

2023.8.31 (木)  
第8回例会  
(通算3723回)

## 2023-2024 年度 釧路ロータリークラブ会報

会長スローガン「地域を愛し、未来を語る ロータリーの輪を広げましょう」

第85代会長 後藤 公貴  
副会長 樋口 貴広  
幹事 佐藤 貴之  
編集責任者 クラブ会報・雑誌委員会

例会日 毎週木曜日 12:30～13:30 夜間例会 18:00  
例会場 釧路センチュリーキャッスルホテル  
事務局 釧路市錦町 5-3 ミツ輪ビル 2F  
☎ 0154-24-0860 📠 0154-24-0411

2023-2024 年度  
国際ロータリーテーマ



世界に希望を生み出そう  
2023-2024 年度  
RI 会長 コードン R. マッキナリー  
第 2500 地区ガバナー  
鶴見 誠一郎 (紋別港 RC)

月間テーマ	会員増強・新クラブ結成推進月間
本日のプログラム	講師例会「釧路北大通での IT 技術者養成事業について」(プログラム委員会)
次週例会	職場訪問例会「くしろパレスポウル」(職業奉仕委員会)

- ロータリーソング：我らの生業
- ソングリーダー：荒井 剛君
- 会員数 102 名
- ビジター 宮田 昌利君 (札幌 RC)
- ゲスト k-biz センター長 澄川 誠治様

### 会長の時間

後藤 公貴会長

皆さま、改めましてこんにちは。お食事の方はどうぞお続けになってお耳だけ傾けていただければと思います。



本日、先ほど申し上げましたが、澄川様には大変お忙しい中、こうしてわれわれのために例会での講話を引き受けていただきまして心から感謝申し上げます。本当にありがとうございます。

後ほど、ニコニコ献金でもご紹介あるかと思えます。澄川様とは最近ご縁が生まれまして、私が k-Biz 様の相談者 1,000 人目ということで大変光栄な取材を受けさせていただきまして、先日の釧路新聞でも報道されたところで、ご覧になった方がいるかなと思うのです。

私の相談内容は、僕のお店が釧路市のリバーサイドにあるものですから、そのリバーサイドゾーンの立地を活用して、もちろんお客様を増やすということと、名物になるようなフォトスポットやシンボルゾーンになるような働きができないかとご相談させていただきました。今、いろんな国や道や市の補助金を活用して、なんとかできないかと相談を継続させていただいてるところです。

ここにおられる皆さま、企業の大・小は関わらず、若い社員の皆さまのアイデアとか、取り組みを実際に具現化して、街のため、企業のためになる取り組みを多くされている k-Biz です。わがクラブにも、滝波君がビルのアプリケーション開発のお手伝いをいただきました。舟木米穀店さんではコーヒーの商品化・ブランディングの相談に行って実現されています。ぜひご興味のある方は澄川様を通じてぜひご活用いただければと思っております。

後ほど。詳しくお話いただきますが、釧路市と k-Biz 様が中心となって IT 分野の事業に挑戦されます。私が本年当初から掲げております「より釧路のことを深く知ろう」というところで、皆さまと今日も有意義な時間で学びを深めていきたいと思っております。本日より一日どうぞよろしくお願い申し上げます。

### 幹事挨拶 佐藤 貴之幹事

皆さま、こんにちは。幹事報告になります。ロータリアンマスターズゴルフ大会のご案内です。こちら先週の委員会報告で前田君よりご報告ありましたが、重ねてのご案内となります。開催日時ですが9月24日(日曜日)12時30分より、釧路カントリークラブ東コースにて開催されます。締め切りが9月14日となっておりますので皆さまよろしくお祈りします。当初は、同じ日程でナユタの会が開催予定となっておりましたが、日にちを変更していただいております。ナ

ユタの会の皆さま、どうもありがとうございます。  
各クラブの例会案内はお手元の例会案内をご覧くださいませようお願いします。

### 新入会員のご紹介 スポンサー 曾我部元親君

それでは、佐藤伸昭さんのご紹介をさせていただきます。

佐藤さんは昭和 34 年、旭川市で生まれております。18 歳まで旭川にいて、札幌の大学に進学されました。卒業後はトーヨーサッシ、現在のリクシル (LIXIL) に就職されました。約 20 年前からは、グループ会社の不動産 F C 本部・北海道支店長としてご活躍されました。

その後ご縁があり、現在のユタカコーポレーションにお勤めになっております。現在、社長としてその手腕を発揮されております。自宅は江別市にありまして、家族はそちらにおります。現在は、釧路で単身・長期出張中の状態です。

