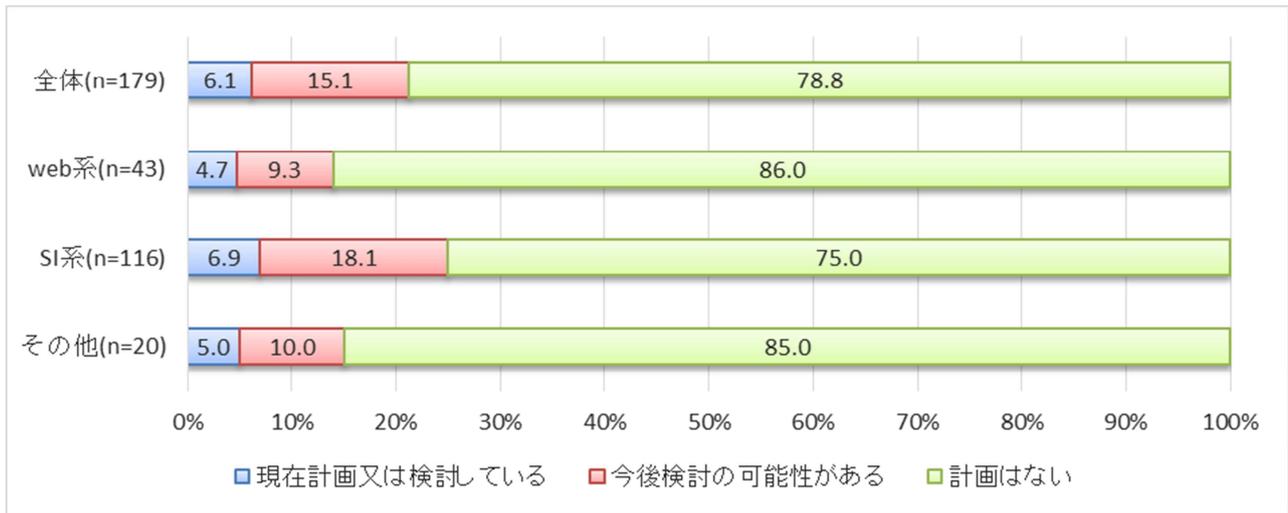


### ③ 事業所の立地について

#### ③-1 事業所の新設・移転計画の有無、予定地域

事業所の新設や移転を考えているのは、Web系で約15%、SI系で約25%と、SI系企業の方が多い。

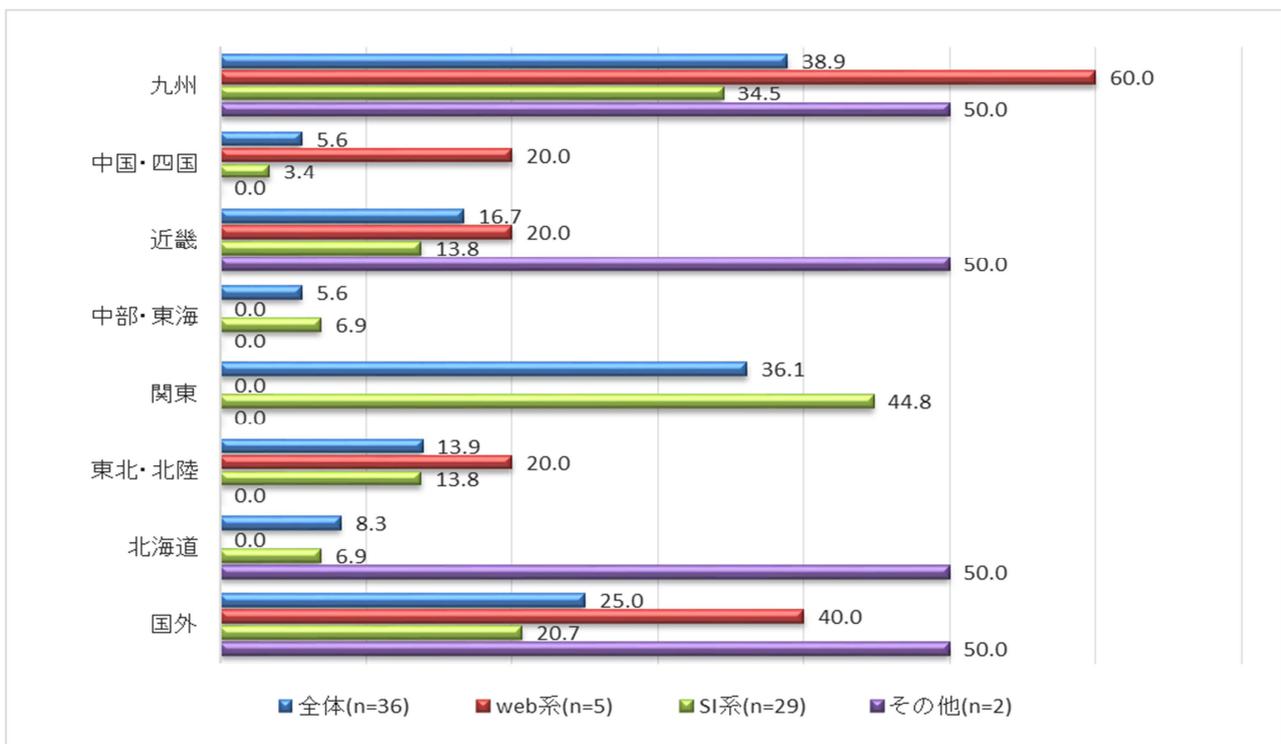
図表 3-44 事業所新設・移転計画の有無



移転を予定している地域は、関東を除くと九州の割合が多く出ている。

※Web系に関しては、サンプル数が5件と少ないため、傾向を判断するには注意が必要

図表 3-45 移転を予定している地域（複数回答）

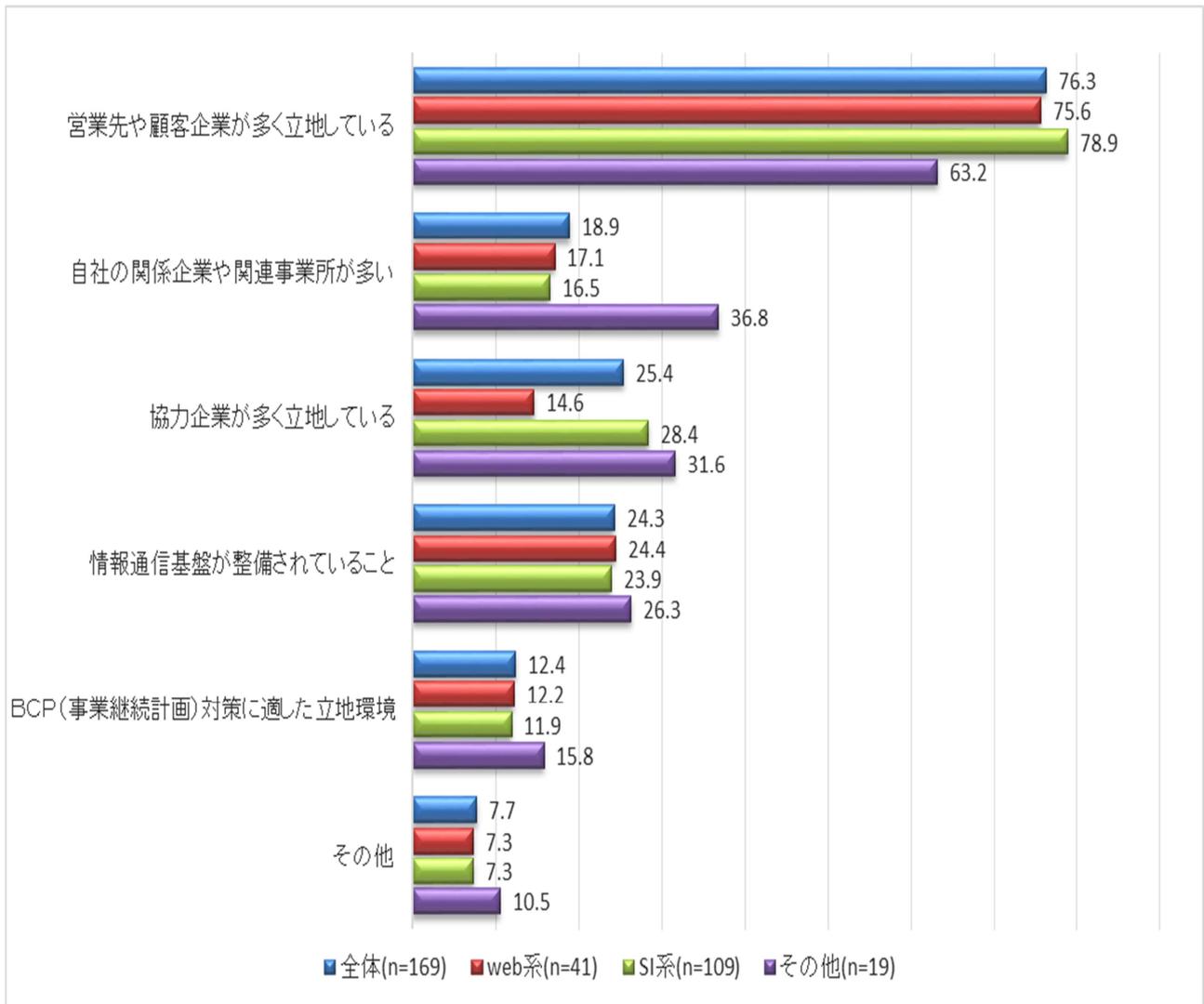


### ③-2 事業所立地に当たって重視する点

事業所の立地条件としては、「営業先や顧客企業が多く立地していること」が重要であると回答し、「情報通信基盤が整備されていること」との回答も多かった。また、SI系では、「協力企業が多く立地している」との回答も比較的高かった。

