

# IT化の「堅牢な基礎構築」が使命 上場には後輩へのエール込め

(株)ピー・ビーシステムズ 代表取締役社長 富田 和久 氏

今年9月12日に福岡証券取引所Q-Boardへの上場が決定しているセキュアクラウドシステム事業を主とする(株)ピー・ビーシステムズ。デジタル企業化が叫ばれるようになり、企業の基幹システムのクラウド化を得意とする同社の事業は、ますます重要になっている。上場によって資金を調達、事業の拡大を狙うだけではない。盛り上がりを見せる福岡の起業シーンに向けたメッセージも語った。

(聞き手:弊社取締役・緒方 克美)

## 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:9,900万円  
売上高:(19/9見込)17億7,200万円

## IT後進国の日本 迫る「2025年の崖」

——御社の基幹事業であるクラウド化ですが、これだけデジタル化が叫ばれているなかでまだまだ潜在顧客は多い、ということでしょうか。

富田和久代表取締役社長(以下、富田) まだまだ多いです。というよりも、日本のデジタル化はずっと遅れています。2018年9月に経済産業省が発表した、「デジタル・トランス

フォーメーション(DX)レポート」はそれを裏付けるものです。これはDX(デジタル化で働き方や事業を変化させること)について出された企業に対する「警告」のようなもので、要略すると「2025年までに古いシステム基盤を刷新しなくては、事業に大きな支障が出ます」と書かれています。

たとえば、DXによってさまざまなデータを収集し事業の効率化を図ることができますが、システムが古いままでは難しいですし、なによりこれからを担うIT担当者が社内に育たないのです。このレポートに、「システム基盤の刷新が必須」と明示してあるのを見て、自分の感覚は間違っていなかったと思いました。

そのため、2025年を1つの区切りとして、今後当社の仕事は溢れんばかりにあると考えています。

——DX化を専門とする企業も最近は出てきています。

富田 多くの企業はまだその前段階でしょうね。有用なデータも出せないというのが実状だと感じています。まだまだ一般企業の基幹システムは硬直化しています。ブラックボックス化している部分も多々ある現状では、デジタル企業になりたいくてもなれない状況ではないでしょうか。

——ほかにもクラウド化や社内システムの整備を扱う企業はあります。同業他社との違いは何だと考えていますか。

**富田** 当社はアプリケーションの開発よりもクラウドサーバーや通信ネットワークの最も基礎となるシステム基盤の構築を強みにしています。システム会社の多くはその逆でアプリケーション開発が主になっており、そのアプリを稼働させる“環境をつくる”のは日が当たらない部門になりがちです。「基盤づくり」を主としている、これがそのまま当社の事業の強みになっています。絶対数としてもこのような企業は少ないので、必然的に選ばれる確率も高いのです。

——よく企業のIT化として、アプリやソフトで部分的に営業のシステムなどをIT化するということがあります。

**富田** 現場が使いたい、これがあると便利だという要請に基づく導入は止められないと思います。それは企業内の業務の効率化が図られますから、悪いことではありません。ただ、それぞれの動きを管理するとすると、変化に対応できる柔軟な基幹システムが必要になり、それが私たちの得意分野なのです。個々で収集したデータを集めて解析できる状態におかないと有効に活用できない、ということが起こり得るからです。

——わかりやすい例としては、販売管理システムが会社にあり、その基幹システムをクラウド化する、というところでしょうか。

**富田** そうですね。クラウド化できれば、場所や時間の制約から解放された新しい働き方が生まれます。そして、クラウド化すると同時に、これまでのシステムの棚卸を行って、必要なもの、不必要なものを見極めることができます。そこでシステムのスリム化も行えますし、強化することもできます。そうすればほかのアプリ



**富田 和久(とみた・かずひさ)**

1963年生まれ。福岡県立福岡高等学校～九州大学経済学部経済工学科を卒業後、野村コンピュータシステム(株)(現・(株)野村総合研究所)でシステムエンジニアとして従事。その後独立し、97年に(株)ピー・ビーシステムズを設立。現在に至る。

を使ったときに取得したデータが必要か不必要か、わかるようになります。そういった基礎的な部分が疎かになっていると、結果的に非効率になるのではないかと思います。

——派手さはないが、必要な部分を担っているということでしょうか。

**富田** 本当に目立たない部分です。しかし、重要度は高く、基幹システムの土台となるシステム基盤上では、少しのミスで全体が動かなくなります。非常に重要な仕事です。建物の工事にたとえると当社の事業は基礎工事の部分ともいえます。いい加減な基礎をつくって上物を建てたらどうなるか、というのわかりやすいかと思います。そういったシステム基盤の構築がしっかり行える技術者が多いというのが、当社の特徴です。