趣味はゴルフ・麻雀は残念ながらおやりにならない。休日の帰省時にはもっぱら 2 匹のニャンコと戯れること。あと、車や部屋の模様替えなどが趣味で楽しんでいるようです。それと趣味として、あまり聞いたことのない「統計などのデータを見ることだ」と。どんな統計を見ると興奮するのか気になるところであります。かなり真面目な方だと推察されます。ちなみに私との付き合いですが、中小企業家同友会の仲間ということで、常に勉強しているのです。先日も隣同士になったのですが、非常に真面目に勉強される姿を見て、間違いない人だなと思っております。きっと釧路ロータリークラブの活動においてもご活躍されること間違いないと思います。次期役員の方々は目をつけておいても良いのではないかなと思います。

それでは佐藤さんから自己紹介をしていただきたいと思います。

### 新入会員挨拶

#### ユタカコーポレーション 代表取締役 佐藤 伸昭君



はじめまして、佐藤伸昭と申します。今回、伝統と歴史のある釧路ロータリークラブに皆さん満場一致でお迎えいただいたこと本当に嬉しく思います。紹介いただいたユタカコーポレーションという不動産会社で 6 月から代表として席を置かせていただいております。

企業の仕事・ビジネスとは別に人を磨きたくて、諸先輩方にいろいろご指導いただきたいと思いますと考えております。生まれた時のキャラがすごく引っ込み思案の一

人っ子なのです。育ったキャラは、出しやばりのお喋りというようなキャラで生きてきております。ぜひ、その席の方では「お前何者だ」とお声がけしていただければ幸いと存じます。

簡単ではございますが、ご挨拶させていただきました。今後ともひとつよろしく申し上げます。ありがとうございます。

簡単ではございますが、ご挨拶させていただきました。今後ともひとつよろしく申し上げます。ありがとうございます。

### スポンサー 木下 正明君

皆さん、こんにちは。曾我部さんが流れるようなご紹介をされたのでとてもやりづらいたのですが、ご紹介させていただきます。



今回、新入会員になりました桑島洋平さんです。NHK 釧路放送局の局長さんで、前任の小野正晴君の後任となります。ご家族は奥さまと娘さんがおりますが、今、札幌の方にお住まいで、娘さんは高校 2 年生ということなのです。

生年月日が昭和 42 年 1 月 18 日で 56 歳になります。1 月 18 日生まれは私の息子と同じで、全然気にしなくていいのですが勝手に縁があるなと思っています。ご出身は仙台で、釧路と似たような雰囲気もありまして、炉端があるような所です。

また、趣味は旅行です。ひがし北海道をご担当でありますし、ひがし北海道を堪能していただきまして釧路のファンになっていただければありがたいと思えます。NHK の皆さんは本当になじみ深くて、たくさんの仲間作っていただいて、楽しん離釧していただくことになると思います。どうぞ出席を多くしていただいて皆さんと馴染んでいただければと思います。

趣味の方は最近多いのですが、ゴルフと麻雀はされないうことなのです。お酒は「好き」ということなのです。皆さん遠慮なくお誘いをいただければと思うところなのです。

では、ご本人から自己紹介をよろしく申し上げます。

### NH K 釧路放送局 局長 桑島 洋平君



ご紹介いただきました NHK の桑島と申します。歴史と伝統のあるこの釧路ロータリークラブに入会をお認めいただきまして本当にありがとうございます。

私はいま局長という立場なのですが、平成 3 年に NHK に入っております、この時の初任地がこの釧路な

のです。NHKの代打の局長でも、初任地に局長で戻って来ることはほとんどなくて、今回は非常に嬉しいと思って戻ってまいりました。

平成3年と言いますと、漁業と炭鉱・製紙など記者としても取材の機会をたくさんいただいて、漁船に乗らせていただいたり、炭鉱ですと実際に坑内に入れていただいたり、いろんな経験をさせていただきました。北方領土も当時はビザなし渡航がありましたので国後などにも行かせていただいて、釧路・根室の方々、この道東の方々に本当に育てられて、私は記者出身なのですがその後の記者人生を決定づけた釧路です。

平成3年に入って6年間この釧路に住んでいました。そういう意味では本当に忘れられない土地です。最後に、妻の話がありました。妻も実は釧路の人間でして今回、単身赴任になったのですが一番釧路に行きたがったのは妻でした。娘が札幌の高校にいるもので、どうしても。つい最近も釧路に来て、私のアパートに「かなり長居して住めるのではないか。やっぱり釧路、いいな。今度、また来る」と言っていました。

それぐらい釧路という魅力ある土地に再び戻って来られて、また私のプライベートでも家族が住む第二の故郷という所です。大事な土地で過ごせることを非常に嬉しく思っています。