なお、従業員規模別で見ても、規模による差異は見られなかった。

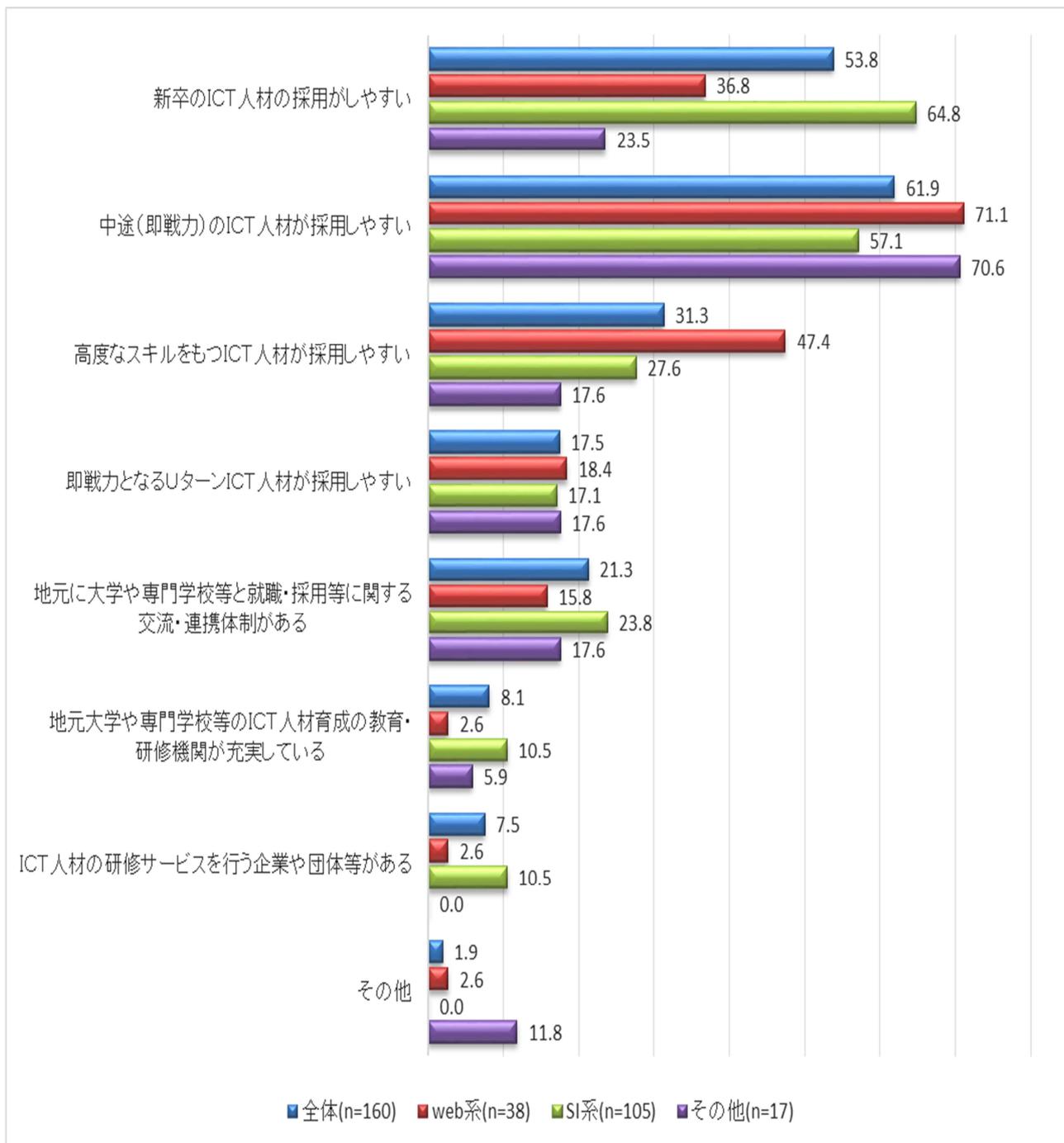
図表 3-46 事業所立地に当たって重視する点／事業基盤面（複数回答）



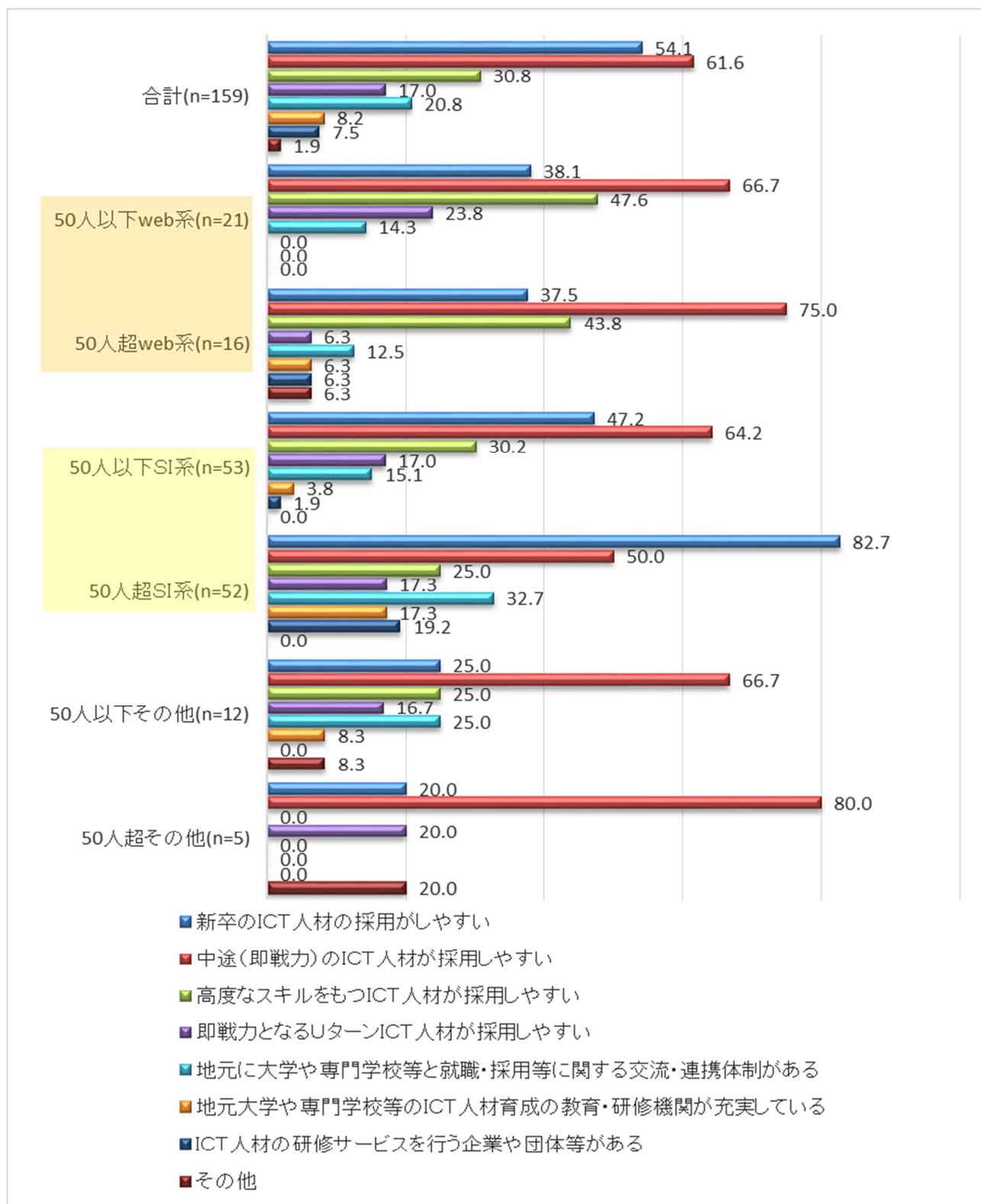
人材面では、SI系では新卒人材、Web系では中途（即戦力）人材の採用がしやすい地域を求めており、また、地元教育機関の機能が充実していることも重視していることがうかがえる。

