

「地元企業ならではの強み」

井野 ●東証プロマーケットと福証プロマーケットへの上場おめでとうございます。まずは、御社の事業内容を教えてください。

福岡 ●私たちの仕事は、業務の自動化、効率化のお手伝いをして、お客様の人的リソースを本来あるべきところに回帰させることです。具体的には、システムを開発したり、AIを導入したりすることで、お客様の業務価値の向上を支援します。今の言葉で言うと「DX」で、官公庁から民間企業までサービスを提供しています。

井野 ●どのようにしてクライアントの課題を見つけられるのですか。

福岡 ●お客様の業務と一緒に進むほか、社内の業務の全体像や課題は、意外とお客様自身でも把握されている場合があります。BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）、つまり、業務プロセスの企画・設計から実施、改善までを一括して受託する経営手法を創業時からとっています。お客様の業務の一部を代行する私たちですね。

私たちは開発ができる技術者集団ですので、お客様からの許可をとったうえで、必要なDX施策を提案・実施します。その一番良い事例が北九州市港湾局です。

5年前、港湾局では12名ほどの体制で業務を行っていました。当社のBPO支援を通じて業務体制を見直し、現在は実質1・5名から2名程度で運用できる体制となっています。お客様のところと一緒に

業務をしていると、私たちの方から提案できることが増えてきます。つまり、お客様の既存業務を理解・代行し、DX推進に必要なデータを収集して提供するので。私たちはこれを「BOP（ビジネス・オペレーション・プロバイダー）事業」と呼んでいます。

井野 ●その力が発揮されたのが2020年のコロナ禍の時ですね。

福岡 ●コロナ禍の時に行ったことは大きく2つです。1つは一人10万円の特別定額給付金の支給のシステム化で、もう1つが新型コロナウイルスの感染者を追跡していく保健所の業務のシステム化です。

実は、給付金を支給するにあたって公募が行われ、受託予定の事業者が決まっていた。しかし、30〜40人規模の体制を整えるため、業務開始までに3カ月程度を要する見込みとのことでした。つまり、自治体による給付開始が3カ月程度先になる可能性があり、早期の対応が必要な状況でした。

それで、私が相談を受けたのです。その話の中で、アルバイトスタッフを4日で20名集める必要があるということになりました。そこで地元の知り合いに「助けてほしい！」と連絡をすると、みんな「この日とこの日の何時間だけなら手伝えるよ」と協力してくれたのです。

私たちの作業が遅れると、給付を必要とする家庭の生活に大きな影響が及ぶおそれがありました。少しでも早く支給できるよう職員の方々と一緒に取り組み、給付開始から指定の口座に振り込むまでのプロセスを最初の数カ月間お手伝いしました。



右が福岡広大社長、左が弊社代表・井野（實結本社にて）

それができたのは、この土地で生まれて働いていることが大きかったと感じています。地場企業ならではのフットワークの軽さが生かされました。

その実績を買われて、保健所の業務システム化を担当させていただきました。あの時は本当に大変な状況で、北九州市の職員の方が体調を崩されたことが報道されるほど、業務負担が深刻化していました。その時に当時の保健福祉局の部長から連絡が来て「報道のとおり大変な状況なので、早急に対応してほしい」と言われたのです。2時間後には当社の最

高技術責任者と共に保健所に入りました。

中を見てみると、DXどころの話ではなく、職員の方がその場で休息を取らざるを得ないほどの状況でした。逼迫した状況が数カ月にわたって続いているので、職員の方々は大きな負担を抱えており、判断にも影響が及びかねない状況でした。業者の第三者目線で提案していくべきだと判断しました。

まずは人的リソースの確保です。電話のオペレーターや病院から届いたファクス情報の転記など、入力業務ができる人たちを一気に集めました。私もこの時は現地に入っていたんですけど、業務フローへの理解が進むと、自動化できることがわかってきます。

そこで、新規感染数や接触者数、検査状況、陽性者の健康観察などの情報を迅速に把握できるシステムを、私と最高技術責任者が中心となり、約2週間で集中的に開発しました。毎日夕方5時に数字が集計されて5時半には最新データがパソコンの画面に出るので、国やマスコミなどにはそれを報告してもらっていました。

