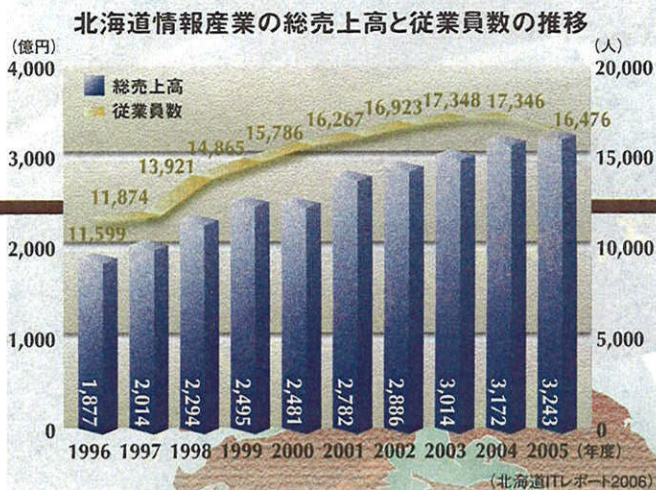


(第3種郵便物認可)



北海道編上

地域を駆ける システムプロバイダ 列島IT事情

“道内発IT” 東京へ進出 小売業など、特化分野開拓

北海道内のIT産業は、首都圏、中部など全国のIT集積地に比べ、成長が著しい。しかし、道内IT需要は、夕張市の財政破綻などにみるように官需が期待薄で、民需もIT投資に消極的な中小企業が乱立、どのシステムプロバイダも攻めあぐねている。これまでは、市場を求め東京の大手SIベンダーの「下請け」に甘んじてきたが、低価格要求の高い道内企業を相手に鍛えられた“道内発”のITシステムが、着々と全国へ進出している。道内の行政とIT業界、IT以外の業界が一体になり、IT産業を盛り上げようと必死だ。IT集積地「サッポロバレー」を抱える北海道は今、大きな転換点を迎えている。

谷畑良胤(本紙編集長) ●取材/文
report & text by Yoshitane Tanihata

北海道のIT産業は、40年以上にわたり集積され形成された。2000年当時に札幌駅北口付近に形成され始めた「サッポロバレー」に象徴されるように、今では、東京以北最大のIT産業都市になっている。道内IT産業は、統計結果が出ている05年まで5年連続で売上高が成長、06年も前年を上回る予測だ。05年の売上高は3243億円で、道内基幹産業の鉄鋼業、紙パルプなどと並ぶ。システムプロバイダ事業所は、札幌市に78.2%が集中し、道内IT売上高の87.2%を占める。売上高では札幌市に次ぎ、函館市、室蘭市、旭川市が続く。



つうけんアドバンスシステムズが推進するITと連携した「トマト育成」の栽培現場(右下写真は米エシロン社の「LONWORKS」という制御盤)

「連載開始にあたって」
IT集積地にある地域の独立系システムプロバイダを取材した連載「地域を駆けるシステムプロバイダ」列島IT事情」を開始します(毎月2回掲載)。北海道を皮切りに東北、中部などを巡回し、今後のIT産業の発展について考察します。

IT+トマト栽培に挑戦 1次産業へ食い込めるか?

「北海道らしい特色のあるITビジネスを創出する」。受託ソフトウェア開発やネットワーク通信事業などを手がける、つうけんアドバンスシステムズ(石井茂喜社長)は4・5年前から、道の基幹産業である農業で一旗揚げべく新プロジェクトをスタートした。米エシロン社の制御ネットワーク技術「LONWORKS(ロンワークス)」を利用して、栗山町の農場を借りて温室水耕栽培による「トマト育成」の実証実験を進めてきた。

温度センサーの値で温室側面のビニールを上げ下げして温度と作物の生育関係を調べ、「均質なトマトを安定的に育てることに成功した」と、プロジェクトリーダーの三品考司・サードビソリユーシオン事業部担当課長は満足げだ。冬が厳しいこの地で、味覚を均質に保ち、一年中高品質のトマトを栽培するのは困難だ。しかし、「ITを使えば、これを乗り越えられる」と、データ解析を詰め、実用化に向け本格的に舵を切っている。