皆さまにいろいろご指導いただいて、NHKとして地域に貢献し、私個人としてもこの土地でかけがえのない経験を積み重ねたいと思います。

皆さま、いろいろご指導をよろしく願いいたします。ありがとうございました。

### 歓迎の言葉 後藤 公貴会長

改めまして、佐藤君、桑島君、ご入会、本当におめでとうございませう。心より歓迎を申し上げます。

敬称が「君」になったということは、正式に私どものお仲間になっていただいたということでご理解いただければと思います。私も11年、このロータリーにいますが、引っ込み思案の一人っ子でしたが、しっかりと皆さま方に可愛がっていただいて現在があるということです。お二人には、私ども会員の権利であります「出席」を数多くその機会を行使していただいて1日でも早くわれわれに慣れていただければと思います。今後ともよろしく願い申し上げます。

お二人の所属委員会ですが、親睦活動委員会になります。本日、濱口委員会が来ております。

ぜひご活躍期待しております。よろしく願いします。

## ■本日のプログラム■ 講師例会「釧路北大通でのIT技術者養成事業について」

### プログラム委員会 八幡 好洋委員長

皆さん、こんにちは。プログラム委員会の八幡です。本日はk-Bizセンター長をされております澄川誠治さんに講師としてお越しいただいて



しております。私から紹介するまでもなく、澄川さんのご活躍は皆さんご存じのことと思います。2018年に釧路にいらっしゃって、わずか5年程ですがk-Bizの取り組みは全国各地にあるBizの中でも大変素晴らしい成績を修められているとお聞きしています。澄川さんのご活躍も釧路のみならず全国のBizを取りまとめる役割を担っていて、釧路を飛び越えて様々な場面での活躍をいただいております。

本日お話いただくテーマは「釧路北大通りのIT技術者養成事業について」です。釧路市と連携をした中で初の行政との連携の取り組みとお聞きしています。実は明日からスタートというタイミングで、大変お忙しい中でお越しいただきまして本当にありがとうございます。これからの釧路の明るい話題になるのではないかなと思います。非常に楽しみにしております。

### 釧路ビジネスサポートセンター k-Biz

#### センター長 澄川 誠治様

皆さん、こんにちは。このような機会をいただきましてありがとうございます。k-Bizのセンター長の澄川と申します。

先ほど八幡さんからご紹介いただいたのですが、最近発売された全国紙のコピーを各テーブルに置かせていただいています。そこでBizモデルの代表みたいな感じでご紹介いただいております。全国のBizモデルの中で一番上手くいっているBizということでk-Bizを選んで、紹介していただきました。そんなに枚数は用意していませんが、自己紹介代わりにお時間がある時にご覧いただければと思います。

今回、「釧路の北大通りのIT技術者養成事業」ということでお話をさせていただけたらと思います。

大変ありがたいことに、いろんなメディアで取り上げられているので講演活動もしているのではと思われる方もいるかと思いますが。基本的に専門は、マン・ツー・マンの相談事業なので、こういう1対マスの講演活動はお断りさせていただいております。今回は「八幡さんスペシャル」と思っていただけなら幸いです。今後、皆さんからご依頼いただいた時にお断りすること、結構あります。「あの時、喋ったじゃないか」み



たいな話があるかもしれませんが、本業としておりません。基本的にマン・ツー・マンの形でやらせていただいていますのでよろしくお願いたします。

それではご説明させていただきます。

こちらは、市の公式事業の説明資料となっています。こちらをかみ砕いてご説明させていただけたらと思います。

釧路市と一緒にやっている事業になります。こういったIT会社を立ち上げた背景ですが、k-Bizを立ち上げて5年弱。考えたのは、4年の段階で考えさせていただいたのですが、相談件数が1万件に迫るとか、相談事業主さんが1,000件に迫るとか。約8,000事業者のうちの1,000事業者さんと統計学的にもある程度信ぴょう性がある数字というところを通過していく中で、ITベンチャーの創業がかなり少ない。IT業界自体もかなり少ない所で、世界、日本も当然ですけれども、市場が成長しているこの領域において市内にそういった恩恵を受けられる事業者が存在しない。もっと言うと、今後、若者がこれからのビジネスマンが就職するだろう業界に就職先が存在しないという状況に対して、「市として取り組んでいきたい」という中で、k-Bizが事業者を良く知っている立場から一緒に考えていったという経緯になります。

時を同じくして、市としても何かを始めるにあたり「使える予算がないか」を検討している中で、国がそのような予算を作るタイミングでもありました。

これは国のホームページです。「育成5カ年計画」というものを立ち上げて始めるとあって、これに基づいてデジタル田園都市構想という予算があり、それに合わせて釧路市としても事業をやっていきたくて考えてきました。