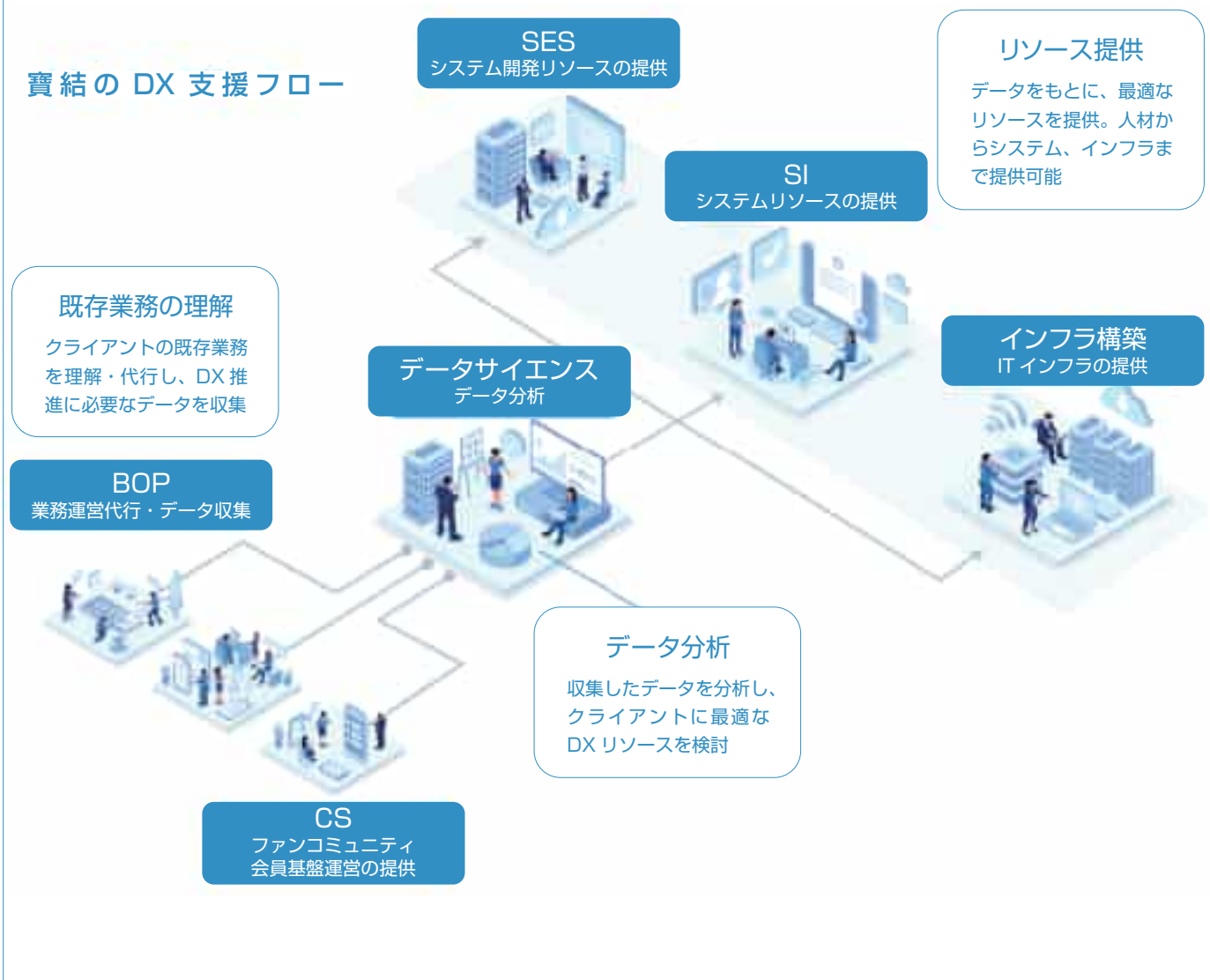
その後、報告の早さが注目され、当時の厚生労働大臣に直接説明する機会をいただきました。

