

IB

アイ・ビー

2012年12月17日[月] No.1795

地域企業の繁栄をサポートする経営情報誌
企業特報 INFORMATION BANK

週2回(月・木曜日)発行 年間購読料157,500円
1996年4月10日 第三種郵便物認可 掲載記事二次転載不可

特集

時代を切り開く 若手経営者

(株)ビー・ピーシステムズ 代表取締役社長 富田 和久氏

博多発・仮想化システムのパイオニア
試行錯誤でつかんだ飛躍への足がかり



(株)ハマジ 福岡支店 副社長 濱地 泰行氏

柔軟な思考と多角的な視点が
ビジネスチャンスへの扉を開く



(株)九州住建 代表取締役 笠 俊治氏

揺るぎない理念を持って
地域とともに歩み続ける



流通大競争時代

コスモス薬品、九州流通企業首位に
本誌が選んだ12年業界5大ニュース

情報S.I.C

SECRET
INFORMATION
IN COMPANY

減収に歯止めかからず

(株)NIKKEN

今後の動向は?

(株)福岡マック

- 企業公告 ■ アラーム・ワンポイント情報
- モルグ・カンパニー(破綻情報) ■ 裁判事件名記録 ■ マックス経営講座

博多発・仮想化システムのパイオニア 試行錯誤でつかんだ飛躍への足がかり

(株)ピー・ビーシステムズ 代表取締役社長 富田 和久 氏

クラウド化が進むITの世界。コスト面や危機管理面での優位性とネットワークインフラの整備によって近年主流となりつつある方式であるが、実は福岡・博多には、この分野を17年も前から手がけてきたパイオニア企業がある。30代前半で起業し、成功と挫折を味わいながら確固たる地位を築き上げた(株)ピー・ビーシステムズの代表取締役社長である富田和久氏に話を聞いた。

(聞き手：弊社代表・児玉 直)

COMPANY INFORMATION

代表：富田 和久

所在地：福岡市博多区東比恵3-3-24

設立：1997年2月

資本金：1億3,343万円

売上高：(12/9)9億356万円

URL：<https://www.pbsystems.co.jp/>

訴え続けた 「仮想化」の必要性

——世の中ではクラウド・コンピューティングが主流となりつつありますが、ようやく時代が富田社長に追いついてきたと感じています。御社で言うところの「仮想化」について、まずはご説明ください。

富田 弊社は、一般企業向けの

業務システム開発を中心としており、その特徴は児玉社長がおっしゃるように、創業当初から「仮想化」システムの構築を提案してきた点にあります。

「仮想化」とは、システムをつくり上げているいろいろな部分を仮想化し、論理的に使うということです。たとえば、ユーザ企業側に存在するデータおよびプログラムをデータセンター内のプライベートクラウドに集約し、クラウド上に展開されたシトリックス「XenApp」と「XenDesktop」によって、各オフィスのシンクライアント上へアプリケーションとデスクトップを提供するようなケースです。

——思い切って簡略化した言い方

をすれば、パソコンのなかのソフトウェアもデータもすべて外部のデータセンターに移し、これをネットワーク上で使うということでしょうか。パソコンのなかにはプログラムもデータも入っていないけれど、使う側は従来と同じ使い方ができる、と。そこで次に、「仮想化」するメリットの話になります。

富田 リスク管理や経営効率の向上など、もたらされる効果は多岐にわたります。児玉社長が話された例でもわかるように、個々のパソコンや端末には顧客データは残りませんから、ユーザ企業はそこからの情報漏えいを防止できますし、逆に、各端末では経営環境に応じた使い勝手

の良い新たなアプリケーションを即座に得ることもできます。端末に負荷のかかるソフトウェアはデータセンターに移管されていますので、各端末(シンクライアント)のポテンシャルを最大限に有効活用することもメリットの1つです。

仮想化やクラウドがもたらす迅速性・柔軟性は、経営環境の変化に対して企業の情報システムがタイムリーに、伸縮自在、変幻自在に対応できることを意味します。

——昨年末、弊社のニュースサイト「NETIB NEWS」がサーバー攻撃を受けたものですから、弊社もクラウドを導入しました。社内のシステムが地震や火災といったトラブルに晒されてもすれば、死活問題は避けられません。

富田 仮想化されたIT基盤のなかでは、万が一障害が発生しても、クラウド内で自動的な処理引継ぎが行なわれます。ですから、個々のシステム機器の障害によって業務が滞ることもなくなります。もちろん、このようなクラウド環境の導入には、さまざまな分野に通じた技術者チームが必要です。高いスキルを備えた技術者が、連携プレーのなかでフレキシブルなクラウドをつくり上げていくのが、我々のスタイルです。