政府・国としては「スタートアップ創出」を掲げます。ですけれども、われわれが考えたのは「スタートアップ人材創出」。というこの似て非なるものだと思います。なぜわれわれは「人材」を付け足したのかです。国としては今いる人、いろんな理系の学生とか若者にどんどん独立してほしい。起業してほしい。いろんな最先端のサービスをどんどん事業化してほしい、と。それを支援するやり方、資金提供だったり、そういった先輩起業家のネットワークだったり、を例として挙げていたようなガイドラインだったのです。

釧路はk-Bizもあります。お金がないのか、支援する支援機関がないのかということ、それはそこまで大きな問題ではないのではないか。一番の問題は、人がいないということです。そもそも人口が少ないですし、そもそもIT人材が少ないということです。

やりたいという人の環境を整えても、何も起こらないだろう。それなりにいろんな企業キャンプとかブートキャンプ、いろんなイベント施策は国のお金を使ってやろうと思えばできたかもしれないです。おそらく

「空虚なもの」「やりました感じ」になって終わりだろうと。何も生み出さない。

そこから市役所とも本当にひざを詰めて、「本当に意味のあることやりたいですか?」「やった感じがいいですか?」「本当に何かを生み出したいですか、どちらですか?」という覚悟を一緒に決めながら、商業労政課さんがカウンターパートの中で「本当にこの街に何か変化を生み出したいところの覚悟感の中でやりましょう」と。

「であれば、人」、人がいないと意味がない。第1ステップとしては、支援する仕組みではなくて人です。この理系人材というものがこの街に住んでもらわないと何も起こらないですね、と。ここにこだわってスタートしていきました。

じゃあ、その理系人材・IT人材・DX人材に住んでもらうためには何か。一般的な地方自治体のアプローチでいうと「誘致」です。IT企業に支店を出してもらって、ドバツと人が住んでもらうと即効性がありますし、ある程度のボリュームがあります。100人の支店など出してくれたら、それだけで地域に100人のエンジニアが生まれるのです。

事業の安定性もあるのですがデメリットは、われわれは日本製紙の撤退を経験したばかりです。どれだけ尽くしても、市長も知らないところで撤退が意思決定されるわけです。主導権がなかったらどれだけ尽くしても、どれだけ頑張っても、撤退に関しては知らないところで決められてしまう。それは当たり前と言えば当たり前ですが、「結構、尽くしてきたのに」ということが起きるわけです。どれだけ誘致を頑張って応援しても撤退があるということは大きなデメリットかなと思っています。いろんな人材も定着するかどうかはその企業次第。その企業がどこまで長く進出してくれるかどうかにかかってしまう。

あと、誘致を簡単に言うけれど誘致がなかなかできないわけです。「来てください」と今、1,700自治体がどこも言っているわけです。1,700自治体の全員が「IT企業来てください」と言っているわけです。そうすると、そもそも来るのだろうかというところがあります。

もちろん上手くいっている所があるのです。これは四国・徳島県の神山町です。地元の建設会社の息子さんがスタンフォード大学に行って帰ってきて、古民家に思いっきりエリアごとに光ファイバーを通して、2010年ぐらいから「IT企業、どんどん来てください」とやって今は、企業も来て、高専を作るぐらい成功した所もあるのです。もう2010年から始めているみたいな所に先行されているのです。

これを真似しても同じことは起きないのです。これを真似して1,700自治体がみんな頑張っているのですが、これはそうそう来てくれないですね。誘致をやっ

てもいいのですがなかなか実現はしない。先行している所もあるということです。

であれば、作るということに加わっていきましょう。何がいいか。繰り返しになりますが主体が釧路市にあるので潰れることがあっても撤退がないということです。自分たちが知らないところで、釧路の人が全く知らない意思決定は存在しないということです。

大変難しいのですが、即効性もないのですが、じわじわ人が増えるのです。撤退がないことだし、地元企業に就職してくれるので人材も地元にしっかり長く住んでくれる可能性が出る。ということで、こっちが主導権を持てるやり方で作ろうじゃないか、というところ

です。これが今までの自治体がやったことがないやり方なのです。それは当たり前ですね。公共事業なので、ドブに捨てる、会社が破綻して無くなるようなものに公共事業としてお金は出さないです。

なので、民間を中心にそういう会社を作る、民間と連携をして会社を作る。でも、会社は無くなるかもしれません。というものに普通は、公金を出さず踏ん切りはなかなかつかない中、釧路市が冒頭で確認した「本当に意味のあるものを今回やるのですよね」で踏ん切りをつけて一緒に取り組んできた形になります。

