

座談会

クリエイティブ北海道！ ～知的産業時代の新たな産業創造への取組み～

日本経済は最近の企業収益の改善等により景気は回復基調にあるが、国内においては景気回復の度合いに地域格差が鮮明になっており、特に北海道経済は公共事業縮減などの影響もあり、一部に改善の動きが見られるものの依然厳しい状況が続いており、北海道の産業は、北海道の自立的な発展のためにも、産業の成長力と競争力を取り戻す必要に迫られている。

一方、わが国は少子高齢化時代を迎え、今後、ますます企業活動を取り巻く社会・経済環境の厳しさが予想されるなか、各地域は知的産業競争での新たな生き残りをかけなければならない難しい時代を迎えている。

北海道においては、今こそ開拓者魂（パイオニア精神）を思いおこし、これまで展開してきた産業クラスターなどの起業活動を一層拡充していくとともに、少子高齢化時代のモデルとして、教育現場から産業活動の現場までの一貫した知的創造力を育む環境を先駆的に実現し、北海道の新たな産業創造、構造転換につなげていくことが必要となっている。

今回は、さまざまな分野で起業家活動に携わる方々に、知的産業時代の生き残りをかけた新たな産業創出への取組みについて、その現状と課題、今後のあり方、抱負などを語っていただいた。



出席者

- 中村 真規 氏 ㈱デジック代表取締役社長、北海道情報産業クラスター・フォーラム運営会議議長
- 富田 房男 氏 北海道ティー・エル・オー㈱取締役社長、NPO北海道バイオ産業振興協会会長
- 松田 一敬 氏 北海道ベンチャーキャピタル㈱代表取締役社長

コーディネーター

- 川崎 一彦 氏 北海道東海大学国際文化学部地域創造学科教授

川崎 本日は、1番目に北海道の産業と起業家の現状をどのように受け止めておられるのか、2番目に北海道の新たな産業創造に向けた課題、3番目に北海道の比較優位となる地域財産とその活用策、4番目にこれからのビジネス展開の仕組みについてお話をうかがっています。



ついてお話をうかがっています。

それでは本題に入る前に、皆さん方に自己紹介を兼ねて現在取り組んでおられるお仕事についてお話しさせていただきます。

中村 今、(株)デジックでやっているのは、主として空港の灯火管制や電源施設の監視システム開発です。ボーディング・ゲート・ブリッジ（飛行機と空港待合室をつなぐ搭乗橋）のコントロールもやっています。また、力を入れているのが、半導体製造機の組み込み系システムで、10年来開発しています。あとはカーナビやE T C（自動料金収受システム）、それに本州の高速道路の監視システムです。クライアントの90%は首都圏です。道内の仕事が少ない。外需企業です。また、森林組合のためのG I S（地理情報システム）のソフト、森林環境管理システム「ライブフォレスト」のパッケージを持っています。

最近インターネットテレビのソフト開発に注力していて、地上デジタル放送の進捗に合わ



せて、地域コミュニティテレビ開局キットというのを作って売ろうと思っています。150人の技術者がおり、東京と名古屋、福岡と仙台にも活動拠点を持っています。

富田 私が大学にいた1999年に、大学等技術移転促進法の承認を得て、北海道ティー・エル・オー(株)（以下「北海道T L O」）を設立しました。全国で10番目にできた会社です。会社は大学等の研究技術シーズを企業の皆さんに売っています。現在、扱っている特許出願件数・特許件数は130件を超えたくらいで、移転できたものは50件くらい。この手の会社の中では移転率は高い方だろうと

思います。

川崎 補助金は5年間ですか。

富田 補助金は設立から5年で切れましたので、16年度は赤字となりましたが、昨年度は社員の頑張りと特許収入の増により黒字決算とすることができました。

川崎 北海道T L Oは10番目にできたということですが、ほかにはどのような会社があるのですか。

富田 全国で47のT L O*があります。形態としては株式会社や財団法人、また大学の内部機構として持っているところもあります。私のところは



株式会社で、資本金の6割、株主数の9割位が大学教官です。小口の個人株主が多く、大口の法人株主はあまり多くありません。技術移転会社と理解していただければよいと思います。

川崎 50件くらいの技術移転の中で、これが一番の売れ筋であるという事例を挙げてもらえますか。

富田 金額で一番高かったのは医療分野です。医学関係の特許は高い値段で売れます。それ以外はかなり安いですね。商売としては、利益率の高い方がいいので、医学関係がたくさん出るとありがたいと思っています。

