

御社の事業内容とビジネスの強みをお聞かせください。

福村—私の父が昭和48年に型枠工事の会社を興したのが始まりです。型枠工事は兄が経営する福村建設が担い、私は後に設立した建設業向けの仮設機材のリースや足場工事を行う会社の経営を引き継ぎました。

中野—当社は建設コンサルタントや測量会社向けソフトを販売しており、嶺南の自治体を中心にホームページの制作も手がけています。当社も父が測量会社を経営しており、システムを扱う部署を分離独立させたのが最初です。仮設機材の事業を始めたのは、何かきっかけがあったのですか？

福村—当社は創業初期に父が急死して、母が会社を継いでいるんです。家族と仕事仲間を守るために決断したんですが、信用不安が起きて業績はガタ落ち。使っていない足場材が野積みになつていた状態だったそうです。それを見た原子力発電所の建設関係者から貸してほしいと頼まれ、1回、2回と貸し出しが続くなかで、きちんとお出しできるものを揃えようと事業化したのが起源です。

中野—大変な歴史がありですね。

当社は現会長である父がソフトウェア事業を思いついたときに、タイミングよく情報技術のエンジニアをしていた叔父が地元に戻ってきたおかげで他に先駆けてソフト開発ができました。そのときに完成したソフトが、現在も当社の看板商品になっています。

福村—どんなソフトですか？

中野—建設コンサルタントや測量調査会社向けの委託業務積算システムで「維津美(いづみ)」といいます。建設業に比べると10分の1もない市場ですが、これまでに延べ1500社、業界上位100社の70%以上に導入されています。

福村—それほど御社のソフトが選ばれた理由は何ですか？

中野—業界の仕事をよく分かっている会社が開発した実用性の高さが大きいと思います。最新技術の導入やお客様の要望をくみ取ることを目指すし、こまめなバージョンアップやお客様サポートに力を入れたのも信頼につながったのではないのでしょうか。

福村—ニッチでもトップを取ると強いですね。7割もシェアがあったらもうこの壁は崩せないでしょう。

中野—事業化した本人はいまだに二本

リーダーの使命

～若き経営者が切り拓く 次世代への道～

安心安全な品質にこだわり、建設現場に足場と仮設機材を供給。

挑戦につぐ挑戦で活路を切り拓いてきた『フクムラ仮設株式会社』と

建設コンサルタントや測量会社向けのソフトウェア販売で

四半世紀にわたりトップの座を死守する『株式会社システムラン』。

アフターコロナに向けた自社の強みの生かし方について語っていただきました。

Kenji Nakano

中野 賢司 氏

株式会社システムラン
代表取締役

1981年小浜市生まれ。大学院を卒業後にグループ会社の富士測量設計株式会社に入社し、システム開発業務に携わる。システムランの取締役常務を経て2018年に社長に就任。

Tetsuji Fukumura

福村 鉄二 氏

フクムラ仮設株式会社
代表取締役

1979年舞鶴市生まれ。大学在学中から当時会社が経営していたゴルフチェーン店で働き始め、学習塾事業も経験。副社長時代は事業の再編や労働環境の改善に力を注ぐ。2015年に社長に就任。



指でキーボードを叩いているんですね。福村社長はどのように他社と差別化を図ってきたのですか？

福村— 機材のメンテナンスはコストをかけてもやる方針で、必ず検品・洗浄・整備の3工程を経る管理を徹底しています。独自に基準を設けて、ネジひとつにも異常がないか確認をして、安心して使える機材のみをお出ししています。きれいにしようとする過程のなかで不備が見つかるので、「使えればいいや」はあり得ませんね。これは仕事のきれいにこだわった父の精神が反映されています。2歳のときに亡くなったので記憶はほとんどないんですが、会社には魂の部分が残っていますね。

お二人が事業を承継したのはどんなタイミングでしたか？

中野— 私は大学と大学院で情報技術を学んでいたんですが、最初に入社したのはグループ会社の「富士測量設計株式会社」でした。この業界は資格取得に実務経験が必要なので、そちらの勉強もしながらシステム設計の現場で働いてきました。2014年に母が亡くなったのを機に常務取締役になり、3年前に社長を継いだのですが、実際には父がまだ会長としてバリバリ現役でやっているので大きく変わった感じはないですね。

福村— 私は最初、家業を継ぐことに前向きではなかったんですよ。いきなり後継者として息子が入るのもどうなんだっていう、男の見栄みたいなものもありましたね。

中野— それがどうして家業を手伝うことになったんですか？

福村— その時の部長に「親のために」と説得されて、まずは会社が運営していたフランチャイズのゴルフショップから始めることになったんです。2年半くらい店の店長をやったり、新規出店に関わったりしてから本社に入りました。母は早く息子たちに譲りたかったと思いますが、「力のない子を経営者にすれば周りが不幸になるから、その判断はさせてもらう」と常々言っていましたね。

