注目企業
Company coverage

売上高100億円突破、総合力向上で成長を加速

さらに地元企業の情報化を支援

㈱シティアスコム

地場大手の情報システム開発会社、㈱シティアスコム（福岡市早良区百道浜２丁目、藤本宏文社長）は2023年度決算で単体売上高が初めて100億円を突破した。受託開発に加えてサービス事業も拡大し、積極的なM&Aでグループ会社も９社を数えるなど総合力を向上。22年10月には西日本フィナンシャルホールディングスグループ入りし、さらに地元企業の情報化支援に力を入れる。11年から同社を率いる藤本社長に今後の成長戦略を聞いた。　（取材・高崎裕晴）

福岡ソフトリサーチパーク地区に1996年完成の本社AITビル

ニアショア案件や地元案件で大型受注
BPOやセキュリティ関連も伸長

―前年度、単体売上高が初めて１００億円を突破しました。その感想から聞かせてください。

藤本　私が２０１１年に社長に就任した当時の売上高は５０億円強でしたから、１３年かけて到達できたわけですが、やはり社員がよく頑張ってくれたなというのが一番です。というのも、当社は１９７１年に創業し、９０年６月に地場独立系で流通・製造業に強い㈱アスコムと旧福岡シティ銀行系で金融業に強い㈱シティ情報システムの合併で誕生しました。以降、受託開発を軸に業容を拡大し、２０００年度には売上高８４億円に達していました。しかし、２００４年の西日本銀行と福岡シティ銀行の合併による西日本シティ銀行の誕生に伴い再度独立系のシステム開発会社として歩むことになり、それまで売上高の約４０％を占めていた銀行向けビジネスがほぼなくなりました。

幸い、それまでに金融業や流通・製造業向けを中心に多くの開発実績がありましたので、福岡という立地を生かしたニアショア開発を強みに案件が大きくて多い東京や名古屋での営業開拓を進め、一方で地元企業の顧客開拓も深耕していきました。また、安定的に成長できるよう、受託開発に加えてサービス事業の拡大に取り組んできました。それぞれが少しずつ伸ばしていくことができ、節目の１００億円に達しました。

―前年度はどういった事業や分野が好調だったのですか。

藤本　大型のニアショア案件の受注と、地元福岡でも大型案件が継続的に受注できたこと、サービス事業ではＢＰＯ（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）サービスが伸びましたし、セキュリティ関連も受注が増えました。ＢＰＯサービスは「ニアショアＢＰＯ」と申しましょうか、東京案件をニアショアで低コスト・高品質・柔軟なＢＰＯサービスを提供できる点を評価いただけているようです。

―受託開発は売上高でどれくらいの割合を占めますか。

藤本　まだ６５％近くあり、これを将来的には受託開発も伸ばしながら、受託開発とサービスの割合を５０対５０に持って行きたいと考えています。ですからサービス事業をもっと伸ばしていかねばなりません。

２０２２年10月に西日本ＦＨグループ入り
地元企業の課題を解決する提案に注力

―２２年１０月に西日本シティ銀行を中核とする西日本フィナンシャルホールディングスの子会社となりました。前年度はその効果はあったのですか。

藤本　その前の２２年度と比べると、銀行本体向けの売り上げが少し増えました。ただ、売り上げ面というよりも、これまで新規開拓にかなりの時間を要していたのがかからなくなった点でかなり効果が大きいです。これまで地元で新規開拓を図る際、どちらかから紹介いただくか、セミナーに来られた企業をフォローするという感じでした。それが銀行の支店からの紹介だと、今まで玄関先に着くまでにものすごく時間がかかっていたのが、いきなり玄関の中に入れるといった感じです。

もちろん紹介先にもタイミングがありますから、すぐに基幹システム開発といった大きな案件に結びつくわけではありません。社内的には「シティアスコム・エスコートサービス」、略して「ＣＡＥＳ（シーエーイーエス）」と呼んでいますが、まずは紹介先企業の課題を分析して、その結果を元に課題を解決するための提案をしていきます。それをどこまで実行するかはその企業の判断となりますが、要するに西日本ＦＨが基本戦略の一つに掲げる「お客さま起点の〝ＯｎｅｔｏＯｎｅソリューション〟の提供」として、ＩＴやＤＸ分野のコンサルティングをしていこうとしているのです。そういう意味では提案先がどんどん増えるということ自体が大変ありがたいことです。