あの体験は、官民一体とはこういうことなんだ、と実感できました。あの時はきつかったけれど、今全力を出さずいつ出すのか、と燃えていましたね。

井野 ●当時は医療従事者にスポットライトが当たっていました。実際には社長のようには隠れたエッセンシャルワーカーもおられたわけですね。

福岡 ●私たちは現場での感染リスクがなかったの

実結のDX支援フロー





上場記者会見



東証上場セレモニー



福証上場セレモニー

その分、医療従事者の人たちより楽だったと思います。

「経営者への決意が生まれた出来事」

井野 ● 会社設立が2014年で、社長33歳の時です。起業を考え始められたのはいつごろですか。

福岡 ● 高校2年生の時です。会社設立時、高校の時のからの親友に「本当に社長になったな」と言われました。

高校時代、私はハンドボール部の33代主将を務めていました。当時の監督の奥さんが大病を患われ、監督がなかなか練習に出てこれない状況だったので、1年ぐらい私が選手兼任監督をさせてもらいました。

監督がいないのでOBの方々が練習の方法を教えてくださいるので、世代ごとに言うことが違うんです。なので部員たちが誰の言うことを聞けばいいのか、主将の私に聞いてきます。

それで先輩たちと話して、そのエッセンスを抽出して方針を立て、先輩に「冬の新人戦まで口出ししないでほしい」と言いました。まだ16歳の学生がOBの大先輩方にそんなことを言うなんて、とんでもないヤツだと思われたはずですが。

井野 ● 30年前の部活でしょう。1学年上の先輩でも怖かったのに、OBとなると神様みたいな存在でしたからね。

福岡 ● そうですよ。ですが、「チャンスをください。新人戦でこういう結果を出します。出さなかったら言うことをききます」と言って、思う通りにや

らせてもらったんです。そして無事に結果を出すことができました。

OBには何人か起業家もいらっしゃいました。その中の一人が「その年で部員を率いて、自分たちだけの力で今まで何年も出せなかった結果を出せたのはすごいよ。起業した方がいいんじゃない」と、軽く言われたんです。多感な時期にそんなことを言われたら、影響を受けますよね。

それからは、進路を決める時にも「経営者になりたいです」と、経営者が何なのか全然わかっていないのに言っていました。

「音楽の道を目指すも……」

井野 ● その後、高校を卒業されて、会社勤めをされたのですよね。

福岡 ● 卒業後、1年間専門学校に行って、19歳から八幡東区の会社で働きだしました。けれど、21歳でその会社を辞めたんです。

趣味で音楽活動をしていて、ミュージシャンを目指しまして（笑）、2年間ぐらい建設業のバイトをしながら音楽をやっていた時期があります。全然ダメで売れませんでしたけれど。

当時は親不孝通りが元気なところで、あのあたりでよくライブをやっていました。また小倉や、たまには東京に遠征したりもしていました。

パンクロックをやっていたんですが、お金がなさすぎて、髪を固めるスプレー缶も買えなかったんです。仕方なく私は砂糖水で髪の毛を立てていました。ライブが終わって打ち上げが終わると朝の4時とか

いました。

会社の社長面談で「将来どんなキャリアプランを考えているの」と尋ねられるたびに、「自分は経営者になるつもりでいます」と答えていました。

そうしたところ、大事な経営会議に出席させてもらえるようになって、30歳になる前に営業の部門長に抜擢されたのです。営業部門を私が預かり、上司は社長だけでした。

井野 ● そのころから行政とのパイプや人脈ができたのですか。

福岡 ● 人脈ができはじめたのは19歳で就職した時からです。入社後どうしていいかわからず、15階ある北九州市役所の一番上までエレベーターで上がって、階段で1階ずつ降りながら全フロアを回り、「何か仕事ないですか」と御用聞きのようなことをしていました。

19歳の男が毎日来るんです。最初は門前払いしていても、3カ月ぐらいたつと可愛そうになって「そろそろ何か頼んでやろうか」となるようなのです。最初はお情けから始まった感じですね。

