

とっています。

北海道の最大の売りは 「まじめでコッコッ」

たとえば。

中村 北海道の人は「まじめでコッコッ」です。これは最大の売り。システム開発で一番重要なのは、お客さまの考えていることをきちんと理解し、信頼関係をつくり、まじめでコッコッやって、いい品質のものを納期通り納めるということ。当たり前ですが、とても重要で

す。これは北海道に向いている。さらに働く環境。とくに札幌になりませんが、非常に暮らしやすいところですから戦略をもって人を誘致すれば技術者が集まりやすい。北海道はIT技術のメツカにもなれると思います。

ただ現状はいい人材がいなくても流出しています。

中村 それを引き留められなかわれわれの責任も重大だと認識しています。いま道内には2万人くらいしかIT技術者はいません。これが20万人になればガラスと変わります。北海道が

持っている魅力というのはかなりなもの。子育て世代の30代の夫婦とか、東京の花粉症にへき易している人とか、札幌のようになまちで暮らしたいと思っています。IT技術者はたくさんいます。もし20万人の技術者集団が札幌にできたら放っておいてもかなりの仕事はきます。それは行政が戦略的にやるべきだと。

中村 10年くらい前に「IT屯田兵」という構想を、札幌が通勤圏の自治体に提案したことがあります。IT技術者を呼び

込むために、失敗した工業団地などの遊休地に行政が家を建てて住む場所を提供してください。彼らは仕事を自分で探せるし、道外から持ってもこられる。仮に移住してきたときは無職でも、1年後は間違いなく、2年後はもっと確実だと。ところが行政側は何を言ったか。「失業者がきてもらっても困る」。そういう発想なんです。

受注ではなく自社開発製品を持つべきだという考え方がありますが。

中村 たぶん正しいのは100のパワーのうち80は受注、20は自社開発といったところでしょうか。どうしても自社開発はイチかバチかの面があります。大切なのはバランスです。システム開発とコンテンツ、外需と内需、そして受注と自社開発、これらのバランスを間違わなければ、企業も北海道のIT産業も、もっと発展すると思います。

(構成・鈴木)



札幌でライブハウスも経営する音楽好きの中村さん

6歳からはじめたバイオリンが乾いた心を潤わせる

小樽に生まれ育った中村さんは6歳のときからバイオリンを習い始めた。「ツイゴイネルワイゼン」まで弾ける腕前にもかかわらず、高校に入るとギターに転向してしまっただ。

「親への反発やら女性にモテたいやら(笑)。バイオリンは指先が柔らかくないと演奏家はイツァーク・バー

ルマン。「楽譜を見ながら集中していると、音楽以外何も考えなくなる。大変心地よく、リラクセスできます。まだ15歳のころの腕前には戻っていませんが、いつか娘の結婚式で披露するのが夢。でも娘が許してくれるかどうか心配です」