―以前は株式上場計画もありましたが、西日本ＦＨグループ入りを決めた理由は何ですか。

藤本　上場計画は、優秀な技術者を集めたいということが一番大きな理由でした。上場すれば、ある程度学生や企業に知っていただけると。また従業員持ち株会もありますし、上場すれば社員にもそれなりのメリットがあり、やりがいも高まるだろうと。ただ、西日本ＦＨから打診があった際の判断として大きかったのは、グループ入りした方が成長のスピードが速いということです。先

藤本 宏文（ふじもと ひろふみ）　社長

大分県竹田市（旧久住町）出身。1952年6月15日生まれの72歳。大分舞鶴高校―九州大学法学部卒。77年4月福岡シティ銀行（現西日本シティ銀行）入行、取締役、常務、専務を歴任し、2011年6月㈱シティアスコム社長に就任。現在、一般社団法人福岡県情報サービス産業協会会長を務める。趣味はゴルフ

ほど話した新しい顧客開拓に時間がかかるという課題に関しては、上場してもすぐに解決できるものではありません。やはり西日本FHグループからの紹介が期待できるという点は大きい。それと企業カラーとして、デジタル化やDX支援でより地元企業に貢献していけるということを鮮明に打ち出していけるのは社員のやりがいにもつながると考えました。

九州最大級のICT技術者集団
M&A推進やベトナム子会社で人材確保

―次の節目となる売上高150億円に向けて成長スピードを上げていくわけですね。

藤本　当社は一旦銀行系列を外れることによって、各分野・各方面へと挑戦していき、総合力を向上させることができました。社員数は約500人、ICT関連の資格保有者は延べ1100人に上り、25年度までに200人がAI・クラウド資格を取得する「DX・クラウド人材育成計画」を現在進めています。さらにパートナー企業を含めた技術者数は約1000人に上り、九州最大級の技術者集団だと自負しています。せっかく西日本FHグループ入りで案件数も飛躍的に増えていますから、「九州No.1の総合力で社会課題解決へ寄与する企業グループへ」という基本方針に沿って成長を加速させたいと思っています。

―課題は人材の確保ですか。

藤本　IT需要は旺盛ながらも、特に福岡県内ではIT大手の進出が相次ぎ、技術者獲得競争が過熱しています。実は当社の社員数は社長就任当時から50人ほどしか増えておりませんで、増えたのはパートナー企業の技術者になります。言い換えれば、当社は信頼できるパートナー企業と共に成長してきたわけですが、そのパートナー企業を確保すべく、子会社化や資本参加といった形のM&Aを推進しており、現在グループ会社は9社に上ります。

―21年5月にはベトナムに子会社、㈲シティアスコムベトナムを設立しました。

藤本　オフショア案件を中心に日本企業向けのシステムを開発しており、当初10人弱の技術者で開業しましたが、今年3月末で約80人体制と順調に規模を拡大しており、もうすぐ100人を超える見通しです。さらに増員を図るほか、ベトナムへの技術者派遣やベトナム人の日本での採用など人材交流を進め、徹底的に活用していきます。

―今年5月末、有明高専（大牟田市）とその起業家育成施設のネーミングライツ（命名権）契約を締結しました。新卒採用にも力を入れていますね。

藤本　当社は22年10月に「大牟田ラボ」を開設し、大牟田市内の学校との連携でインターンシップなどを開催してきました。特に有明高専からは20年度以降卒業生10人をSEとして採用しているのですが、皆高い技術力を持ち、各所で頑張ってくれています。今後在校生からの認知度をさらに高め、優秀な人材の獲得につなげていきたいと考えています。

シティアスコムベトナムは今年３月末で技術者約 80 人体制となった

今年５月末、有明高専と同校の起業家育成施設のネーミングライツ契約を締結。その施設「シティアスコム起業家工房」内にて

―一方、社内の働き方改革も積極的に進めています。

藤本　採用もそうですが、主眼にあるのは人材の育成、定着です。コロナ禍以降、働き方もだいぶ変わりましたので、約2億円を投じて22年11月に本社オフィスを全面リニューアルしました。フリーアドレスを採用し、自社開発したホテリングシステムで自由に座席を予約できるようにしたのですが、自由な服装・自由な場所で働くワークスタイルが定着し、来社される学生や取引先からも好評です。