その時は、部活動での厳しい練習に比べたら楽で、これでお金をもらえるなら世の中楽勝だ、と正直思っていました。

今の局長やOBの方々も当時のことを覚えてくださっています。ミュージシャンになる時も、みなさんが「大丈夫か?」「会社に残れ!」と心配してくれ、「どうしてもだめな時は相談に来い」と言ってくれたのです。

23歳で再就職して挨拶に行ったら、当時の担当だ

「多くの人に支えられて会社設立」

井野 ● いずれはIT関連で起業するという志を持っておられたのでIT企業へ就職されたのですか。

福岡 ● 業種は決めていませんでしたが、会社をつくれるところまではいきたいと、ぼんやりとは思って

った方が係長とか課長とかに昇進されていて「生きたったんか!?」という感じで迎えてくださいました。「やっぱダメでした。ミュージシャンは全然売れなかったです」と言うと、「いいやないか。今の会社でがんばれ」と励ましてくれ、その後、行政の方々からも仕事のご相談をいただくようになりました。

井野 ●勤務先の経営者に向かって「経営者になりたい」と言う人は、まずいいですよ。でも、適性があると思われたから、いろいろな場を与えてくれたのですね。

福岡 ●その方は銀行から来られた方だったんです。私が勤めている間に社長が4人替わりしました。銀行出身の方には、かわいがっていただきました。居酒屋に週に3回ほど連れていってもらい、財務的に数字を見る方法を手ほどきしていただきました。ほかにも、金融機関とのつきあい方とか、生き金と死に金の話などをしてくれました。

I Tの大企業を経営していた方が社長の時は、ご自宅によく邪魔していました。そこで、ワインの種類や飲み方から、I T企業の伸ばし方、資金調達用と社内で行うための2つの事業計画書の書き方などを、3年間みっちり叩き込まれました。当時私は営業本部長でしたが、いつか仕返ししてやると思うくらい厳しかったですね。でも今は、心から感謝しています。鉄と一緒に、やっぱり人間叩かれなと伸びないと思います。

おかげで起業する33歳の時には、会社を継続的に経営していく覚悟と一定の自信がありました。会社の設立と同時に、中期経営計画もしっかりと作成し

みていることなのです。

井野 ●起業して間もない人たちにアドバイスをいただけますか。

福岡 ●「諦めないこと」です。当社も先行きに強い不安を感じる時期がありました。そうした経験も踏まえて、社員には「簡単に諦めず、私たちにできることを最後までやり抜こう」と伝えていきます。

当社がピンチの時に、ある先輩経営者が昼飯を食べようと誘ってくださったのです。新橋の小さな町中華で「俺も何回も倒産しかかったことがあるけれど、経営者が諦めなかったら会社はどうか生き残る。絶対に諦めるな」と言ってくれたことを覚えています。

井野 ●最後に、プロマーケットの上場を足掛かりに、この先どういうビジョンを考えておられるのかをお聞かせください。

福岡 ●月並みですけど、将来の選択肢の一つとして、本則市場へのステップアップも見据え、必要な準備を進めていきたいと考えています。



福岡広大(ふくおか・こうだい)
代表取締役社長

1981年生まれ。北九州市出身。2000年、専門学校卒業後、一般企業に入社するも2003年にミュージシャンを目指し退職。ミュージシャンへの道を諦め、2005年に北九州のI T企業へ入社。営業本部長を経て、退職。2014年12月實結株式会社を設立。代表取締役就任。

概要

名 称	實結株式会社
本 部	北九州市小倉北区浅野3丁目8-1 AIMビル https://houyou.co.jp
事 務 所	東京オフィス・鳥栖オフィス
設 立	2014年12月1日
事業内容	DX 事業部門（エンジニアリングサービス／BOP サービス）。インフラ事業部門（ネットワークサービス）

沿革

2014年	創業、システム開発事業開始（現DX支援事業）
2016年	コワーキング運営事業開始（現スタートアップ支援事業）
2017年	東京拠点開設
2018年	北九州市創業支援施設「COMPASS小倉」指定管理開始。ネットワーク事業開始（現DX支援事業）。労働者派遣事業許可取得。一橙株式会社SES部門買収（現DX支援事業）
2020年	北九州市新型コロナウイルス関連業務の受託
2021年	新型コロナウイルス感染症情報管理システムD-chaserリリース。プライバシーマーク取得
2023年	有料職業紹介事業許可取得
2026年	「TOKYO PRO Market」及び「FUKUOKA PRO Market」に同時上場