トラブルを契機に経営を考え直す

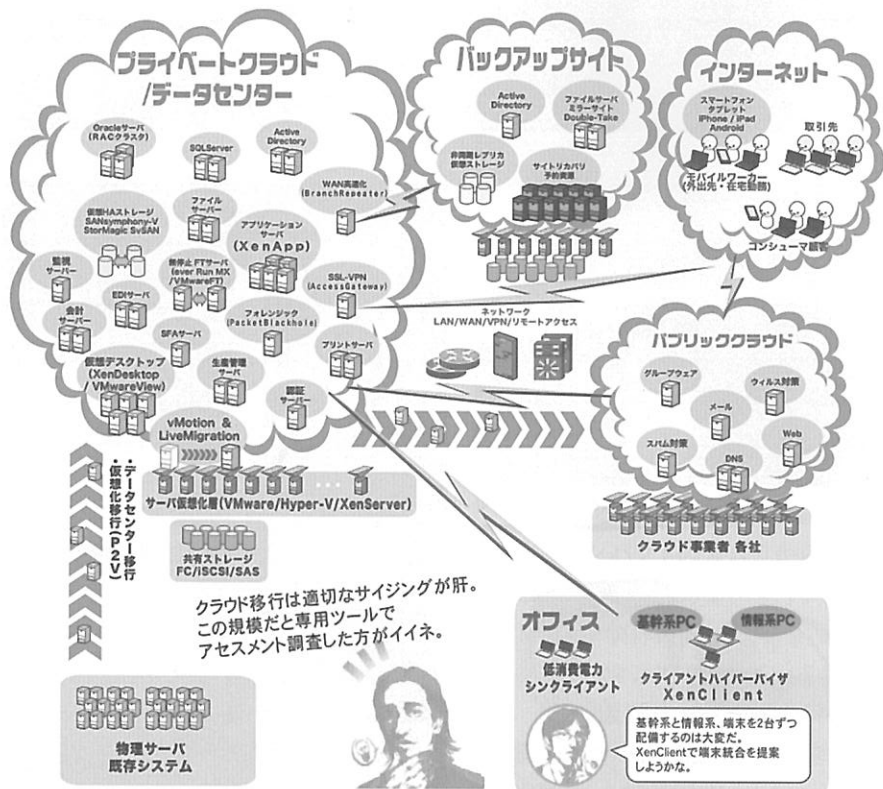
——ここ数年で、「仮想化」に理解を示してくれる企業も増えたのではないですか。

富田 おっしゃる通り、企業だけでなく自治体も「仮想化」の採用に積極的になりましたね。

実は、「仮想化が進むとハードが売れなくなる」ということで、以前はコンピューターの大手ハードメーカーが情報をブロックしていた時

富田 和久(とみた・かずひさ)

1963年7月17日生まれ。九州大学経済学部経済工学科を卒業後、システムエンジニアとしてサラリーマン時代を過ごす。その後独立し、技術者集団である(株)ピー・ピーシステムズを1997年2月に設立。「Nothing Seek, Nothing Find (虎穴に入らずんば虎児を得ず)」を身上に同社を運営し、現在に至る。



仮想化システムのイメージ

期がありました。顧客を囲い込んで、買換需要を促していたんですね。そこにインターネットが普及して、皆さんが「仮想化」の重要性を知ることができるようになったわけです。私たち自身は、インターネットが普及する前から「仮想化」を手がけて全国屈指の実績を残していますので、変わったつもりはないのですが、取り巻く環境が変わってきた感

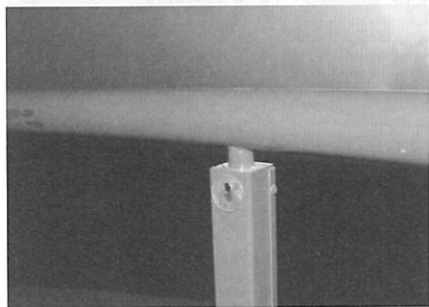
触は持っています。

——先日、武雄市の樋渡市長を取材し、まだまだ一部ではありますが、自治体の積極的なIT活用に驚かされました。

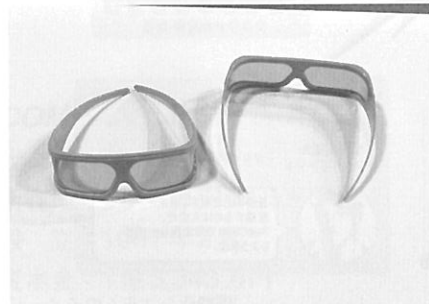
富田 実績は残してきましたので、企業や自治体の方が「仮想化」やクラウドを勉強しようとする、最終的に弊社にたどり着いてくれるようです。自治体からの問い合わせ