西日本 FH などと 10 月 1 日の「デジタルの日」にデジタル技術を紹介し、その体験もできるイベントを共同開催（写真は昨年開催時）

また、昨年4月には働き方改革の一環として新人事制度を導入しました。多様なキャリアデザインを有する技術者の確保・育成、優秀な社員の要職への早期抜擢などを目的に従来の人事制度を大きく変更したのですが、努力と成果が即評価につながることで社員のエンゲージメントの向上を図っています。

学校法人向けシステムに次ぐトップシェア製品を
今秋ビジネスプランコンテストを初主催

―今後、注力する分野は。

藤本　一つはやはり技術の進化が著しい生成AIですね。これは社内に業務改善プロジェクトチームを組成し、当社の業務で生成AIを活用しながら、顧客企業への提案に生かすべく検証を進めています。ベトナムの子会社では生成AIを使った翻訳を試し始めています。

また、自社パッケージ製品として展開する学校法人向けシステム「TOMAS・PS」は現在、全国424法人・約1500校に導入いただき、大学・高校法人においてはトップシェアです。この学校法人向けに次ぐパッケージ製品を生み出していきたいと思っています。

―すでに候補はあるのですか。

藤本　17年に資本参加し、2年に完全子会社となった㈱KBKプラスの通販企業向けパッケージソフト「QBRIDGE（キューブリッジ）」は福岡のみならず、首都圏をはじめ全国への展開を強化しています。

また、九州大学都市研究センターとのデータサイエンス分野での連携をもとに22年に設立した子会社㈱インクルーシヴシティのデータ分析事業や、12年に子会社化した㈱サムライトの介護予防ツール「脳若トレーニング」は、環境が整えば大きく伸びる可能性を秘めています。このほか、案件創出に向けた推進チームを社内に組成し銀行やその顧客の要望も入れたサービスの開発・提供を始めています。

―既存事業を拡大しつつ、新しい事業を育成していくと。

藤本　M&Aを推進するのは、技術者の確保だけでなく、技術そのものの獲得も目的の一つです。特異な技術を持つ企業があれば積極的に検討していきたい。また、今年秋に当社主催のビジネスプランコンテストを初開催します。今回は「デジタルテクノロジーを活用した社会課題解決」をテーマに9月末まで提案を受け付けており、コンテストを通じてグループのサービス開発や共創による地域連携の加速化を図っていきます。

㈱シティアスコム

〔本　　社〕〒814-8554 福岡市早良区百道浜 2-2-22 AIT ビル
〔T E L〕092-852-5111　〔F A X〕092-852-4151
〔設　　立〕1971(昭和 46) 年 1 月　〔創　　業〕1971(昭和 46) 年 1 月
〔資 本 金〕4 億 4,200 万円
〔銀　　行〕西日本シ本店　みずほ福岡　北九州福岡
〔役　　員〕(社) 藤本宏文　(代専) 福嶋正道　(常) 篠原正浩　(取) 石井俊幸　佐伯隆志　井上 敏　尋木孝一　(非取) 池田 勝　(監) 武石輝夫　(非監) 伊東知子　内雷 誠
〔事　　業〕コンピュータソフトウエアの開発・保守　システム運用管理サービス　ビジネスプロセスアウトソーシング
〔仕 入 先〕日本 IBM　富士通　マイクロソフト　日本オラクル
〔販 売 先〕日本 IBM　コカ・コーラボトラーズジャパン　楽天カード　QTnet　九州カード
〔取扱構成〕ソフト開発 76.8%　保守運用 5.8%　他 17.4%
〔出　　先〕(支社) 東京都千代田区　名古屋市中区　(開発センター) 鹿児島市山之口町
〔関連会社〕(子会社) ㈱シティキャリアサービス　㈱インクルーシヴシティ　㈱サムライト　㈱シティアスコムアイテック　㈱ KBK プラス　CITY ASCOM VIETNAM CO.LTD,　(関連会社) 3 社

〔業　績〕	売上高 (千円)	経常利益 (千円)	従業員
2022 年 3 月	9,576,823	769,940	470
2023 年 3 月	9,931,443	652,344	463
2024 年 3 月	10,167,675	556,403	481

※弊誌別冊「福岡の会社情報」データベースより