松田 北海道ベンチャーキャピタル(株) (HVC) 設立の背景は、一つは拓銀がつぶれたことです。拓銀が'97年11月に経営破たんし、'98年は北海道の金融機能が徹底的に麻痺していました。では、直接金融ーリスクキャピタルはどうだったのか。リスクをとって投資する業態として、われわれのようなベンチャーキャピタルがありますが、これも地元で一番大きかった北海道ジャフコが'98年に解散。'97年の終わりには山一ファイナンス、拓銀キャピタルはつぶれ、北陸キャピタルは実質活動停止、'98年に日興証券系及び大和証券系のキャピタルが撤退ということで、直接金融会社もほとんど地域からなくなりました。開発先行型の会社で、お金を金融機関から借りるのが難

* T L O：技術移転機関 (Technology Licensing Organization または Office) の略称。大学の研究者の研究成果を発掘・評価し、特許化及び企業への技術移転を行う。

しいときに、同時に貸してくれる金融機関はおかしくなっていた。また、リスクを取る投資家もいなくなったという状況でした。



当時、私は北海道ニュービジネス協議会で事業相談窓口をやっていました。年間100件以上の相談の中にはそれなりに有望な会社があり、それであればリスクキャピタルを提供する仕組みを作ればと思ったのです。成長期の会社に投資するので、お金を入れるだけではなく、経営やファイナンス、販路拡大のマーケティングなどのアドバイスもセットでやらなければいけない。そこで、北海道ベンチャーキャピタルという会社を作りました。設立登記は'99年で、実際の活動は2000年6月からです。この月は札幌ビズカフェがオープンした日で、いわゆる札幌バレーを世の中に広めていこうとしていた時期です。プレハブでスタートした札幌ビズカフェの中に、われわれの会社もオフィスを置いてスタートしました。

会社の目標は、北海道にとって外貨を稼げる、北海道の外からお金を引っ張ってくる企業を発掘育成することです。投資先は農業でも観光でもいいのですが、たまたまビズカフェの中からスタートしたということから、技術系の企業に投資をすることが増えました。もう一つ、技術系の会社に関わるようになったのは、2000年4月から国立大学の研究者、教官等が技術移転を伴うベンチャー企業、民間企業に関わるできるようになったことからでした。

わが国の大学発ベンチャー第1号として、北海道大学から遺伝子発現解析、先端医療開発などを行う(株)ジェネティックラボが同年9月にスタートしました。同社の設立にもわれわれが関わりました。ITとバイオクラスター、大学発ベンチャーを中心に2000年からずっとやってきました。

川崎 松田さんのベンチャーキャピタルと富田さんの北海道TLOは提携されているのですか。どういった提携になっているのですか。

松田 HVCと北海道TLOは技術移転と事業化推進の2分野で業務提携をしています。一方、HVCの投資業務としては、TLOが持っている

技術に付加価値を付けて売ることができるように企業を育てる。例えば、取得した技術にもう少し開発やデータを付け加えて売っていくということを考えています。

川崎 私は北海道の産業クラスターの立ち上げに協力してきたのですが、道経連の戸田一夫会長(当時)と北欧視察をした時に、フィンランドでは就学前から起業家精神教育をやっているという事例をみて、日本のように大学で18歳になってからでは遅すぎるという印象を持ちました。

そこで私が勤める学校法人東海大学では、5年ほど前から知的財産の創造とそれを活用する起業家精神の両方を育成する「知的財産教育」を、付属のすべての幼稚園から高校まででやっています。道庁も高橋知事の公約で今年3月まで起業家教育実践研究を実施しました。(道立下川商業高校の事例レポートをご参照下さい)。

北海道の産業と起業家の現状

川崎 それでは、まず1番目の北海道の産業と起業家の現状について話を進めます。

日本全体では株価も上がり、景気も回復しているといわれるのですが、果たしてそれが本物かどうか。私は楽観的には見ていません。一言でいうと、1980年代まで「ジャパン・アズ・ナンバーワン」といわれていましたが、ナンバーワンだったのは、あくまでも「モノづくり」だったと思うのです。その間に、欧米諸国は「モノづくりの時代」から「知的産業の時代」に入っている。日本は産業構造をみても、就業人口をみても、依然として先進国の中では第3次産業、特に創造的な仕事に従事する人が少ない。果たして、産業構造、社会構造が知的産業の時代に移行しているのかどうか。私は必ずしも進んでいないとみています。したがって、日本の景気回復は本物ではないと思っています。

本物の景気回復にしていくためには、新しい産業、新しい起業家が、北海道はいうまでもなく、日本のどこの地域でも必要であるというのはいうまでもないことです。

全国あるいは海外と比較しながら、北海道の現状、特に私たちが期待するような起業家が北海道ではどの程度出ているのか、またどのようにご覧になっているのかをおうかがいします。