中野— いつ頃から認められたと感じましたか？

福村— 私が30歳になった頃から、あと5年で代替わりすると言いつつ「あと5年」が2、3年続きました。当時は事業や社員のことを考えていろいろ決断することが多かったんですが、その姿を見て社長を譲ってもいいだろうと考えてくれたのかなと思います。

中野— 私は会長が70歳になったから社長を譲られたような感じで、特にきっかけがあったわけではないんです。

よ。その点、福村社長のお母様は潔く引き継がれましたね。だいたい2代目はそこで苦労していますから。

お二人はこれまで何を重視して会社経営をされてきましたか？

福村— 経営は創業者がイノベーションを起こして、2代目が継続して整地するとよく言われますが、確かに私も先代がやってきたことの荒い部分を整地する仕事が多かったように思います。しかし、大きくものごとが変わっていくこれからの考えたら、逆にワンマンに懂れる部分があります。

中野— けっこう無茶なこともやり遂げてしまっていますからね。福村社長は経営に携わってから、どんなことに取り組んできたのですか？

福村— 副社長になった当時、事業の多角化でゴルフ店と学習塾を運営していたんですが、すべて売却しました。あれもこれもやっていては時代を切り抜けられないと思い、メイン事業に注力しようと思ったんです。もうひとつ大きな決断をしたのが、足場工事の部門を任されたときですね。就労形態が本場にブラックで、単価がガンガン下がっている時代とはいえ、一生懸命に頑張っ



いるのに収益が全然上がらないんです。苦労しても賞与などで還元して喜び合えるものがあれば乗り越えていきますが、それすらもできないことに「経営って何だ？」って自問自答しました。

中野— 変えていきたいのに変えられない現状を前にすると、経営者として本当に悩みますよね。福村社長はそこからどんな答えを見つけて、就労形態を変えていったんですか？

福村— まず改めたのが、お客様第一の考え方。お客様の前にうちで働いてくれる社員や協力会社みんなが幸せになることが原点で、それを実現させてくれるのがお客様なんだと。この考え

方でいくと、売上は大きいけれど求めるだけ求めて単価の合わない仕事は、私たちが幸せになれないんです。だから、そういう仕事を思い切って止めました。

中野— どんな状況であれ、売上を支える仕事を切るのは勇気のいる決断だったと思います。そこからどんな変化が起きていったのか興味深いですね。

福村— 30、40%はダウンすると予想していたので、倒産を覚悟するほど腹をくくりました。でも、結果は3%減だったんですよ。おかしいと思ってやめられなかったことを現場の子たちが「変わっていいんだ」と受け止めてく

「地元で働きたいと
思える企業に成長する。」

中野 賢司 氏

「社員や協力会社みんなが
幸せになることが原点。」

福村 鉄二 氏

れて、切った仕事の分を付加価値の高い売上で盛り返してくれたんです。毎日遅くまで残業をしていたのが、ほぼ定時で帰れるようになり、若い人を入れて育てる余裕もできました。あの決断から、会社の風土が大きく変わっていききました。

中野—素晴らしいですね。当社はIT業界で新しい技術が次々に出ているので、システムの需要も右肩上がりです。調にきています。この業界も10仕掛けで1勝9敗といわれる世界。いろいろ開発していますが、27年で大きく当たっているのは「維津美」だけです。ここからもうひとつヒット商品を生み



出して事業の柱を増やすためにも、社員の働く環境を整えることに力を入れています。

福村—労働環境の整備は本当に大切ですね。働き方改革はどんなことに取り組みましたか？

中野—システム開発でずっとパソコンに向かう座り仕事なんです。最近のIT企業はスタンディングデスクを採用する企業が増えていて、アップルや楽天が全社員に導入しているんです。当社も増築する社屋のフロアを立てて仕事もできる最新のワークスタイルにして、フリーアドレスのデスクも用意します。社員の気分が上がるデザインにこだわって、ガラス張りの明るいフロアでコミュニケーションがしやすい空間にしました。システム開発は、技術はもちろんですが、チーム内のコミュニケーションがしっかりとっていないといいものが作れないので。

福村—会長にはすんなりと受け入れてもらえたんですか？

中野—最初は一蹴されましたね。でも、就労形態であったり、労働環境の改善であったり、今の時代に合わないことは変えていかないといいんです。これは自分に一任してほしいと直談判



しました。私も現場で一緒に開発をやってきました。社員の状況や意見を分かっているという想いもありました。私たちの仕事は現場に行かなくても室内でパソコン1台あればできるので、新オフィスの形態は働き方の多様性を生む場としても必要だと思っています。それが最終的に働きやすさにつながり、求人にも波及していくことを期待しています。今後は人事評価も社員に分かりやすい形に変えていきたいですね。