道内の第1次産業(農業、林業、水産業)は、総生産の産業別構成比で3%強を占める基幹産業。北海道では数年前から、「第1次産業+IT」として、IT活用を推進する動きが活発化。行政機関やIT産業団体が一体となり、食品トレーサビリティ(履歴追跡)関連でRFID(ICタグ)の活用など新システムの創出を模索してきた。ただ、「農家のお爺ちゃん」がデータ入力にパソコンのキーを叩くことは難しかった」と、あるITベンダー幹部。

People in Hokkaido



つうけん
アドバンスシステムズ
三品考司 担当課長



ユーザーサイド
那須伸二 社長



HBA
安田経 会長

IT産業の底上げまでには至っていない。つうけんアドバンスシステムズの「トマト育成」は、そんな実情にも着眼した。トマト栽培に関連して「EC(電子商取引)」「コミュニティ」の2つのプロジェクトを並行して動かす。三品・担当課長は「生産から販売まで面倒をみる」と、新鮮野菜のコミュニティサイトを立ち上げ、ネット販売するまでを含めたシステム提案を計画中。「お金にならない」と、引き気味のIT産業業界で、先頭に立ち「第1次産業+IT」に果敢に挑んでいる。

優秀な下請けに 東京案件で、ノウハウ蓄積

北海道IT推進協会(会長 安田経・HBA会長)が調べた「北海道ITレポート2006」によると、05年の道内IT産業売上高は、前年比約2%増の3243億円。このうち、道内で得た売上高は65%で、システムプロバイダの大半は首都圏から案件を獲得し、生計を立てている。

道外同業他社から請け負う顧客の売上高比率も3割に達し、「下請け構造」から脱却できていない。それでも、安田会長は「道内にIT関連の官需・民需ともに少ない以上、東京からの下請けに対応するのはやむを得ない。優秀な下請けとして案件を請けつつ、ノウハウを蓄積する」と、下請けの地位に甘んじることなく現状を、肥やしにして、成長路線を描こうとしているという。

「北海道から東京へ、そして世界へ」——最近、道内システムプロバイダからは合い言葉のように、このフレーズを聞く。日本テレコム

からスピンアウトした技術者で05年に設立したベンチャー企業のユーザーサイド(那須伸二社長)は、道内小売業などの導入実績をもとに、全国へ事業拡大するNierの1社だ。IT技術者が不足する中小企業を中心に従量課金制の「データセンター・サービス」などを提供。ネットワーク機器の常時監視やバックアップ媒体の交換、ファイアウォールの運用管理——など、低コストで「痒いところ」まで手が届く事業を遠隔で展開している。

ユーザーサイドは道内資本で全国展開する某ホームセンターのネットワーク機器の導入・運用を担当。那須社長は「北海道は店舗が遠隔地に点在し、システム管理にコストがかかると。人口密度も少なく集客も大変。厳しい環境下で実績を上げたシステムは全国に通用する」と、「下請け」を一切せず「元請け」として、中小の小売業を中心に営業を強化している。

ニッチ市場で全国展開 札幌市、中国進出を計画

旭川市にあるSierのコンピュータ・ビジネス(関仁社長)は、道内を中心に全国のバス会社12社へ運行管理や時刻表、車両成績、料金管理などバス業システム「BUS SYSTEM」などニッチ市場向け製品を展開している。バス会社は、斜陽産業ではあるが、関社長は「大幅な収益増が難しい業界は、コスト削減を重視している。引き合いが多く競争が少ない」と、道内で鍛えられたシステムが全国で受けているという。

東京進出でいえば、同じ旭川市に本拠を置く地図作成会社、北海道地図(石崎隆久社長)は先駆的存在だ。バイオニアのカーナビや地図ソフト会社に地図データベースをOEM供給するなど地図コンテンツの作成・加工などが高く評価されている。同社の朝日守・取締役副会長は「売上高の7割は東京の案件が占める。道内の自治体案件は減っている」と、旭川に足場を置き、東京向けの比重を高める理由を、こう説明する。

札幌市の産業企画課では、道内や首都圏のIT需要獲得に加え、中国にIT市場を広げる計画。まずは、道内に多くある低コスト導入が可能な医療系システムなどを輸出する考えだ。

(つづく)