ご自分が北海道にどの程度のかかわりがあるのかも含めて、まず中村さんからおうかがいします。

中村 生まれは小樽です。小樽で中学時代まで過ごし、高校から東京へ出ました。そして、23歳で北海道へ転勤になり、そのまま北海道です。

川崎 北海道へのこだわりはあるわけですか。

中村 ふるさとですからね。東京は別格の地域。日本という東京という感じがするのですが、関西に行きますと、これが本当に日本かなという感じがします。北海道に帰ってくると、やっぱり北海道は異国だなと思いますね。

川崎 松田さんはどちらのご出身ですか。

松田 出身は埼玉ですが、海外で長く仕事をし、日本に戻ってきましたが、東京には住みたくなかった。たまたま私のパートナーが北海道出身ということで、北海道に来ました。

川崎 富田さんの北海道とのかかわりは。

富田 北海道生まれです。私の祖父が富山県から興部町の山奥に移り住んだのが明治40年代です。そこではわが家は4番目の入植者です。高校まではそこで育ちましたから、こだわりはものすごくあります。

北大に入学し、卒業してからは東京の協和発酵(株)の研究所に27年間勤めていました。'89年に北大の教授に招かれました。なぜ北海道に来たかという、やはり皆さんがおっしゃられるように元気がないので、何とかならないだろうかという思いをずっと持っていたからです。

川崎 なぜ北海道は元気がないとお考えですか。

富田 開拓当初は新天地といわれて、北大のモットーである“ボーイズ・ビー・アンビシャス”の精神で、人々も非常に元気があったと思います。ところが現状は、中央政府に依存するという状況があまりにも長く続き、ずっと自立ということをいつてきましたが、そのためのインフラを作れていないというのが一番の理由です。

もう一つは、専業農家が日本の中で一番多いにもかかわらず、それに対する対策、あるいは基盤の整備が非常にまずい。だから農業に従事している方々は元気がない。その結果、後継者問題や高齢者問題なども深刻化しているのです。その一番大きな問題は、既存の強固な組織やシステムの存在です。



農業を基盤として最終製品まで

川崎 農業を何とかしないといけないですね。

富田 農業を基盤として最終製品まできちんとやらなければ、北海道の産業はどうにもならない。にもかかわらず、北海道として、そういった考えに基づく有効な政策や研究開発が十分に行われていなかった。今そのつけが回ってきたのだと思います。

川崎 中央依存型の経済から脱皮するインフラができていないというご発言でしたが、このインフラというのは、産業構造を高付加価値の産業構造に移すためのシステムということですか。

富田 システムもそうですし、考え方といった方がむしろ正解かもしれません。それに従事している人々がいったい何をやったらこの悪いサイクルから抜け出せるかを真剣に考えないといけない。

川崎 それに関連してTLOの中ではメディカルが非常にいいというお話でしたが、農業との関係で、バイオ系や大学のノウハウを活用して、今のインフラづくりの考え方を考える方向に持っていくと努力をされている研究者はいますか。

富田 残念ながらいらないと思います。一番基本であるべき、いい種を作る、いい栽培方法を工夫するといった努力は全くないですね。

川崎 非常に大きな課題ですね。松田さんは農業の問題についてどのようにお考えですか。

松田 北海道の経済構造の中で、農業と観光、食品製造を合わせた売上げは、2001年の数字で3兆6千億円くらいです。ちなみにITが今3,100億円です。その10倍以上を基幹産業である農業及びその周辺が占めています。観光も、例えば美瑛の風景を作っている畑とかは、結局農業資産です。食品製造業も1次産業によって立っている。農業関連といわれているのが3兆6,000億円、1割売り上げを増やせばIT産業全部に見合う規模です。基幹産業を増やせばまだまだ北海道経済は伸びるという点ではおっしゃるとおりです。

われわれは農業分野にも投資していますが、農業に投資をしているというよりは農業周辺の付加価値を生んでいる企業に投資をしているのです。

例えば、去年8月に株式公開したイチゴ会社の(株)ホープは、花卉や食用ユリを中心にした苗の細胞培養技術からスタート、その後、一年中収穫が可能な「四季成性イチゴ」に着目、自分たちが作っ

た苗を農家に売り、農家が作ったものを全部買い取る。そして、2001年には東京のイチゴ専門の卸売会社も買収し、苗の生産・販売、イチゴの仕入れ、洋菓子メーカー等への業務用イチゴ販売までのトータルビジネスを展開している。これはビジネスモデルとして非常に意味があり、今後、北海道農業が目指すひとつのモデルだと思います。

町営牧場（育成牧場）の民営化プロジェクトも何年かのうちにやっていきたい。これも全く同じ理由で、基幹産業である農業の競争力を上げていくということです。実は農業分野への就職希望者は非常に多いのですが、それがうまくできていない。就農した人たちが数年後には独立して農家を持つという起業スキームが作れるのではないかとということで一生懸命やっているところです。