ていました。その時は5年で売上10億円になるとしていたんですが、実際は10年近くかかったのかな……。教えられた通りにやっていたつもりが、コロナ禍があったり、別のピンチがきたりして、なかなか順風満帆とはいかなかったですね。

「決して諦めずに世界と戦っていく」

井野 ●何がきてもそれを乗り越える精神力と知恵が、高校の部活から始まって、ずっと積み重なってきたという感じです。30歳すぎまで、ものすごく濃い時間を過ごされましたね。その中でこれが一番きつかったというのは何ですか。

福岡 ●コロナ禍直前に、受注減と読み違えて会社の現金残高が、経営上警戒すべき水準まで減少したことです。経営継続に影響しかねない状態でした。

可能な限りコストを削減し、役員報酬も大幅に見直したことで、資金繰りが徐々に回復するところまでできました。ようやく回復傾向が見えてきたタイミングで、コロナ禍が襲ってきました。今から攻めにいこうと思っていたのに、これはショックでしたね。当時、お台場に東京オフィスがあつて、そこに社員や役員全員を集めて、「このコロナ禍で何か妙案はありますか」と尋ねました。企業によるI T投資の抑制や、業界の縮小を懸念する見方もありました。そこで私から「これからは安定的に事業を継続できる会社との取引を重視する。東京オフィスを引き上げて北九州に帰る」と方針を示しました。東京で採用した社員には、継続の仕事をやってもらいました。

北九州に戻ってきたのが2020年3月です。そして初心に帰って、北九州市役所の15階から順に降りて回りました。感染防止への配慮が求められる中でしたが、社員の雇用を守り事業を継続するため、必要な営業活動を行いました。しかし、1週間くらいたってもまったく成果は上がりません。

ある日、3階まで降りたところで「はあ、今日も何も取れない。ヤバイな」と思っていました。しかし、2階に着いた時に市民課から「いいところに来た。受託予定の事業者から、給付開始まで3カ月程度かかると言われたが、どうしたらいいんや」と言われたんです。「キターー!!」と興奮しましたね。それで1階に降りて、「急いで20人集めるように!」と社員に連絡したんです。

井野 ●なんだか部活のノリになってきましたね。

福岡 ●そうです。「行くぞー!」という感じでした。事務所に戻って「最後まで事業を続ける会社になろう」と言ったことを覚えています。

それ以降、何かあった時は早めに原点回帰すると糸口が見つかりやすいと考えるようになりました。今月ちょっと悪いとか、来月の予測がよくないか、そういう兆候が見えたら、「原点に帰ろう」と言います。

「北九州の俺たちは田舎侍やないか。今から戦国武将として全国で挑戦していくタイミングなんだ。これからなんだから、原点に戻って、カッコいいところばかりじゃなくて、泥臭いところもしっかり磨いておかないと、いざという時に勝てんぞ」と檄を飛ばします。しかし、これは自分自身が一番身に染

*対談を終えて

井野誠司

これまで、お城を見上げたことは何度もありましたが、先日、初めて見降ろしました。それも間近で。場所は15階建て北九州市役所屋上のふれあい展望台。四面からの眺望、とりわけ眼下に広がる小倉城庭園と天守閣には息を呑みました。

社会人1年目の19歳の時、そして、東京オフィスを引き上げて北九州に戻った38歳の時、この庁舎の15階から順に階段を使い、すべてのフロアを営業して廻った。福岡社長のこのエピソードを伺い、同じ階段を降りてみたくなったのです。

営業に打って出る前に、まずは展望台を1周し、自分を鍛えてくれた北九州の街並み、そこにそびえる名だたるグローバル企業の看板や社屋を目に焼き付けこぶしを握り締める……。「諦めてたまるか」、「いつか世界と戦ってみせる」――福岡社長の熱い思いを伺い、こんな姿を勝手に想像しました。