また、従業員規模別でみると、50人超のSI系企業で、新卒のIT人材の採用に注目していることが分かる。

図表 3-47 事業所立地に当たって重視する点／人材採用・育成面（複数回答）

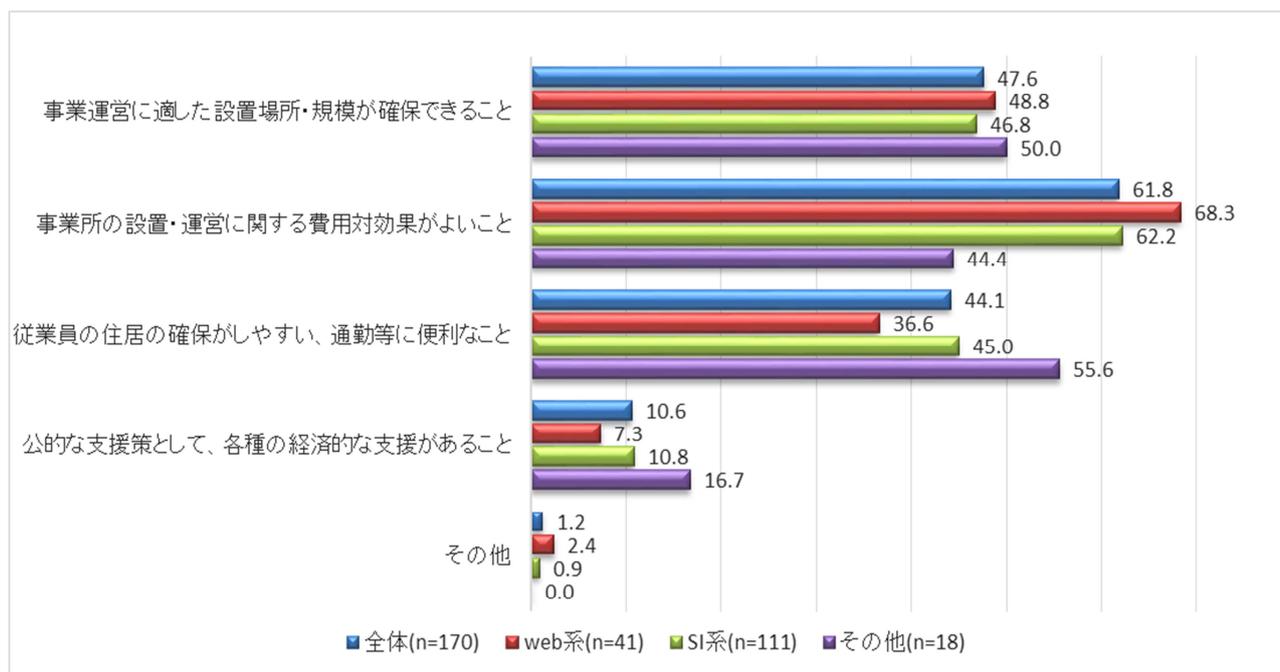


図表 3-48 従業員規模別の事業所立地に当たって重視する点／人材採用・育成面（複数回答）



経済面では、「事業運営のための場所が確保できること」、「事業所運営の費用対効果がよいこと」、「従業員の通勤や住環境の条件がよいこと」を重視している。

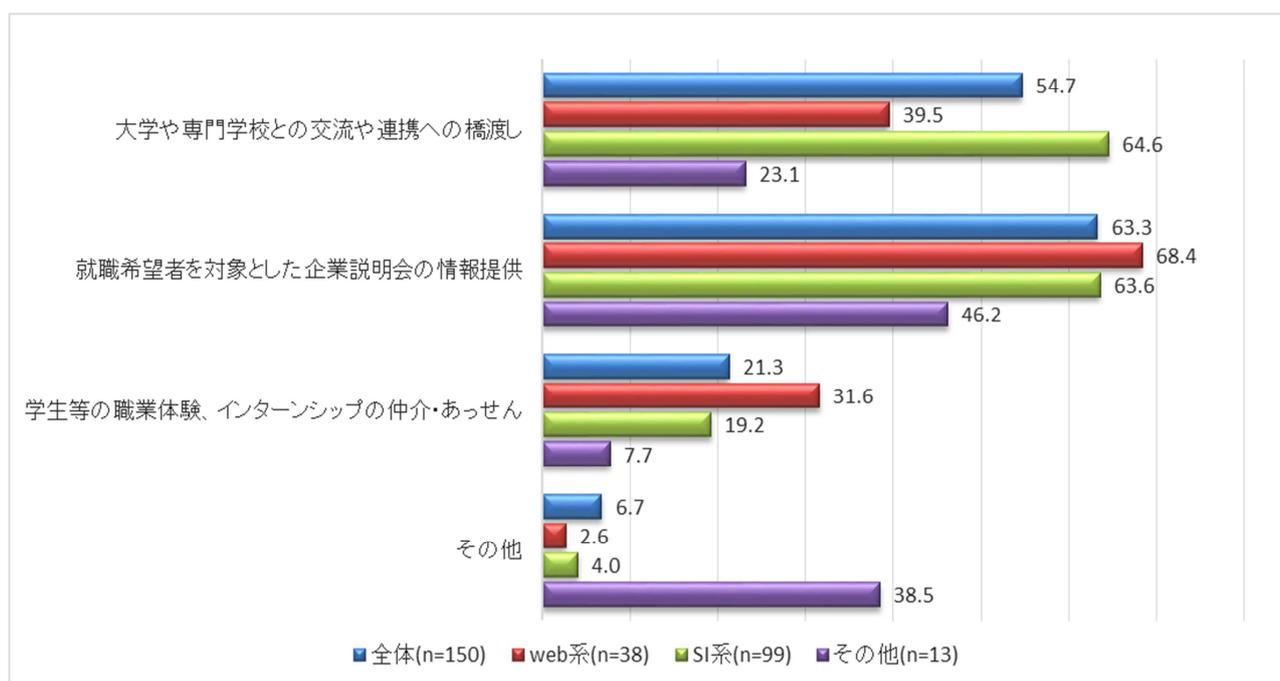