富田 ホープ社長の高橋巖さんも北海道に来られたときにはえらい苦勞をされています。それは先ほど申し上げた既存の枠に入っていないからです。逆に、既存の枠に入っている人たちは元気がない。農家の方々が経営観念をしっかり取り込んでくれれば、かなりよくなるのではないかと思います。

川崎 ホープのような事例が他の農業就業者にインパクトを与えたことはないのですか。

松田 ホープの株式上場を道内外のマスコミが新しい農業モデルとして取り上げたことで、やる気のある農家や生産法人は大きな刺激を受けたと思います。

川崎 第二、第三と続いてほしいですね。

富田 そうということです。ホープのような志向性や考え方が浸透していかないといけない。

松田 ITやバイオなどは、クラスターとして全国的に注目を浴びていますが、地元マーケットをあまり見てこなかったという側面もあります。デジックさんは森林プログラムで業界1位ですが、われわれは今、地元にあるIT系やバイオ系の企業の技術を地元の農、食や医療に活用したいと思っています。

北海道の内需依存企業の割合は2割ぐらい

川崎 ITに対する期待が非常に高いのはよく分

かるのですが、中村さんは実際にその業界におられて北海道のIT産業の現状をどのようにご覧になっていますか。

中村 IT産業の売り上げが3千数百億円といわれていますが、北海道の内需に依存している割合は恐らく2割ぐらいです。残り8割、2千数百億円が実は東京マーケットから来ているのです。だとすれば、IT産業そのものを拡大しようと思うと北海道のマーケットももちろん大事ですが、東京のマーケットからいかに仕事を取ってくるかという仕組みを作れば売り上げが伸びるわけです。



ただ、北海道の基幹産業を助けることによって北海道の未来を語ろうという意見はたくさんあるのですが、IT産業そのものを北海道の基幹産業にしようという議論はあまりないのです。IT王国を目指している中国の大連に行くによく分かるのですが、大連市長さんは「仕事をください。ぜひ来てください」と一生懸命ですが、決して「大連の農業のために大連のソフトハウスを」という話はしません。一方、北海道は「IT産業は大事だ」といいますが、結局は観光産業を助ける産業として大事だといわれている気がします。

バブル崩壊前までは、東京から仕事を持ってきて開発することが北海道の情報産業の成長シナリオでした。そして、東京に事務所を出して、外需を開拓したという経緯があるのですが、バブルが崩壊したら東京から仕事が来なくなりました。そこで道内需要に目を向けはじめるのですが、北海道の内需の仕事をやってもあまり技術レベルが上がらないのです。やっぱりいい仕事というのは残念ながら外にあると思います。今、もう一度IT産業の成長の図式や北海道経済発展に占めるIT産業の役割を再検討する時期です。

北海道の新たな産業創造に向けた課題

川崎 外需でも、デジックしかできない仕事なら世界中からお客さんが来てくれるわけですね。オンリー・ワンの技術を持っている、したがって、どこでも通じる。お客さんはこういうIT技術なら距離は関係ないわけでしょう。だとすれば、そ

もそも8割の外需自体は問題ではなく、むしろどの程度独自の技術を持っているIT企業が北海道にあるかということですね。

中村 お客さんが求めているのは、独自の技術というよりも、高品質で高い生産性を維持できるソフトウェア開発拠点が北海道にあるかどうかということです。東京から仕事を持ってくる形は、下請け型に見られますが、それは違います。私が考えている「下請け産業」とは、元請から頼まれたときに嫌といえない状態になった産業をいうのです。要するに、自分がメーカーや仕事を選べる状態は下請けではない。東京の発注元から仕事をいただいて、注文に応じて他よりも安く早くものを納品することができれば、必ずしも最先端ではないが立派な製造業だと思います。まさに北海道はそこを狙うべきじゃないのかなというのが私の持論です。

自社開発でパッケージを作って技術を特化しようといいますが、世界のマーケットに特化した技術1本で勝負するといったことはものすごく大変なことでリスクも大きい。高品質な製品を作っている過程の中で、



自然に新商品・新技術というものが生まれてくるものであって、一発当てようと考えたものは大抵失敗する。北海道はまず製造業としてのIT産業を成熟させる基盤作りに注力すべきだと思います。

川崎 ナンバー1でなくても、ナンバー2でも、ちゃんとビジネスができるという意味ですね。

中村 そうです。きちんとしたものをちゃんとやるという信用があれば、若干高くても需要は出てくるわけで、そういう仕組みを作ることも大切です。また、外向きの仕事をいっぱい持ってくると、結局技術レベルが上がり、内向きの仕事の質も上がるというビジネスモデルが産業モデルとして理想だと思っています。