誘致ではなくて、取引です。発注してもらおう。すでに人材や会社というのは、釧路に支店を出さなくていいので、われわれに発注することで釧路進出をしてくれという、そういう企業を探して、仕事の業務としては安定させて、仕事がある街ということです。釧路に仕事がある街にして、そこに人を呼ぶ。仕事はあるので人来てくださいというやり方ができないかを目指して今回、動いた形になります。

やっぱり誘致というのはどこかムシがいいのですね。これだけいろいろやりますから来てください。できれば長くいて下さい。あと、業績は上手くやって下さい、みたいな感じになります。われわれとしては市と一緒にリスクを取って覚悟を決めて、われわれは雇用もしっかり自分たちで採用します。そのうえで、われわれやお宅にメリットがあるから発注してくださいと、取引というものを作り出して、釧路に雇用と人材を生むことをやろうと決めて動いてきました。

契約のステークホルダーは地元の皆さんです。釧路市役所・商工団体・金融機関さんが出資して作ります。個人の資本は1円も入っていない状態になっています。これは補助事業の間だけではあるのですが、基本的にオーナーは公共団体、公共の方々が持つという形になっています。

そういったことを伝えて、われわれが仕事を見つけてきた形になります。東京のベンチャー企業で伸びている『SORAMICHI (ソラミチ)』というウェブ企業から仕事をもらえて、仕事面では安定したところを作った

形になっています。

われわれとしてこのソラミチという会社に決めた理由としては、この会社が大手企業と付き合っているのです。野村証券だったり、TBSだったり、大手企業との販促支援をやっている会社になります。

われわれが人材育成をするときに、このIT開発という仕事は結構ピン・キリなのです。出会い系サイトやマッチングアプリとかエロ系の仕事も山ほどあるのです。ただ、われわれとしては「釧路で楽しそうな仕事があるぞ」というものにならなきゃいけないし、経歴になるような仕事にならないといけないと思ったので「TBSのホームページを作っていたよ」「野村証券の販促に仕組みを作って、バナーを作っていたよ」というような、しっかり経歴になる仕事じゃないと意味がないと思ったので、そういった「人に言える仕事」をやっている所と組もうということで「ソラミチ」とやりました。

この後にも出てきますが、このソラミチという会社が、いわゆるフロント・エンドといわれるホームページからサーバーサイドといわれる顧客管理システムなど幅広くやっていました。われわれとしては多様なエンジニア層を抱えられる会社になりたかったので、どこかに特化するのではなく、地域に人材をお送り出そうとしているので「ある分野だけ、というのはあまり良くない」と思って、できるだけオールジャンルで抱えたいと思ったのでこのソラミチという会社がベストだと判断をして契約させていただくことにしました。

その契約の上でも、われわれのガバナンスとして、管理人材はいるけれどもITプレイヤーはいないので、ITプレイヤーがいらない中で、IT会社を立ち上げるという無茶なものにチャレンジしているのですが、そういった意味で教えてくれるのはソラミチ社にしてください、コーチはソラミチ。われわれは人材を採用するけども少なくとも1年間は教えるのはあなた方です。2年目からはわれわれで自走するのですが、1年目はあなた方が教えてください、かつ仕事も下さい。新卒みたいな者を探っても1カ月目からちゃんとお金を下さい、みたいな包括の業務提携をします。われわれにとってはかなり都合のいいことも言うのですが、当然、制作単価みたいのは思いっきり下げて結構です。そこをわれわれは耐えます。補助金とか自己資金を活用しながらそこは耐えるので、われわれの会社を成長させて下さい。それを途中で抜けられたら困るので、3年後、補助事業が終わったら33%の株を持ってください。これはお互いのためにです。その会社が本当にうまく行った時に僕らが逃げたらその会社も投資損ですし、僕らとしても適当な支援をされても困るので、「3年後に3分の1は持ってください。お互いのためにこれをやりましょう」ということで、3年後3分の1を持つという前提で包括的業務契約をしています。

これは先ほどの誘致ではできないのです。ここはしっかり契約、「われわれは雇用して、われわれもしっかり血を出すから、3年後に向けていい会社を作りましょう」という話ができることで、リスクをとるから交渉ができと思っています。誘致なら譲歩しかないと思っています。この辺も、仕組み自体がこういった政策でスタートしたのでできたことと思っています。

これはソラミチがやっている事業の話になります。先ほどの繰り返しになりますが、左側がホームページなどの領域で広告代理店がやるような集客領域なのです。真ん中がホームページを作るデザイナーなどの制作領域。右側がウェブコンサルという顧客管理とかの領域になるのです。