図表 3-49 事業所立地に当たって重視する点／経済条件面（複数回答）



### ③-3 地元の公的機関や教育機関への要望

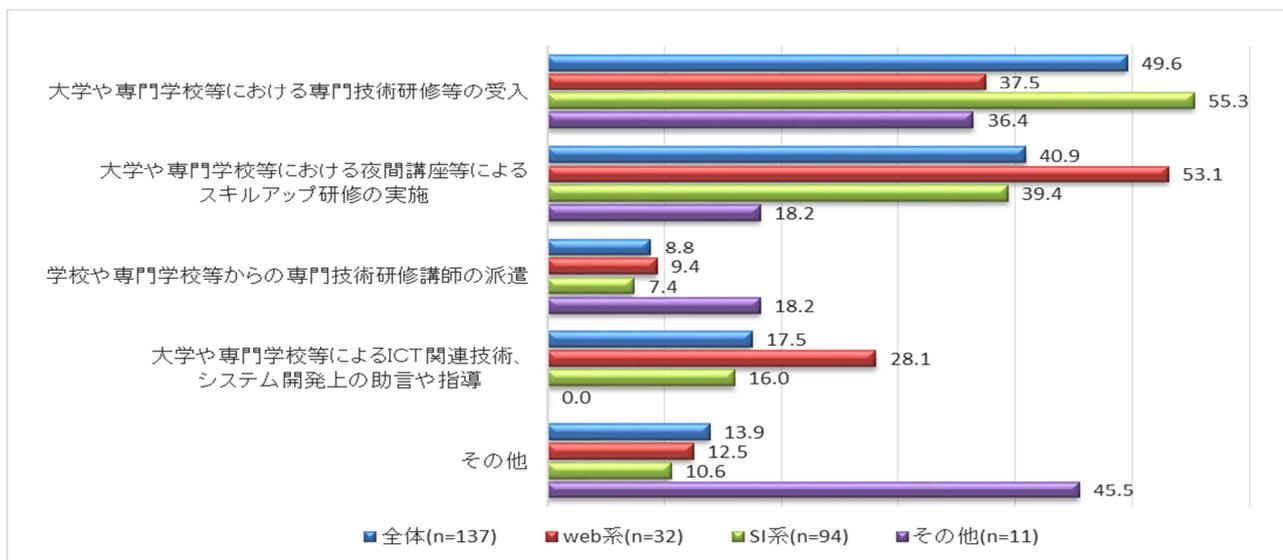
地元の支援としては、「地元教育機関との交流・連携の橋渡し」や、「企業説明会等の情報提供」を望む回答が多かった。

図表 3-50 新規学卒者の採用支援（複数回答）

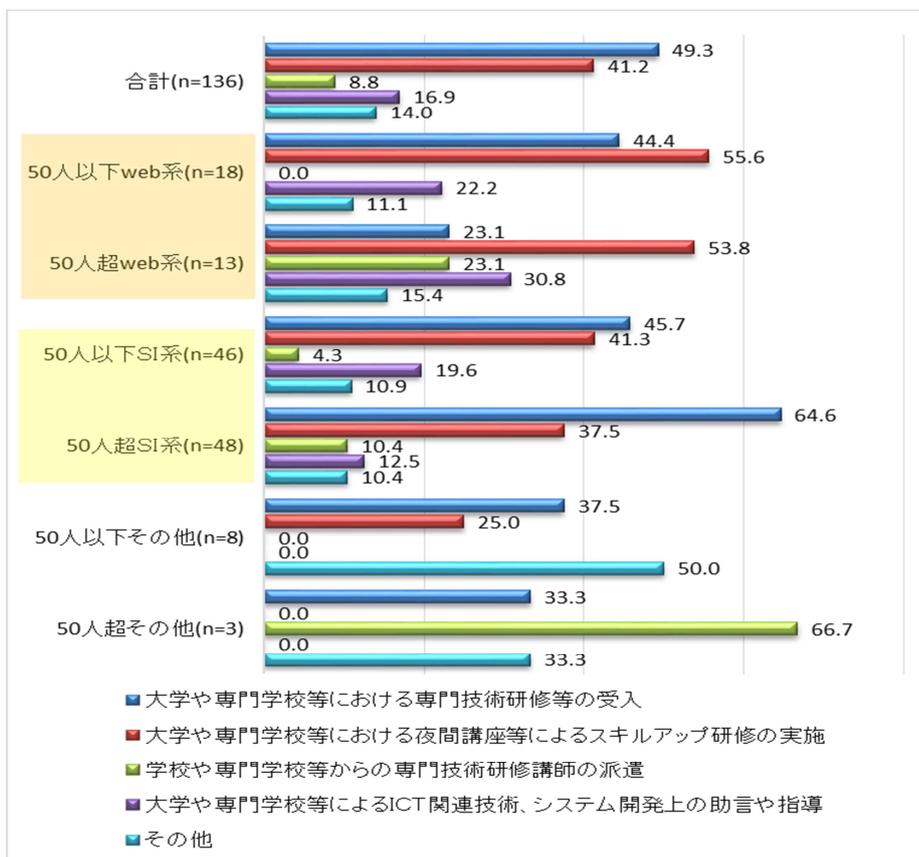


人材育成支援では、教育機関による人材教育を望む回答が多く、Web系では「スキルアップ研修等の講座開設」を、SI系では「教育機関による専門技術研修の受入」を求めていると推測される。