川崎 下請け企業の状況というのはどうですか。道内のIT企業で、断れない企業がかなりあることは事実ですか。

中村 今まではそうでした。バブルが崩壊して仕事量が減ったからです。ここ3、4年ぐらい東京からの仕事が増えてきている。後4、5年は続く

と思うので、このチャンスに足場を固めたらいいと思います。

松田 最近は「大いなる下請け」という言葉を使っていて、100億円単位の規模の仕事を請けられるようにしたいと思っています。ITは結構国際分業が進んでいるので、単価競争に陥らない下請けができる分には問題はなく、どれだけ努力をするかという形に持っていければいい。ITは雇用吸収力が強いので、国際分業の中に入ることで総合的な力を地域でつけていった方がいいと思います。

富田 私もやはりモノづくりの産業基盤をたくさん作ってほしいと、改めて強調したい。私のところは食品関係が多いですが、食品産業は小さいながらももうかっています。どこへ売っているかというと、外へ向けて売っています。中に向けているわけではない。産業の強化が必要なときに、例えば道庁は逆に税金を多く取ろうと考える。もっと政策的に伸ばすべき産業や企業はどこなのかを明確にして、ITも、食品も含めた農業もそうですが、1割伸ばすのにはどうしたらいいのかということを経営として持ってほしい。

北海道に技術者の定住を！

川崎 中村さんは「北海道のIT産業には将来がある」といわれますが、北海道のIT産業に問題はないのですか。

中村 まず技術者不足です。さっきの北海道論になりますが、移住者を受け入れる素材が元々北海道にはあって、それが魅力なわけですが、その魅力が十分発揮されていないような気がします。

川崎 移住する魅力がないということですか。

中村 移住したいが北海道では食えないのではないかと心配というのが正解です。人口の割に移住者が少ない。もっと移住してほしいですね。

川崎 先ほどおっしゃられたように、もっと産業基盤をちゃんと作るようにという、基盤の大切な部分ですね。

中村 ITはこれから5年は需給バランスが崩れる時代です。こういうときに1千人でも5千人でも技術屋さんが移住してきたら、そこでひとつの産業立地ができます。今までは企業立地ですからね。カナダのモントリオールでは、籍を移すと市民税が安くなるという話があります。日本でもそ

ういうことをやれば来ますよね。

川崎 本州には、給料が半分になっても札幌に戻って来たい人がたくさんいるといいます。そういう形で技術者不足は解決できないでしょうか。

中村 私は、昔「IT屯田兵」というアイデアを提案していました。ITだったら仕事がなくとも自分で仕事を持って来るから、ITで入ってきた人には200坪の土地と100坪の家を黙って貸してやる。気に入ったら住んでいい。土地がいっぱい余っているのですから。誘致に失敗した工業団地を全部住宅にして、お試し移住をするとか。そういう思い切った政策が必要だということです。以前、「IT屯田兵の会」という会を作りましたが、今は本業が忙しくて活動できていません。

川崎 反応はどうかですか。

中村 最初はよかったですね。いろいろアイデアを出せばよいと思う。団塊世代の移住は後ろ向きですよ。やはり若い夫婦が来て、新しい人生をここで開拓するのが北海道の魅力ではないでしょうか。

川崎 創造的な活動をするには北海道は極めていいところだという人が多い。そういう意味では移住予備軍は結構あるのではないかと思います。

中村 北海道に来るとするのは、札幌のような都市があり、郊外に通勤に便利な場所があって、子供の教育環境が非常にいいというのが理由です。月曜から金曜まではサラリーマンをやって、土日は家庭菜園というのがある意味で理想の姿なので。それが実現できるのが北海道だと思います。

川崎 私も同感です。ただ札幌が伸びなければ、北海道全体も伸びない。札幌が伸びることで北海道全体が伸びる可能性が始めて出てくる。それは全然二律背反ではないと思います。



富田 私は北大農学部で教官もしていましたが、農学部に来る学生の8割は道外からです。みんな北海道に残れるものなら残りたいといっていますが、残念ながら仕事がない。行政がそういった要望に応えられるようなビジョンをきちんと作れば、北海道に定着してくれる人も増えると思います。環境のよい北海道の中核都市に来たいと思う

ようなインセンティブを持たせられないというのは非常にまずいと思いますね。

競争のない札幌より地方に期待…

松田 私は逆に都会でなくて地方の事業をやろうと思っています。上士幌町の地域再生マネージャーをやっていますが、さらに札幌以外の地方をどう活性化するかということで、道内の信金さ22金庫と一緒に北海道しんきん地域活性ファンドを8月に作ります。