この領域ごとにプレイヤーが違うのです。プレイヤーが違うので自分が売りたい商品を顧客・大きなコングロマリットに対して売っていくことになるのですが、彼らはどこでもソリューションを持っているので、「あなたは集客に課題があります」「あなたは顧客管理に課題があります」をホントに必要なもの提案できるのでそういう大手会社に受けているという感じです。本来そこに、例えば広告代理店の電通や博報堂など、制作だったら制作プロダクション、ウェブコンサルだとコンサル会社などが入っていますが、彼らはその辺が全部横断でやっているところが売りだったのです。そこが、われわれとして「この会社は成長するのではないか」という部分と「オールジャンルでやってくれる」ので組んだ形になります。

ただ、これはあくまで仮説なので、この会社がコケるかもしれません。われわれが一気に経営を追い込まれる可能性は常にあるわけです。なので、リスクは常にある状態の中で進めている状態であります。あつという間に会社潰れるかもしれませんという中で、今、お話をしたのは「大丈夫なはず」でやっていますが、何が起るかわかりません。という意味では公共事業としては非常に珍しい体制でやらせていただいています。

運営資金ですが、釧路市からの補助金で年間約1,200万円が3年分、3,600万円分が出ます。先ほどの公的団体の資本金で54万円。あとは僕たちの手出し・役員からの自己資金で同じくらい3,000万円から3,600万円、補助金と同額位を拠出する見込みで動いています。僕もすでに、この会社の準備で僕の自己資金1,000万円が消えまして、会社経営は本当に大変ですよね。皆さんもヒリヒリしながらやられています。あつという間に4桁消えました。そういう中で僕自身も覚悟を決めてやらせていただいています。

先ほどのデジタル田園都市構想という予算でやろうと思っていたのですが、これは僕も詳しくないのですが、釧路市役所の方が通らず、結局、こちらは自主事業で

釧路市の自前予算でやることになりました。釧路市役所職員の2,500人の方々が削りに削って出していた予算なので本当に責任が重たい事業だと思っています。市として本当に数少ない自主事業で取り組める予算を捻出していただいたと思っています。何としても形にしていけないといけないと改めて思っている次第です。

改めてわれわれが何をなしていくか。そういうスタートアップを作ろうから、あとは、IT企業が必要だということからスタートしました。われわれとして、いざやるぞという時に何をなしていくかと言うと、この2つプラス1つみたいなところで考えて、まず一番上の大元の人材輩出をしていきたい。釧路にIT人材を呼び寄せて成長していただいて、どんどん地元に出していく。それは副業であったり起業であったり、この釧路のIT業界というもの作っていくものになりたいと思っています。

プラス、その下です。地域のDX業務を副業として社員がどんどん請負っていきます。もちろん独立しているのです。なかなかこの地域で簡単に独立できないと思っていますので、われわれの方で基礎収入を確保しながらどんどん副業OKで、いろんな会社さんの業務を担っていききたい。もしくは本当に副業という状態、ダブルワークで本当に雇用をしていただいてその企業に入っていくのをやっていただきたい。

これはプラス・1になりますが、われわれは事務所をせつかくなので北大通りに構えました。20代の人がうようよ北大通りをうろつく、ランチの時間になったら20代がうろろしている所を作りたいと思ひまして、北大通りの活性化もわれわれの社員が増えれば増えるほど起こしていきたいと思っています。

逆にやらないことと言うと、株式会社k-Hack自体は、釧路市内の発注は受け付けません。市内企業から転職は受け付けないということでやらせていただいています。なので、本当に地域の人材教育、地域のDX化の推進力にわれわれの企業を起点としてやっていきたいと思っています。

これは少し一般論になってしまうのですが、企業のDX化・日本のDX化は難しい理由みたいなのは、僕は個人的に明らかだと思っています。

上が日本の2015年と2010年のIT人材、いわゆる理系人材がどのジャンル、どの分野の会社に入っていますか、です。7割以上が日本IT企業に、いわゆる技術会社・IT会社に入っています。残りの25%がそれ以外の分野に入っている形です。これは皆さんからしたら「普通だ」と思うのですよね。IT人材・理系人材がそういう専門の会社に入っているのが普通と思うかもしれません。

下がアメリカです。アメリカの2021年、2015年、それと同じ調査ですが、アメリカの場合はIT人材、

理系人材の65%がIT企業以外にいます。各会社でIT業務をやっている。これが日本とアメリカの根本的な違いです。日本は、自分たちでそういう人材を抱えてリスクを取って、何かを取り組んでもらうという文化がない感じなのです。

