



代表取締役社長

上山 育視

(うえやま いくみ)

1968年7月生まれ。54歳。1997年会社設立当初から参画し、2010年2月に代表取締役に就任。大手企業との協業も果たし、金融系、エナジー系他などの大企業からの直接受注を拡大し続けている。会社の成長には個人の成長が不可欠なため徹底した社員教育を実施。

大企業の基幹システムを任される独立系IT企業

引き受けた仕事は最後までクローズする

弊社はビジネス系のソフトウェアの開発を行っています。この業界の仕事の流れは、エンドユーザーが元請けに仕事を発注し、そこから二次請け、三次請けと注文が続く階層構造になっています。弊社は同業他社から受注することはなく、エンドユーザーからの元請けでシステム

を開発するケースがほとんどです。取引先の多くは大企業で、業種は近年クレジット系などの金融業界、不動産業界、ゼネコンなどの建築業界、カーボンニュートラルで注目のエネルギー業界の仕事も大きく広がっています。

弊社のような独立系IT企業がそれだけの信頼を得ているのは、受託した仕事を自社で設計、開発し、テストをして納品する事で、確かな実績を積み重ねてき

たからです。どんなに困難な仕事であっても、弊社は逃げずに結果を出してきました。設立以来25年間、最後までやりきる姿勢を守り続けてきたのです。この業界では、引き受けた仕事が手に余ると途中で放り出してしまいうケースも多々あります。弊社は責任をもって最後までしっかりやり抜く事で、次の仕事につなげてきました。

大企業のシステムを移行して失敗はゼロ

20年前から「秒進分歩」と呼ばれていたこの業界で生き残っていくには、他社と同じことをしては無理です。弊社が選択した特徴はマイグレーションでした。企業の中で古くなってしまったシステムを新しい環境でそのまま動かせるようにするサービスです。大企業といえどもデジタル化を推進するうえで、古いシステムが多く残っています。昔のシステムはパソコンで動かすという想定がなく、ネットワークにつなぐことも考慮されていませんでした。更に、1から新しくシステムを構築するのは、莫大な時間とコスト、労力が必要になります。そこに、弊社が推進してきたマイグレーションの特徴が見事に合致しました。

弊社の強みは、完全に動作一致をするまでケアをする「動作保証」です。大企業の基幹システムを移行する場合、一般的に6割は失敗するとも言われています。しかし、約100社のエンドユーザーの基幹システムを移行しましたが、弊社では100%運用稼働しています。

複数の先輩社員が新人をサポートする

弊社はお客様先で開発するより社内開発する割合が多く、社員一丸となって開発にあたります。同業他社の方々も沢山手伝いに来ていますが、チームになれば自社も他社も関係なく皆で一つの目標に向かって邁進します。受けた仕事を確実に結果につなげるためには重要なことですので、弊社で働く社員には建設的な対話ができる人を求めます。とくに技術系の場合、スキルアップのためには現在の実力より少し上の力が要求さ

れる案件を任せたいと考えています。その際、「私にはちょっと……」と尻込みされる方より、「私にやらせてください」という積極性のある人が伸びていきます。もちろん、本人の負担だけを増すつもりはありません。新人一人につき、複数名の先輩社員が付くサポート体制をしいています。様々な知識を持った先輩が手厚くサポートするので安心です。意欲があれば、文系でプログラム未経験の人でも、3ヶ月で理系の大学で学んだ技術者を追い抜いていったケースもあります。現在、急成長しているキャッシュレス関連や、カーボンニュートラル関連の企業からの仕事が伸びているのは弊社にとって追い風だと感じています。自己成長を継続しながら企業の重要なシステムを担う。そんなやりがいのある仕事があることをうれしく思います。



▲ エンジニア、経営管理部、営業部などの若手社員と一緒に。



▲ webでの会議が増えている中、密にコミュニケーションを取るようしております。

▶ 所在地
〒101-0047
東京都千代田区内神田2-15-9
The Kanda282 5F

▶ TEL
03-3527-1227

▶ 設立
1997(平成9)年12月

▶ 従業員数
100名

▶ 売上高
15億6,000万円
[2022(令和4)年1月期]

▶ 事業内容
システム開発、独自マイグレーションサービス(VENUS®)、AI脆弱性診断サービス、Pマーク・ISMS認証取得・運用・更新支援サービス(ISO27001)

▶ URL
<https://www.jcreation.co.jp/recruit/>

▶ 企業公式サイト



▶ Twitter