福村—当社も人事評価は改革しました。仮設工事は力仕事なので、年齢が上がるほど先の不安が大きくなるん

上が向上することはないと思います。**中野**—北陸新幹線が敦賀以西に延伸してくるのは見込んでいますよね？

福村—これはぜひ取りにきたいですね。敦賀駅舎は土木工事の大部分を当社グループで手がけています。規模が大きいのでかなり無理をしましたが、やらないと大きくなれないですから。

中野—成長するために無理してでもやらないといけない仕事ってありますよね。できることばかりやっていても成長しませんから。

福村—儲かるかどうかよりも次のステップへのジャンプ台という考え方で挑みました。今はまだこれという成長の軸は見えていないんですが、グローバル化するなかで、私はあえて自分が目指す地域だけを見るという発想の転換をすべきかなと考えています。営業所のある京都、兵庫、福井、滋賀の4府県の地域の方に喜ばれて、問題解決ができて、経営が成り立つ事業を通して地域の利便性を上げていく展開をしていきたいですね。

中野—当社は今年、業界初となる建設コンサル専用の原価管理システムのクラウド化を控えています。ソフトをパ

ソコンにインストールして使う従来の方法はメンテナンスや補修が大変なので、誰もが簡単に使える仕組みを形にするために開発に取り組み、ようやくリリースできる運びとなりました。これがうまくいけば業界のクラウド化のパイオニアとしてさらなる売上を狙っていきますし、「維津美」とも連携できる機能をプラスすることで既存のお客様にも提案しやすくなります。長年かけて築いたブランドとの相乗効果を図りながら、どれだけ拡大していけるかに挑戦したいと思っています。

福村—小浜から全国に向けて仕事を

している会社があるのは、嶺南の人間としてうれしですね。そういう会社

にこそどんどん頑張ってもらいたい

し、地域の人にも知ってもらいたい

と思います。

中野—嶺南にはIT企業がほとんどないので、技術を持つ若い人が帰ってきているんですね。社内改革ももちろんですが、地域での認知度をもっと上げて、いい人材にどんどん来てもらえる会社にしていきたいですね。そのためにも10年、20年先を見通しながら、未来が開けている方向に事業を展開していきたいと考えています。



福村—そうですね。私の母はいきなり社長からのスタートでしたが、自分に技術や知識がないぶん、どんなに厳しい状況のときでも人を生かし、みんなの活力源になる努力をしてきました。いつも前向きな姿勢で自分にできることを力いっぱいやったことが、後のマーケットの拡大につながったんです。今も新型コロナウイルスですが、それでも前を向いてやることをやっています。時代が合ったときに今までとは違う強さが生まれるのだと思います。今日はありがとうございました。

中野—本当に福村社長のおっしゃる通りです。社員やお客様、地域のために頑張ってください。ありがとうございました。

です。それを根本的なところで解決できるよう、現場のベテランがマネージャーや営業職になる道を作りました。あとは処遇や給与、賞与の仕組みの見える化ですね。これだけ頑張ったから賞与予算がこれだけ増えたとか、自分の等級をこまめに上げられたら給料がこれだけになるとか、社員が働くことが楽しくなるような仕組みを幹部社員と一緒に作り込んでいきました。

中野—私もそういう制度を作りたいんです。今は会長の頭の中だけにしかないで、社員とお互いに共有できる基準があると、モチベーションが上がって社内が活気づくのではと考えています。

これからの経営課題と解決に向けての挑戦をお聞かせください。

福村—新型コロナウイルスの影響で、つくづく会社の成長戦略を変えなければと感じています。私たちはストックビジネスなので、機材を購入して保有量を増やさない売上や付加価値が向上しません。この10年は保有量の増強で付加価値を上げる戦略を描いてきましたが、これからは同じことでもすぐに売

株式会社 システムラン

本社／小浜市多田1-5-31
TEL／0770-56-3777
設立／1994年
URL／<https://www.systemrun.co.jp>



測量設計等委託業務積算システム「維津美」をはじめ、3つの上手シリーズや手書き水彩風着色ソフトなど建設コンサルタントや測量設計会社向けのシステムを販売。2021年には原価管理システム「おかせ原価」の業界初となるクラウド版がリリースされます。

フクムラ仮設 株式会社

本社／大飯郡高浜町和田117-12-1
TEL／0770-72-6200
設立／1989年
URL／<https://fic-group.com>



福井県を中心に京都、兵庫、滋賀で建築・土木用の仮設資材や仮設足場のリース&レンタル、吊り棚足場、住宅用足場や中低層用システム足場工事サービスを展開。安全性・機能性・経済性にすぐれた機材を独自の検収システムでスピーディに出庫します。