上士幌や新得の農業や観光の話をしているのですが、実は十勝から札幌に来るのと、東京へ行くのとでは所要時間が変わらないのです。そういうPRを地方がしてこなかった。仮にお客さんがみんな東京にいるような会社であれば、上士幌だって帯広空港がある。オホーツクだって新紋別空港や女満別空港があるということになる。だから、北見に京セラがあるわけで、そこで十分仕事ができるのです。逆にそういった形で札幌以外のところを推奨していった方が可能性が広がると思います。

逆に札幌は競争がない、中枢的な機能が全部札幌に集まっているので、ここにいると攻撃的な人もだんだん軟らかくなってしまいます。そういう人が逆に地方に出て、地場の農業、IT、バイオ、流通、観光などに入ってきてくれると、もっと地方がよくなるのではないかというのが最近の印象です。

川崎 深刻さが違いますよね。

松田 ここ1、2年、かなりの頻度で私は地方を回っているのですが、地方にもベンチャーのネタがたくさんあると思っています。地方で公共事業がなくなってしまうという不安を感じている人たちが、その危機感をテコにして頑張っている。ただ、地方にいるとどんどん地元の風土やしがらみに縛られることが多いので、地元の空気に埋没してしまわないような刺激のある環境をどう作るかが一番の課題だろうと思います。

地域財産としての人材、その活用政策

川崎 技術者不足といいますが、道内にもたくさん大学があります。そういうところが教育する技術者は使い物にならないのですか。

中村 優秀な技術屋はいますが、一流企業志向で、東京へ流出してしまうのです。ミスマッチです。

松田 IT分野では、最近は需給関係が逆転しているの、中央の中堅クラスのIT企業がみんな

積極的に札幌に進出、地元勤務といって道内で採用して、2、3年目には東京に転勤させるというケースがすごく多いのです。採用する側からいうと、全国で北海道が一番いいといいます。

中村 会社説明会に出ると、半分以上が本州の会社です。すごく熱心です。平成元年ごろに起きたのと同じ状況です。ものすごい勢いで東京の支店が来る。それがバブル崩壊したときには全部いなくなる。そういう実態をもっと理解して、一生懸命議論しなければいけないと思います。

川崎 大学や専門教育機関も含めて、北海道の技術者の素質は問題ないということですね。

中村 全然ないと思います。

川崎 北海道には本来、開拓精神も含めて、津軽海峡より南にはなかった創造性とか、フロンティアスピリッツがあったはずですよ。そういう創造性は今でも残っているのでしょうか。

中村 北海道人に創造性はあまり感じないですね。特に若い人の世代では。先日、藻岩高校の生徒10数人が会社視察に訪れたので、中小企業の社長もまんざらじゃないよという話をし、生徒に何になりたいか聞いてみたら、学校の先生や公務員という答えでした。なぜなんだろうと考えたのですが、多分社長業、特に中小企業の社長業へのあこがれがないのだと思うのです。中小企業の経営は厳しい、社長が首をつって死んだという話しか新聞に載らない。それでは、私が高校生でも、中小企業の社長になりたいとは思わない。自分の夢を実現するには、中小企業の社長もまんざらでもないよということを若者に伝えなければならない。そこをどうにかしなければならぬと思います。

川崎 大企業に就職してもいつつぶれるか分からないという状況でしょう。私たちのイメージ自体を変える必要があるのではないかと思います。

アメリカの経済学者リチャード・フロリダが2002



年に出した「創造的階級の台頭」の中で、アメリカでは3人に1人が考えることを職業にしている。考えることを職業にする人は、3つのT - Technology技術、Talent能力、Tolerance

許容性がある地域に集まっているという研究をしている。3番目のTは許容性、違いを認めるという意味です。北海道では先住民族であるアイヌ以外の方はすべて移民だったわけで、違いを認め、尊重するのが当たり前、それが開拓精神にも含まれていたはずですよ。でも今のお話では、必ずしもそれが活かされていない、北海道人には創造性がないというご指摘ですね。

中村 創造性がないというより、平易にいうと、アメリカ人や中国人が持っていて、今の北海道人に欠けているのは「欲望」です。

ヒエラルキー・システムを壊す

松田 北海道がなぜだめかというのは、これまで公共事業依存の経済で、役所より偉くなつてはいけないというヒエラルキー（ピラミッド型の階級支配制度）が存在していたことにあります。例えば、海外の外交官や商社の駐在員はランクによって乗っている車が決まっています、奥さんが上司の奥さんよりいい服をパーティに着ていたら非常識だといわれる。北海道にはそういったヒエラルキーを意識させるところがすごくあると思う。そうした意識をまず一度壊さないとだめです。私は利益誘導型の経済から付加価値創造型の経済に移行しようといっています。