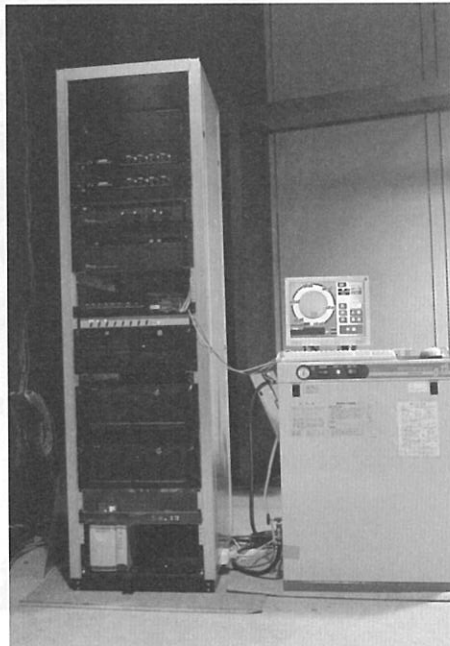
4D王の劇場外観。劇場全体が円筒形であることがわかる



送風ギミックが観客の周囲を囲む



鑑賞に用いる3Dメガネ



4D王の本体機器。大人の背丈くらい大きさ

せも増えていますし、HPの閲覧者数も1日に6,000のアクセスをいただいています。

——話は変わりますが、大成功を取めた反面、ご苦労もされましたね。

富田 3年前のゴタゴタで、潰れるのではないかと、私自身もこのポジションではいけないのではないかと、という状況に追い込まれました。おかげさまで大変な時期を乗り越える

ことができましたが、いろいろなことを改めるきっかけになりました。

——以前の経営を振り返り、今と比べてみてどうお考えですか。

富田 一言で言うと、以前は私も社員も「低レベル」だったと感じています。仕事には真剣に取り組んできましたし、売上も上がっていましたが、ビジネスモデルが確立しないままの漫然とした経営だったように思

います。上場を目指して審査も2回ほど受けたのですが、内実は社内体制の不備や予算制度が甘く、突き抜けることができませんでした。

今では、毎日が決算です。売上と利益を毎日はじめ、その意識を社員にも徹底して浸透させるようにしています。技術者中心の会社ですから、どうしても技術や品質にばかり目が向きがちなのですが、「技術力だけではやっていけないんだよ」「バランスの取れた人材になっていこう」というのがコンセプトです。今期は売上高も10億円を超え、きちんと利益も出せそうですね。

貫く創業のポリシー 「死ぬまで付き合う」

——天国と地獄を見て、再び復活してきたというわけですね。御社の業務形態は、「仮想化」システムのほかに、どのような分野を手がけていますか。

富田 「仮想化システム事業」を筆頭に、原価管理システムなどを構築する「業務システム開発事業」、顧客の要望に応えたニッチなソフトウェア開発を行なう「自社プロダクツ事業」、ディスプレイを超える仮想化世界の実現をコンセプトにした「エモーショナルシステム事業」の4つで成り立っています。その各々が連携することで、クライアント企業の要望をすべて自社で対応するワンストップサービスの体制を整えています。

——最近の主要なクライアント層は、どのあたりになりますか。

富田 医療関係が多くなってきていますね。薬の卸商や調剤薬局は設備投資を活発に行なっているようで、引き合いが多くなっています。それと、先ほども話に挙げた自治体、病院、学校などで、大規模な仕事を請けられるようになってきました。

我々は、創業当初から「死ぬまで付き合う」をポリシーとして掲げて顧客と向き合ってきましたし、サービスの質を保つために受託業務のほとんどすべてを自社チーム内でやってきました。ここ最近、ようやく陣容が整って、大きな仕事もこなせるようになってきたという状況です。収益安定化のために、ストック型ビジネスの開発もやりたいのですが、それはこれからの課題です。

——同業他社と協力して手を広げる道もありますよ。

富田 実は私、業界に友達が少ないんですよ(笑)。というよりも、福岡にも同業者は無数にあるのですが、「ともにやれるスピリットを持っているな」と感じさせてくれる同業者がほとんどいないという方が正確かもしれません。風変わりな会社かもしれませんが、顧客本位の姿勢を評価してくれたクライアントが継続的にお付き合いしてくれているのが、我が社の本当の特徴かもしれません。