これは難しいのです。実際、そんな人が入ってきても業務指示書で何をしたらいいかわからない、誰が指示をするのだ。誰がどんな仕事をさせるのだ。難しいのですが、自社のDX化を進めるといって、そこは他社に任せないで自社でしっかり抱えて取り組んでいくことをしないと、なかなか本気では起きないということです。しっかりした人間が自社の事業もよく知っていて、DXについての知識があるからできるのです。

外部の会社と組もうが、なかなか簡単に起きない。われわれがやりたいことは、釧路の中小企業にIT人材が副業でいいから務めている状態を作りたいと思っています。これはすぐには無理で、3年ぐらいかかるとしています。k-Hackで育てた人間が各会社の中に副業でいいから務めてもらって、そこですぐにはできないと思いますが、その会社さんの事業をしっかり理解して、その上で自分のIT知識とその会社さんの事業環境を理解したうえでDXに取り組んでいく。これが日本の会社は、他の会社がやれないので、この場に行ってやれると限らないので、釧路だけそういった仕組みができれば釧路の競争力が高いのです。釧路の中小企業、釧路の企業の競争力を他の地域よりも上げることができる。

これも理想論ですが、そういったものを想定してk-Hackがそういう各会社さんに副業でいいから就職する、雇用してもらう。月1社員、月2社員、週1社員みたいな形に入っていくことを想定しています。これは入っただけでは使い方もわからないでしょうし、その人も辞めたくなくなっちゃうかもしれない。われわれはそこを、使い方もお伝えしていきたいですし、そのエンジニア自体がコミュニティです。エンジニア自体が孤立しないように。「あの会社、入ったけれども居づらくて」みたいにならないように、われわれは常に場として存在し続けて、励ます存在としてやっていきたいと思っています。

それが3年後、4年後、5年後、もしくは10年かかるかもしれませんが。そういった形で起きることがk-Hackがこの地域に生まれた本当の目的だと思っています。

われわれが人を呼んで、育てて、各地域の方に使っていただく。そういう仕組みを今、作ろうと思って動いている形になります。

当然、僕もITのプレイヤーじゃないです。大変ありがたかったのは、こういった会社を作る時に、この佐藤君です、この釧路が生んだ天才エンジニア。中学生ぐらいからIT企業にスカウトされるようなコーディ

ングの達人がいたのです。自分で事業売却した経験もあるような人間がいるのです。その彼が釧路に帰ってきていて、釧路の仕事は一切しなかったのですが、釧路にいながらメガベンチャーのCTOをやっていたのです。その彼が協力してくれるということで、一気にこのプロジェクトは現実味が増したところがあります。また釧路出身の方ですが、釧路高専を出て日本ハムファイターズで、「次はカーブではないか」「次はストライクが来るのではないか」をやっていたデータサイエンティストの兒玉君が10月から参加することになっています。こういった釧路出身の人材がしっかり協力してくれることで我々としては体制が組めたかなと思っています。

現在の採用状況ですが、全てあけっぴろげでご説明させていただきます。9月1日から釧路高専の新卒の日本人1名が入社します。中途の韓国人で東京からの転職で1人が入ります。日本人の大学生アルバイト、これも高専卒が1人入ってきます。その後、中途・新卒それぞれが韓国人エンジニアを採用していて、年内に10人/月のコースを持ち切るようになることが内定辞退されない限りは入る予定になっています。

そこで皆さんは「どうして韓国人なのだ」と率直に思うと思います。当然、日本人を採用できたらいいのですが、日本人のエンジニアは本当に少ないのです。本当に少ない中で奪い合いになっています。しかも、数が少ない、釧路に呼んでくる、中では採用しないということ、日本人にこだわったら、いつまで経っても会社が始まらないのです。

最初から年齢不問・国籍不問で募集をかけていて、韓国人の良いルートが見つかって、今、韓国人が中心になっています。釧路のポータスさんにはミャンマー人のエンジニアさんがいますし、われわれは国籍不問でやっていて良いルートが見つかっているのは韓国だということです。

韓国の状況もご説明させていただきます。なぜと採れるのかでいうと、韓国は大企業戦略をずっと昔からとっていて、ほとんど中小企業が存在しないのです。そうすると東大・京大卒のレベルの子たちしか韓国の大企業には就職できないのです。なので、エンジニアになりたい人はエンジニアになれない。育成機能を国として持っていないので、最初からそういう子たちは育成してくれるみたいな日本の大学に入った時から、1年生の時から日本語の勉強をしているのです。

