当たり前、上から目線的を得ないサポート、それでいて高額という当時のソフトウェア業界に抱いた矛盾と反骨精神。

そんな業界にあって、コツコツと正当に【商い】を続けていけば、必ず『商機（勝機）』を見出せると確信。

ソフトウェア技術者とサポートの要である司書を含む優秀なスタッフにも恵まれ、図書館専門のソフト会社として『お客様よし・従業員（会社）よし・社会（貢献）よし』の実現を目指し、現在に至った訳です。

〈野村 和男・談 2019.11.26〉