図表 3-51 IT人材の育成支援（複数回答）

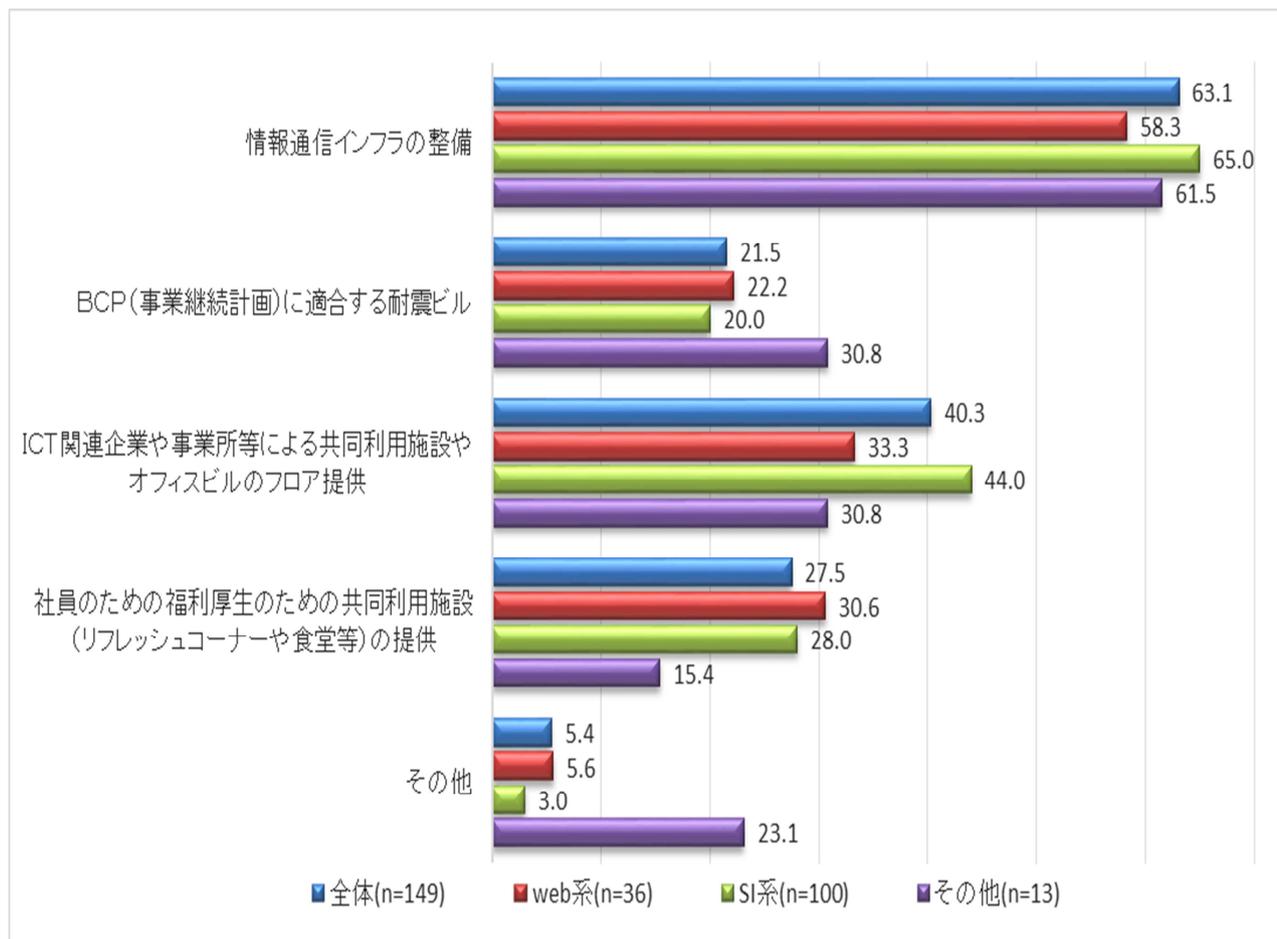


図表 3-52 従業員規模別の IT人材の育成支援（複数回答）



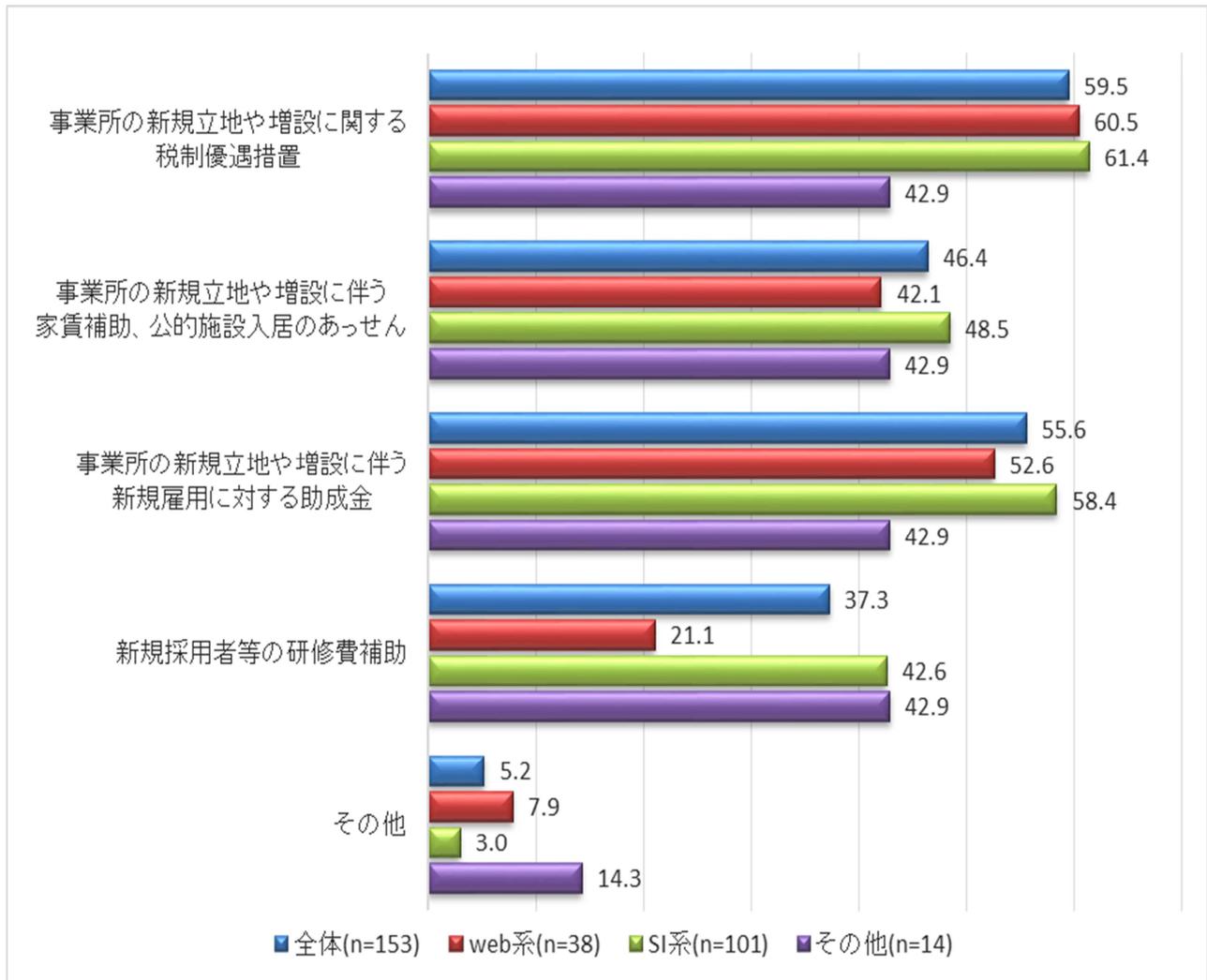
IT 基盤整備に関しては、「情報インフラの整備」を求める回答が多かった。また、「IT 企業向けの共同施設の整備」ニーズも比較的高かった。