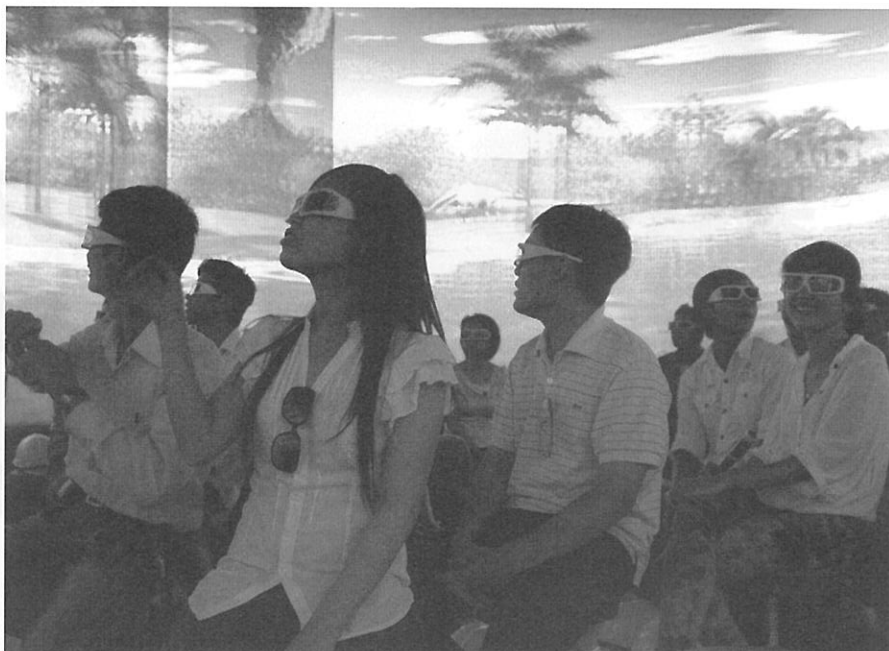
——調剤薬局で言えば、ドラッグストア形式で伸びている会社がたくさんあります。そこにはすでに同業者が入り込んでいるわけですが、シェアを拡大できそうですか。

富田 ひっくり返す自信はあります。同業他社のパッケージ押し付け型、担当者の不満は相当に溜まっています。店舗配置や在庫の最適化は得意分野ですので、我々の提案を活かしてもらえる場は多いと考えています。

新たなる挑戦 超3D技術「4D王」

——ネットワークの世界で「仮想化」に取り組んできた御社ですが、新たな「仮想」の世界をつくり出そうとしておられます。

富田 エモーショナルシステム事



衝撃的な仮想空間に驚きの声があがる

業の「4D王」ですね。日本を始め、各国で特許を取得した新世代の3D技術です。3D技術といっても平面スクリーンで鑑賞する従来のものとはまったく違い、360度全周のシームレス背景映像から飛び出し突き抜ける3D画像に複数のギミックを組み合わせることで実現した四次元空間は、現実ではあり得ない「映像世界と一体化する」といった方が適切かもしれません。

——ホークスタウンで体験した「4D王」は衝撃的でした。360度すべてが立体仮想空間に包まれるうえに、映像に合わせて風が吹き、地面が揺れます。オプションで香りや雪も出るそうです。どのような事業展開を考えておられますか。

富田 ベトナムのバナヒルズリゾートなど海外企業への導入実績がすでに出ており、今後も中国やフィリピンなどのアジア圏への展開を進めていくつもりです。ホークスタウンではオリジナルコンテンツを上映していますが、クリエイターやキャラクターの保有者にとっても、「4D

王」は非常に魅力的だと思います。コンテンツのなか、あるいは幕間にデジタルサイネージとして利用することも可能ですし、ネットワークで結ばば一斉配信、実写と融合したオンライン中継の可能性も秘めています。実現する世界の貴重性と観客に対するインパクトの大きさから想定すると、本体価格およびオリジナルコンテンツ製作に関して、非常にコストパフォーマンスに優れています。

——「仮想化」をキーワードに、活躍の幅が一気に広がっていきそうですね。

富田 仮想化システムの構築では、これまでの実績を高く評価していただいていますし、「4D王」も安全性、耐久性、操作性において大変安定した「21世紀の新しいメディア」となり得るポテンシャルを秘めています。大変な時期もありましたが、皆さんを驚かせるような成果を報告できるよう、事業を進めていきたいと思えます。

——本日はありがとうございました。

(文・構成：田口 芳州)