富田 私も一度ヒエラルキー・システムを壊さなければだめだと思います。企業家として挑戦的なことをしようとしたとき、既存の強固な組織やシステムが大きな壁となることがあります。特に農家に関していえば、このシステムから外れると、農家をやっていけない。ホープがうまくやれたのは、それを無視したからです。違う系列で売っているからできるのですね。

松田 農業組織の固定グループの中にも、このままではだめだ、変えようと思っている人たちはいるはずですよ。ただ、そのへんのせめぎあい、危機感を持っている人たちの声をもっと中から外に出てくるようになると一気に変わると思います。

創造性教育・起業化教育

松田 創造性教育の話ですが、小学校教育の中で面白いプログラムと環境を作っていけば、子供は興味が湧いてくるだろうと思います。今は画一的な教育の中で子供の好奇心をつぶしているところがあります。起業家教育とか科学教育はすごく重要だと思います。

川崎 問題は教師の質ですね。

松田 どんな人が育つか、育てられるかが教育の一番大事なポイントです。新しいことをやってみたら面白いよ、習ったことが使えるんだよと伝えたいですね。

道の教育委員会の主催する社会科の高校教師の研修を担当したことがあります。北海道の経済構造の変化や域際収支について問いかけても、答えられた先生はほとんどいない。景気の悪い話はみんな知っている。でもいい話は初めて聞くわけです。例えば、札幌のITに関し、最初にマイコンを作ったのは北海道ですよとか、携帯電話のブラウザを作ったのは北海道ですと話すと、みんな驚いているわけです。だから教師がいい話を知ってなくてはいけません。



富田 学校教育で一番問題なのは日本の教員の作り方だと思います。一度先生になったらずっとそのままです。例えば、アメリカでは何年かごとに必ず研修があります。日本でも研修はありますが、そこで教えられることは文部省の指導要領です。これではどうしようもないと思います。

これからのビジネス展開の仕組み

川崎 最後に、北海道のこれからの新たなビジネス展開についての考え方をおうかがいします。

中村 私はやはり北海道の産業自体を全体として強くするためには、IT産業がもっと大きくなるべきだと思っています。10年ぐらいみれば倍も狙えるはずですが、そのためには、外需拡大路線にもっと力を入れるべきだろうと思っています。IT産業が、北海道の基幹産業を助けるのではなく、IT産業自身が北海道の基幹産業になるのだらうという意識が必要だと思っています。その意識が起業家を生み出す原動力になるのです。

北海道人の一番いいところは無頓着さです。東京は無関心です。一日目はちょっと気になるが、次の日からはずぐに仲間で、出身地は気にしない。そこが最大の魅力だと思います。そういう魅力の宣伝も必要だと思います。そして、北海道にもっとたくさん移住してきてほしいです。

川崎 どんどん来ていただくだけのキャパシテ

はある、6千億円の売り上げも難しくないという心強いお話でしたが、それだけの技術者を受け入れるポテンシャルはあるということですよ。

松田 創造性、起業家精神を生み出すには、行政はあくまで黒子であってプレイヤーではないということ認識すべきです。行政が偉いと競争性や欲望が抑制されてしまう。今はこのままではいけないということをみんなに認識させ、昔の開拓者がそうだったように、自分たちの足で立って頑張る。そういう雰囲気を醸し出すだけで、北海道は変わってくるのではないかなという気がします。

農業と民間で元気が出る基盤づくり

富田 いくつ残るかという問題はありますが、北海道ではベンチャー企業はたくさん出てきています。決して北海道に意欲がないとはいえない。北海道TLOも、8社くらいお手伝いしている。そういう分野をもっと肝心の北海道の基盤産業として育てていく、そして農業などがもっと元気が出るように育てるべきだろうと思っています。

松田 誤解のないようにいうと、民間にパワーがないから行政が目立ってしまっているのかもしれませんが。そういったなかでは、例えば先端的な通信分野の日本で一番の研究施設を中央から引っ張ってくると方が、補助金を出すよりはるかに地元のIT業界にインパクトになる。そこでの共同研究開発に参加した方が先端的な技術が地元に残るのでいいのではないかなと思う。

日産のゴーン社長は「私がこの会社を変えるのではない。何をしなければいけないかはあなたたちが分かっているはずだ、それを引き出して実行するのが自分の役割だ」ということで、意見を募り、委員会を作ってやりましたね。農政や系統の農協組織にも同じことがいえる。個々の人間が分かっている、組織としては全く機能しない状態であれば、逆にそういう人たちが発言できる環境を作ってあげるのが重要ではないかなと思います。組織としてできないという問題があるならば、自分たちで壊していったほうがいいのです。