図表 3-53 IT 基盤整備支援（複数回答）



経済的な支援に関しては、「税制優遇」を求める回答が最も多く、次いで「新規採用に対する助成金」「事務所の家賃補助や公的施設のあっせん」に期待する回答となっている。

図表 3-54 経済的支援（複数回答）



### ③-4 北九州市への要望

自由記述による要望では、次のような意見が寄せられた。

#### <採用に関連した要望>

- ・新卒採用において、合同説明等があれば参加させていただきたい。
- ・中途採用者、定年退職者採用時の助成金制度を増やしてほしい。
- ・IT人材に特化した企業説明会及び雇用促進の施策を実施してほしい。

#### <立地に関する要望>

- ・特区的なインフラの整備や税制の優遇措置を望む。

#### <北九州市（九州）に対する印象等>

- ・北九州市のコワーキングスペースを訪問して、働き方の多様化に柔軟に対応している市だと思った。
- ・九州は東京に比べ物価が安く、家賃、人件費、食事代の安さに魅力があります。

## 2 ヒアリング調査

### (1) A社

#### ①会社概要：

- ・ 設 立：平成 18（2006）年 2 月
- ・ 資 本 金：200 万円
- ・ 売 上 高：3 億円
- ・ 従業員数：40 名（内、正社員 25 名）、平均年齢 27～28 歳、男女比 6 対 4（平成 26 年 9 月現在）
- ・ 事業内容：インターネットに関するシステム構築及びコンサルテーション業務、WEB コンテンツの企画提案並びに WEB 制作、WEB 広告制作

#### ②取材内容：

##### 1. 会社沿革

- ・ 社長が大学在学中に、フリーランスとして WEB 制作を始める。
- ・ その後、事業が本格化したため、平成 18 年に法人化した。
- ・ 現在は、本社 40 名、グループとして約 80 名で事業を推進している。

##### 2. 事業の展開状況

- ・ 大手取引先は、首都圏の広告代理店である。
- ・ 受注方法は、企画提案型でありコンペ方式での落札も多数ある。
- ・ ユーザーへのヒアリングを十分に行い、クリエイティブ提案で勝負している。
- ・ 受注後は、グループ内を中心に制作を進めている。首都圏での外注は、顧客を取られてしまう危険があるため消極的である。

##### 3. 人材採用・育成状況

- ・ 主にハローワークや小規模な Web 求人広告を利用して中途採用を主体に展開しているが、状況は厳しい。
- ・ 新卒は、国の助成制度（7 千円／日補助）を利用し、インターンシップを行ったりしているが即戦力は望めない。現在学生 3 名が内定しているが、入社するかは未知数である。
- ・ 年間 5～10 名を採用しているが、残るのは 30%くらいしかいない。
- ・ 人材の学歴や専門性は問わないが、即戦力になり得るだけの経験・能力が必要である。
- ・ 女性が多い職場であるため、結婚や出産の際にも働きやすいように、仕事を定型化した上で裁量制の給与体系を採用し、勤務時間も完全フレックス制としている。
- ・ また、大学等教育機関と提携して IT 系学生を育成するとともに、IT 会社を買収して、30 名強のプロダクションを置いている。大学等教育機関と連携することには、卒業生すなわち即戦力というメリットがあり、入社後の高い生産性が期待できる。

#### 4. 九州進出のねらい

- ・ 首都圏がマーケットであるが、競合も激しいため IT 人材が不足しており、地方で比較的低コストな制作スタッフを確保したいと考えている。
- ・ 現在は、人材が豊富な沖縄に支社設立を考えている。宮崎も検討したが、先行する IT 企業が手厚い公的支援を受けており、2 番手としては厚遇が期待できないため断念した。
- ・ その他、香港・マレーシアといった海外も考えてはいる。

#### 5. 北九州市でやりたいこと

- ・ 北九州市であれば、マーケットとしてではなく、プロダクション機能を設立したい。もし、首都圏で受注した仕事をこなしてくれる地元企業があれば、すぐにでも話がしたい。
- ・ 仕事が順調に進むようであれば、合併や買収、支社や現地法人の設立などに発展することも考えられる。

#### 6. その他

- ・ IT 人材は、ユーザーの要望を読み取って独自提案を行い実現するセンスの良し悪しが重要なので、専門性より人とのコミュニケーション能力の方が重要であると思う。
- ・ そういう意味では、徳島県神山のようなモデルは、定型的な作品制作を行うのには向いているが、クリエイティブな人材が育つとは思えない。

## (2) B社

### ①会社概要：

- ・ 設立：平成 19 (2007) 年 11 月
- ・ 資本金：2,700 万円
- ・ 売上高：17 億 9 千万円
- ・ 従業員数：97 名 (内、正社員 54 名)、平均年齢 37 歳、男女比 8 対 2 (平成 26 年 9 月現在)
- ・ 事業内容：事務の合理化(BPR)及びコンピュータ利用に関するコンサルテーション業務、コンピュータシステムの開発、販売及び情報処理サービス業務、インフラ環境の設計・構築、導入業務、コンピュータ及び周辺機器の販売、運用保守、及びオフショア開発

### ②取材内容：

#### 1. 会社沿革

- ・ 社長は、大手メーカーの下請け SI 企業出身。御婦人は北九州市出身。
- ・ 金融系基幹情報システムの開発会社として創業。

#### 2. 事業の展開状況

- ・ 大手金融機関や公庫などにハードウェアとソフトウェア一式を導入する基幹システムの開発を得意としている。
- ・ 最近では、クラウドを利用したシステム移行 (マイグレーション) 支援も増えており、3 公庫の統合にも携わった。
- ・ 海外メーカーが開発したスタークラウドという VDI (仮想デスクトップ : DaaS : シンククライアント) システムの日本国内での運用の権利を取得し、新規事業として進めている。
- ・ 開発は、関東中心であるが、上海やフィリピンでも行っている。しかし、言葉の問題のため品質が安定しないことや、コストが上がっているなど課題を抱えている。

#### 3. 人材採用・育成状況

- ・ 採用は主にリクルートを使っている。設立当初は、300 人程度の応募があったが、リーマンショック以降激減し、現在の応募数は 30 人程度である。
- ・ 人材の育成面では、開発効率を向上させるためにも、産学連携は大切で、来年から IT スクールを独自で開始する予定ももっている。
- ・ 人材としては、経験や学歴よりも、適性 (センス) の方が重要であると思う。