## 映像事業4D王の課題

——映像事業4D王を展開してい

ますが、これはどのような意図から始まったのでしょうか。

**富田** 独自の映像投射技術で、特殊な空間演出ができるという点で「新しい可能性がある」と感じたことが始まりです。一方で、市場を開拓することがなかなか難しい分野です。どうしても装置は高額になりますから設置できる場所が限られてしまい、現在はアトラクションとして遊園地などに導入されています。1つの販路としては確立できたのですが、そういったレジャー施設が急激に増加するというわけでもありませんので、2年程前からアトラクション以外の市場も狙っています。自治体でいえば各地にある科学館や博物館、観光施設などへの特殊映像メディアとしての活用です。

——たとえば建物の完成予想図を施工前に3Dモデル化し、クライアントにプレゼンするというのも可能でしょうか。

## 新規上場企業特集

富田 とても可能性が高い分野です。都市計画でいえば、建物に入っていく内部からの360度3Dカメラの映像を表現することが可能です。仮想の建物のなかをあたかも実際に歩いているように感じることができます。実際、大手建設会社からプレゼン用の機材としての導入を試みたいというお話もありました。

この事業の課題は4D王の知名度が非常に低い、というところです。技術面では申し分ないのですが、知っていただかないと売れない。上場をきっかけに知名度を上げる。それが望ましいですね。

——この映像事業を始められて長いと思いますが、その間、技術的な進展はあったのでしょうか。

富田 360度3Dカメラで8Kレベルが撮影可能なものが出てきたことにより、CG映像だけでなく実写も可能になりました。4D王は、19年9月29日まで、六本松の福岡市科学館にも設置しています。ここでは同館からの要望で、360度3Dカメラを用いた映像作品「川辺の風景～川が生まれて海に出るまで～」を公開しています。那珂川が生まれて海にたどり着くまでを描いたもので、いかにも理科の授業で習ったことがある内容ですが、それを壁一面360度に投射し、偏光メガネをかけて体感するというコンテンツです。



4D王では360度スクリーンでVR映像を体験できる

### 創業時から上場が目標

——上場を意識するようになったのはいつごろからでしょうか。

富田 創業時からずっと株式上場は考えていました。もともと(株)野村総合研究所に在籍していましたから、株式市場には親しみがありますし、「市場から評価されて一人前の企業」と考えていました。市場に出ていくことを考えれば、事業を成長させなくてはならない前向きなプレッシャーも感じるができます。「戦える会社にしたい」という思いがもともとありました。それで紆余曲折を乗り越えて、23期目の上場となりました。

——Q-Boardからその先、ほかの市場への進出は考えていますか。

富田 福岡や東京の証券取引所が今後現在のかたちのままなのかどうかはわかりませんが、業容を拡大し、最適な市場に進出していきたいと考えています。

今のQ-Boardに当社と同様のシステム構築企業はありませんし、脱サラして仲間と何もないところから起業した当社のような企業の上場で、俺たちもやれる！と感じてくれる人たちの登場を期待しています。現在の当社の規模なら、東京証券取引所のマザーズ上場も可能だと思いますので、一時期Q-Boardとマザーズの並行上場を考えていました。しかし、そうすると福岡の証券取引所に上場する意味があまりない、さすれば福岡に貢献もできないということになります。当社は、福岡の地場企業での認知度はまだ高くはありませんので、名前を知ってほしいという気持ちもありました。

——今の福証には変化

や刺激が必要です。

富田 私自身、福岡のベンチャー企業のエコシステムの刺激になればと考えています。母校の九大に行って起業したいという学生と話したときに、「上場したい市場は？」と聞くとマザーズという答えが多かった。せっかく地元市場があるのに、そこを通り越して先へ行こうとしている。やはり先事例がないと考えられないのだと思います。以前の私もそうでした。「Q-Boardに上場するよりマザーズのほうが当社にとってよいだろう」と自社本位で考えていました。しかし、当社は福岡で生まれ育った会社であり、これからも本社を福岡から移すことは考えていません。そうすると、やはり地元に戻元したいという思いが湧いてきました。インキュベーションだけではなく、イグジットする道が地元にあるわけですから、使わない手はない。そういうところを実践したいという思いが強くあります。

——インキュベーション事業が盛んなだけではダメだというのは、ベンチャー企業への取材を進めるなかで感じる違和感と一致します。

富田 住みやすい街ナンバーワンの福岡からどんどん起業しよう、というのは良いことです。しかし、イグジットの前例をつくるような、市場に上場する企業が出てこない、本当の意味で福岡という街に戻元されない。福岡には尖った仕事をやる会社が、元気に活躍できる環境があるということを証明したいのです。暮らしも仕事も東京の次の第2都市は、福岡だといわれるように、「何か面白い会社が続々と出てくる」という土壌をつくっていかねばならないと考えています。

(文・構成:小柳 耕)