富田 「きせい」には「規制」と「既成」の二つがありますが、両方外してもらわないと新しい時代が開けてこない。行政は黒子でなければならぬというのは非常に大事なことで、これを一人ひとりがいいながら、全体としてはできないというのは、やはり大きな問題です。

欲望の数値目標

中村 先ほどもいいましたが、起業家精神をいうときに一番大切なのは欲望です。ただその欲望をどう高めるかという議論はみんなあまりしないで、技術論の話になってしまう。農業をどうすれば魅力あるものにできるかという、基本的には時間当りの労働に対する稼ぎをよくすればいいわけです。要するに、どうすればもうかるかという議論をもっとすべきです。ITより農業に行った方がもうかる、いい生活ができるということをはっきり示せばいいわけです。優秀な人たちがたくさんいるのですから、具体的な数値目標を示せば知恵を出し、頑張ると思います。

富田 農家は決してもうかっていない人ばかりではないのです。もうかっている人もいます。ただもうかっている人は既成のラインからはみ出している人です。

松田 できているところもあるので一概にはいえませんが、やはりリーダーシップがあったり、多少の非難も省みずという危機を経験されたところはしっかりやっておられるので、ある意味では危機が必要だと思えますね。

川崎 スウェーデン・ヨーテボリ大学のビジネススクールから北海道東海大学に来ていた留学生に、日本と北海道の「創造的階級」について調査してもらいました。その結果、日本はアメリカや北欧より10年遅れており、北海道は日本の平均よりも低い位置にあることが分かりました。

(<http://www.htokai.jp/DC/kawasaki/TheCreativeClass.pdf>)

R. フロリダは、創造的階級は3つのTがある魅力的なまちに集まり、そこに企業が引き寄せられて来る。企業が創造的人材を求めてやって来るのであり、その逆ではない、と言っています。

本日は皆様からのお話を伺って、IT、農業、医学などをはじめ、北海道には大きな可能性が潜められていることを確信いたしました。今後はこれらのポテンシャルを如何にして引き出し、伸ばしていくかが課題ですね。

そのキーワードは、「創造的人材を如何に育成し、引き寄せるか」にある、と私は考えました。本日は貴重なご意見をいただき有難うございました。

(本座談会は、平成18年6月19日に札幌市で開催しました)

profile

中村 真規 なかむら まさき

1947年小樽市生まれ。'73年青山学院大学経営学部卒業後、パローズ(株)(現日本ユニシス(株))を経て、'87年エヌシー情報処理(株)(現株デジック)代表取締役。'05年まで(社)北海道IT推進協議会会長を務めたほか、現在、北海道コンピュータ関連産業健康保険組合理事長、札幌商工会議所議員、全国地域情報産業団体連合会副会長、北海道情報システム産業協会(HISA)会長などの公職も務める。

富田 房男 とみた ふさお

1939年興部町生まれ。'62年北海道大学農学部農芸化学科卒業後、協和発酵工業(株)入社。同社休職中マックマスター大学大学院分子生物学博士課程を修了の後、同社生物研究所長、筑波研究所長、北海道大学大学院農学研究科教授、同大学先端科学技術共同研究センター長、北海道ティー・エル・オー(株)副社長、取締役を経て、'03年から同社取締役社長。北海道バイオ産業振興協会会長、国際微生物学協会副会長、アジア乳酸菌学協会連合会長、放送大学北海道学習センター所長。北海道大学名誉教授。

松田 一敬 まつだ いっけい

1962年生まれ。慶應義塾大学経済学部卒業後、ニューヨーク大学にてファイナンス特別集中講座、INSEAD(欧州経営大学院)MBA修了、小樽商科大学大学院修士課程修了後、北海道大学大学院医学研究科博士課程入学。'86年山一証券(株)国際引受部、同社ロンドン現地法人、(社)北海道未来総合研究所ならびに北海道ニュービジネス協議会事務局次長を経て、'99年北海道ベンチャーキャピタル(株)設立、'02年から代表取締役社長。

川崎 一彦 かわさき かずひこ

1974年滋賀県生まれ。日本貿易振興会(JETRO)ストックホルム事務所勤務、北海道東海大学助教授を経て、'93年から教授。主な関心分野は北欧と日本の企業経営の比較。東海大学知的財産教育グループのメンバーとして、札幌地区で初等中等教育における起業家精神教育の実践研究中。主な著書に『スウェーデンハンドブック』(早稲田大学出版部)、『フィンランドから学ぶ教育と学力』(明石書店)など。(社)スウェーデン社会研究所常任理事、(社)北方圏センター専門委員、ストックホルム大学派遣教授、はまなす財団北海道スタンダード検討委員会座長など歴任。