#### 4. 九州進出のねらい

- ・ 金融系システム開発の事業が好調であるため、福岡県 (福岡～北九州間) に拠点を設置し、4～5 億円規模の開発を来年度中には開始したいと考えている。
- ・ 24 時間体制でスタークラウドのサポートセンターを別会社として運営するには、場所的にも要員の的にも関東地域では無理なので、これも福岡県内に持っていきたい。

- ・ サポートセンターは、1 億円程度のハードウェア投資を行うほか、延べ 20 名のサポート要員と事務所が必要である。
- ・ サービス用のサーバーを設置する小規模で安価なデータセンターも必要となる。

## 5. 北九州市でやりたいこと

- ・ システム開発要員やサポートセンター要員を確保したい。そのための産学連携による人材育成に期待している。
- ・ 各種補助金メニューもあるが、基本的には事業が順調に成長して利益を上げることが目的なので、一過性の支援はあまり望まない。それよりも減税施策を長期的に整備してもらった方が助かる。

## 6. その他

- ・ これからの人材には、外国人との会話が増えると予想されるため、コミュニケーション能力に加えて、語学力も求められると思う。

### (3) C社

#### ①会社概要：

- ・設立：1994年2月1日
- ・資本金：9,990万円
- ・売上高：2億円
- ・従業員数：300名（内、正社員300名）、平均年齢27～28歳（平成26年9月現在）
- ・事業内容：情報システム基盤の構築・運用／情報システム基盤製品のサポート／業務システムの開発／システムインテグレーション

#### ②取材内容：

##### 1. 地方展開の状況

- ・ 現在、大分県国東市において産業政策の一部を委託され、第3セクターを作って市外から人を呼び込む取組を行っている。この場合、地場産業の承継をターゲットとしている。地域にある経済基盤をいかに保全し、世代交代をうまく進めるかということに取り組んでいる。そして、その経営者が次世代のことを考えるという方針で、毎年10名程度の後継者を育成している。
- ・ 当社はものづくりの会社ではなく、コンサルティング会社であり、顧客は、中央省庁などの公共とメガバンク、交通・通信関係などの社会インフラ系が中心で、システム構築のための設計などを請け負っている。そのため、いろいろな相談を受けることがあり、合弁会社を作ってまちづくりをしたいという国東市の案件もその一環である。
- ・ また、首都圏企業から出資を募って合弁会社を設立し、首都圏にある人材派遣会社と連携して人を呼び込む取組も行っている。首都圏の企業に、空港に近い利点を活かした事業を薦めることもしている。
- ・ 当社とコラボレーションしている企業から地方展開に関する相談を受けることもある。現在、パートナーのIT企業は福岡に出すことを考えており、今月中に築上町・みやこ町に視察に行くことになっている。空港に近いということで勧誘されている。5社ほど相談を受けている。
- ・ 実際にシステムの構築やソフトウェア製作などを行っているパートナー企業は人材が不足しているため、地方展開によって人材を確保する必要がある。そこで、九州エリアで空港のあるところに拠点を設けようと思っている。パートナー企業では、コールセンターの話がある。
- ・ SEやプログラマーの育成も必要であるため、その拠点もほしいし、現地での採用も考えている。
- ・ 5社程度を紹介し、九州エリアに立地させることを考えている。
- ・ 九州なら人材も確保しやすいのではないかと考えている。
- ・ 当社の場合は、研究開発部門と研修部門は地方展開を考えている。

##### 2. 人材確保・育成について

- ・ 当社の社員は300名で、すべて正社員である。毎年60名程度採用しており、採用は順調である。
- ・ 当社はリサーチとドキュメンテーションが主な業務のため、大学か大学院卒業者を採用している。情報関係ではなく、文系の大学卒など、バランスのとれた人材が良い。したがって、資格は特に

重視していない。

- ・ 学校の紹介ではなく、自ら応募してくるような人材がほしい。紹介されてきた学生は消極的と考えている。インターンシップにしても、学校等の紹介ではなく、自ら探してくるような学生の方が良い。
- ・ リクナビやマイナビ、エンジャパンなど、オフィシャルな採用媒体から出会いがあったほうが良い。例えば、北九州市に学生を募集してもらい、そういった学生と出会うという形があると良い。会社説明会などは、自己責任で行うからいいが、北九州では募集媒体が見えてこない。募集におけるプラットフォームなどの支援があると良い。
- ・ パートナー企業5社の場合は、高度なスキルを求めているわけではなく、経験者でなくても良い。
- ・ データベースだけでなく、中途採用や新卒者と企業とが対面で交流できるようなプラットフォームの構築に向けて、民間会社がビジネスとして取り組むべきだ。当社が人材会社を作って運営するという方法もある。
- ・ 当社ではゼミとコラボして交流することは行っている。

### 3. 北九州への進出可能性等について

- ・ 北九州も見学したい。
- ・ 研究開発と研修部門は進出の可能性はある。パートナーも何社か紹介できるかもしれない。

### 4. 進出条件（決め手）

- ・ 施設は廃校跡などでも良い。電車で便利なところが良い。
- ・ 光回線は必須である。
- ・ 厚生労働省の緊急雇用予算を活用できると良い。
- ・ ロケーション関係で、イニシャルコストはどれくらい負担する必要があるか、人の募集に関してはどのような支援があるか、研修機関などを設置する場合の支援はあるか、などがポイントだ。
- ・ まちづくりに参加できるところが良い。地域課題に向き合う経験で人材の育成につながる。商店街活性化でも良い。小倉の空き店舗活用の取組は良いと思う。
- ・ 基本的に助成金頼りで進出するのは良くないと思う。

## (4) D社

### ①会社概要：

- ・ 設立：昭和 60（1985）年 2 月
- ・ 資本金：1,000 万円
- ・ 売上高：2,900 万円
- ・ 従業員数：32 名（内、正社員 28 名）、男女比 8 対 2（平成 26 年 9 月現在）
- ・ 事業内容：業務システム設計・開発・運用、ソフトウェアパッケージ販売及び導入支援、システムコンサルティング

### ②取材内容：

#### 1. 会社沿革

- ・ 社長は鹿児島出身。
- ・ 創業以来、大手銀行や証券会社のシステム開発を手掛け、ピーク時には従業員 80 名を抱え、福岡市にも支店を設置し、約 40 名が従事していた。
- ・ その後、2008 年のリーマンショックを機に業績が悪化、福岡支店を閉鎖し、現在に至る。

#### 2. 事業の展開状況

- ・ 大手銀行や証券会社、官公庁への常駐型でのシステム開発が売上の約 40%。
- ・ 携帯やスマートフォン、複合機の組み込みソフト開発が売上の約 20%。
- ・ 他社製パッケージソフトのカスタマイズなどで売上の約 20%。
- ・ 受注地域は、関東を始め、東北、関西、九州方面の顧客が多い。
- ・ 北九州関係では、安川情報システムや NS ソリューションズなどのシステム開発を手掛けている。

#### 3. 人材採用・育成状況

- ・ 60%が九州方面からの採用で、KCS や麻生情報、九州の短大が含まれている。
- ・ 関東では、4 年制大卒の採用が多い。

#### 4. 九州進出のねらい

- ・ 社長自身が九州出身であり、従業員も九州出身者が多い。このため、将来的には、九州に拠点を置きたいと考えている。
- ・ 九州マーケットでの事業展開を考えると、やはり福岡県が第一候補となる。
- ・ 福岡県内となると、福岡市が妥当なところではあり、実際に福岡市からの誘致に関するアプローチもある。