日本でいうと東大京大以上ですね。大学の世界ランクで1,500位までしか発表されていないのですが、日本の六大学で1,500ギリギリかそれぐらいの層なのですが、僕らが採っているのは世界ランク1,000位以内の韓国のエリート層です。なので、コリアンパブのイメージとかで韓国を見ないでいただけたらと思います。めちゃくちゃ優秀です。めちゃくちゃ日本語も



喋れる、英語も喋れる、ビザもすぐ下りる。この優秀な子たちはビザなんか即、下ります。そういう子たちをわれわれが採用したという感じですよ。

どうして釧路で採用できるのか。採ってみるまで分からなかったことです。「釧路を知っている？ 渋谷・原宿に行けないよ」と何回も説明したのですが、それでも「エンジニアになれる。育成してくれるのだったら私は行きたいです」と言っていたので、かなりのボリュームが採れているのです。

皆さんも思い出してほしいのです。今の大学生って腹立ちますよね、割と労働意欲が低くて就職率60%なのです。このレベルの環境から来たら無茶苦茶、労働意欲が高いのです。皆さまが若者に求めるような高い労働意欲です。「社長、頑張ります」みたいな労働意欲も圧倒的に高い、能力も高い、という人材を僕らとしては見つけたので、そこを中心に採っています。英語は当然、みんな喋れますので、この先の海外からの受注というのもこの体制を使って狙って行きたいという感じですよ。

「韓国から来て釧路に残るのか」と疑問に持たれると思うのです。皆さんのご子息ですら残らない状況の中で、韓国人と差がありますかという話なのです。この人たちは「日本語を喋って、定年まで日本でやりたい」と思って日本語を勉強してきた人たちですので、来てからが勝負なのです。残る保証は全くないです。ただ釧路を好きになってもらって、定年の60歳迄しっかり釧路でやってみたいと思わせるか、がこっちの勝負です。僕たちの会社が魅力的であるかどうか。釧路という街が魅力的であるのか。釧路という企業、釧路にある企業を見て彼らが独立したいと思うかどうか。

それは、国籍で判断する、国籍が違うからといって判断する時代ではないと思っています。非常に優秀な人材が今どんどん採れています。彼らに釧路を好きになってもらうことも同時にやっていかないとはいけません。もちろん日本人の採用もずっと続きますけど、今後、国籍がどういうバランスになるかは僕自身も分からないです。優秀な人、労働意欲の高いルートを常に見つけて採って行きたいと思っています。

す。

今後、補助事業の3年で体制を整えさせていただいて、年商を少なくとも4億円、従業員50名、これはハードル高いのですが、従業員50名ぐらいの規模になっていきたいと思っています。補助事業終わった後からは、研修事業、いろんな中小事業さん、金融機関からの学び直し、先ほどの各会社に送り出すところもあります。何なら中の筋がよさそうな人をわれわれの会社で育てさせていただくみたいな受け入れ事業もあるのかなと思います。釧路の問題である収入が低い層・未経験者からの採用をやって行きたいですし、ハローワークでレベルの高いプログラムをやってくれたらわれわれが採用しますよ。釧路刑務所は初犯刑務所なのであまり重大な犯罪の人はいないので釧路刑務所でレベルの高いプログラムを終了した人はわれわれが採用するよ。シングルマザーとか生活保護受給者も手に職をつければプログラミングで暮らして行けますから、というところを支援していきたいと思っています。われわれが一旦、請負でやっていきますが自社サービスもやっていきたいと思っています。

最近のニュースですが、学び直しに30億円で、「正社員7割に30億円使って学び直しさせますよ」とかの動きが始まっているので、これの中小企業版、地方版みたいなものを事業としてやって行きたいと検討しているところですよ。

すみません、時間が過ぎてしまいましたが、私が釧路でやりたいことまだまだいろいろありまして、公教育も変えていきたいですし、いろんな街中再生もやっていきたいです。いろいろやりたいことありますので、皆さまに投資のお願いにお伺いすることもありますので、ぜひお話を聞いていただけたらと思います。

「元々、そういう気あるよ」という方は、事前に教えておいていただけるとどんどんお伺いさせていただきます。よろしく願いいたします。

お時間が過ぎてしまいました。以上になります、ありがとうございました。

## 本日のニコニコ献金

- 浅川 正紳君 当社の愛国にある店舗が、加盟するフランチャイズの接客サービスコンテストで全国約1200店舗中3位入賞しました。私も出場選手に負けない様笑顔で精進して参ります。
- 後藤 公貴君 ケービズ様の千人目の相談者として報道して頂きました。
- 宮田 昌利君（札幌 RC） 伝統と歴史のある釧路 RC にメーキャップできて、大変光栄に存じます。

今年度累計 78,000円