

入と、事業領域の幅を広げ、成長の可能性を秘めている。

ピー・ビーシステムズはもともと、ソフトウ

多のユーザー企業を接待し、定期的に休養を確保している」と森崎高広・取締役製造本部長技術フェローはアピールする。とくにインフラ

力をつけている。今後もEMO事業とSCL事業の

スを拡大していく。

## 福岡情報ビジネスセンター

### 顧客が成長する“仕組み”をつくる

福岡情報ビジネスセンターは、日本IBMのビジネスパートナーであることからコグニティブ・テクノロジーの「IBM Watson」やPaaSの「IBM Bluemix」など最新のテクノロジーを使ったソリューションの提供など、「ユーザー企業が成長するための“仕組み”をつくる」(武藤元美代表取締役) ことに力を入れている。単なるSI事業を手がけているだけでなく、CIOのようにITを活用したビジネス拡大に向けた道筋を立てることで、多くのユーザー企業を獲得している。

武藤代表取締役は、UOS (ユーオス・グル

ープ) 理事長とIBM九州研究会会長も務めている。このような立場から、「IBM製品を中心としたソリューションの創造で九州を元気にしたい」と考えている。このほど開催された日本IBM主催のハッカソンを起点とするイノベーション創出プログラム「イノベート・ハブ九州」では、「かなり盛り上がった。イノベート・ハブ九州の成果と、『競合のなかに協業あり』という九州を拠点とする企業に根付く精神で、新しいソリューションが生まれる可能性が高い」とみている。

また、UOS理事長の立場で迅速なシステム

開発・運用の実現を目指す「DevOps推進協議会」に参加。「ユーザー企業のビジネススピードに対応するためには、Slerも変わらなければならない」と武藤代表取締役は訴える。UOS会員企業をはしよるビジネスモデル変革の実組みを進めている。

## インテリジェント・パーク

### “飛び道具”であるITの有効活用を提案

インテリジェント・パークは、経営力・組織力・人材力を高める経営コンサルティング会社。福岡や北九州の中小企業を顧客対象にビジネスを手がけており、50社程度の優良顧客を獲得している。荒添美穂代表取締役はITCでもあり、その立場から多くの中小企業のIT化を成功させた実績をもつ。また、中小企業基盤整備機構の九州本部CIO育成支援チーフアドバイザーとしても活躍する。

九州のIT市場について荒添代表取締役は、「IT投資は拡大しているものの、とくに中小企業は二極化している」と訴える。世界に取り残

されないよう、IT関連の製品・サービスを導入することに積極的な企業もあれば、システム担当者の不在でIT化に無関心な企業もあるという。そのため、「初期投資が少ないクラウドサービスを推進、IT化を促すケースもある。ITがビジネスを拡大するための“飛び道具”であることを提案していきたい」との考えを示す。



荒添美穂代表取締役

### 記者の眼

福岡県を本拠地取材してわが地域では一つ

と、その産業に特化したビけるSlerが多いが、福岡県業を見据えてビジネスを手ースが多いということだ。海外などでのビジネス拡大も、まずは福岡を中心としIT市場を拡大しようとしていのも特徴的だった。福岡業し、それぞれの強みを組品・サービスの提供が増え市場はさらに活性化すると

### NEXT WEEK

2016. 10 / 10 MON  
vol.1648

## 中国プリンタ／複合機市場

日系メーカーが市場を牽引

難攻不落の中国市場では、SIやソフトウェアを主業ターの多くが苦戦を強いられている。ただし、プリンタは例外だ。日系メーカーはローカル市場の開拓に成功アを誇っている。市場をリードする大手日系メーカーの