#### 5. 北九州市でやりたいこと

- ・ 九州でのマーケット開拓が目的なので、顧客とのコンタクトがしやすい地域である必要がある。
- ・ 何らかの公的支援があれば助かる。

## (5) E社

### ①会社概要：

- ・設立：平成 11（1999）年 2 月
- ・資本金：2,500 万円
- ・売上高：3 億円
- ・従業員数：20 名（内、正社員 18 名）、男女比 4 対 6（平成 26 年 9 月現在）
- ・事業内容：[ソリューション事業] ケータイ CMS（Lockon）、ショッピングカート（ECWAVE）、高速メール配信（FULLMAIL）、広告効果測定機能付きログ解析（LOGmining）、多言語 CMS（Wcms）、メール管理グループウェア（SPmail）、多店舗向けクーポンシステム（RepeaPon）、サイト内検索（Assistant）  
[アドバタイジング事業] バイク専門ポータルサイト（バイクプラス）、ブログサービス（eigyo ブログ）、ソーシャル・ネットワーキング・サービス（ストリート）、iPhone アプリ（CircuitTimingMonitor）  
[インキュベーション事業] ホスティング・ハウジング（BRidc）、レンタルサーバー（BRRS）  
[ファイナンス事業] 決済代行サービス（BRpayment）  
[システム開発事業] システム開発（BRdevelopment）、WEB 制作（BRdevelopment）

### ②取材内容：

#### 1. 事業の展開状況

- ・ これまでは企業受託等が中心であった。
- ・ 最近では「.okinawa」「.ryukyu」のドメイン販売権を取得し沖縄でサーバー事業も展開しつつある。
- ・ 決済事業に関しては、EC サイトとのパッケージで展開している。専用リーダーとスマートフォン・タブレットで簡単にカード決済が行える「スマートショット」を事業化した。
- ・ 北海道・福岡でもドメイン取得を視野に入れており、重要拠点と認識している。
- ・ 海外展開は、中国（上海）、ベトナム（ホーチミン）、香港で行っている。

#### 2. 人材採用・育成状況

- ・ 現在、新卒採用は一時中断している。育成時間がとれないため即戦力を求めている。
- ・ 最近では、沖縄の子会社向けに 5 名（データセンター 3 名、営業 2 名）の人材を増強した。
- ・ 社員に専門卒が多い理由は、新卒ですぐに動ける人材が多いからである。
- ・ 必要な人材の中心は、システムエンジニアからネットワークエンジニアに移りつつある。今後は、セキュリティに関する資格所持者等を拡充し、質の高い分業を実現したい。
- ・ システム構築等の業務には中途採用者を充てている。新しい技術に対応可能という意味で 30 代が多い。
- ・ エンジニアはいるのだが、要求する知識・経験のある人材がいない。一方で若い人はゲーム等の

派手な職場に走りやすい。

- ・ 求める人材のポイントは、即戦力であること、すなわち、業務上の必要事項をすぐに理解できること、既存社員とコミュニケーションを図る力があることである。

### 3. 九州進出のねらい

- ・ 従来は販売拠点として考えていたが、最近ではドメイン取得も視野に、データセンター等に比重が移りつつあるため、福岡市よりも北九州市の方が物価等の諸条件で好都合と認識している。
- ・ ゲーム事業は波が激しすぎるので、参入は考えていない。
- ・ 北海道は既に物件探しのフェーズに入っているが、福岡はこれからである。ただし、事業展開のスピードは速いので、着手すれば1年もかからないと思う。

### 4. 北九州市に対する興味・質問

- ・ 現状、企業数は少ないのか。また、エンジニア人材は多いのか。
- ・ 福岡市は Ruby コンテンツ・ゲーム系などで特色を出しているが、北九州市の特徴は何か。
- ・ 小倉駅周辺に拠点を置くなら、顧客となる大手企業が集積している場所に進出したい。これは社としての条件である。なお、拠点は入居型でも構わない。
- ・ 北九州空港の利用度はどのようになっているか。

## (6) F社

### ①会社概要：

- ・設立：平成 17（2005）年 10 月
- ・資本金：1,000 万円
- ・売上高：2 億円
- ・従業員数：68 名（内、正社員 65 名）、平均年齢 38 歳前後、男女比 9 対 1（平成 26 年 9 月現在）
- ・事業内容：インフラ・サーバー設計・構築・運用、データベース設計・再構築・チューニング・ベンチマークテスト（BMT）、仮想化環境設計・構築（Vmware, Xen）、インフラセキュリティ対策、クラウドコンピュータサービス、システム開発（Web 系）、ERP システム設計・構築

### ②取材内容：

#### 1. 事業の展開状況

- ・サーバー、ネットワークなどのいわゆる IT インフラ関連をベースに、データセンター事業などを展開している。顧客は NTT 系、ソフトバンク系、電力・ガス系等、多様である。
- ・遠隔地からサーバー構築等を行うのが基本的な業務スタイルとなっている。
- ・東京と大阪の比率は 2：8 程度である。他にシンガポールにも事業展開している。
- ・最近では、クラウドやデータベース解析等の分野にも進出している。

#### 2. 人材採用・育成状況

- ・IT は「人手がかかる」事業だと考える。東京には大阪の 10～15 倍の案件があるが、人材が確保できないため、比較的人材の確保が容易な大阪から人を送り込んでいる。
- ・例えば、北九州で人材を採用して東京や大阪に配置し、将来、北九州にデータセンターが開設できた段階で転配する、というやり方は可能と考えているが、具体的にはまだ模索段階である。
- ・高卒の採用が多いのは、何でも吸収しやすく教育しがいがあるからである。高卒以上であれば、採用上、全く問題はないと考えている。
- ・約 70 名の人員は、ほとんどがデータセンター担当で、本社勤務は 3 名ほどである。
- ・中途採用は随時行っている。新卒は再来年くらいからを考えている。
- ・中途採用の応募は多いが、ものになるのは 6～7 名に 1 名である。ただし定着率はよい。45 歳くらいまでをターゲットとしている。
- ・必要とするスキルは、ヒューマンスキル以外でいうと Word/Excel ができる程度でよい。即戦力として考える場合は、自宅でサーバーを構築しているくらいのスキルと経験が必要。

#### 3. 地方進出についての考え方

- ・岡山県はデータセンター誘致に熱心で、たびたび訪ねてくるが、更地売りであり、かつ 1 区画が大きすぎるので検討は難しい。
- ・地方進出の際の課題は土地・建物・人材であると考えている。現在、具体的な候補地はない。

- ・ 地方に進出する場合、常駐者 2 名程度の小拠点からスタートすることを考えている。規模が大きくなれば間接部門も増やす。
- ・ 地方拠点はインキュベーション事業向きかと思う。

#### **4. 九州進出のねらい**

- ・ データセンターに派遣するようなケースなら、地元で人材を採用できる可能性はある。

#### **5. 北九州市に対する興味・質問**

- ・ 北九州市が 3 か月で 19 回も学校を訪問するという就職支援にかける熱意は注目に値する。
- ・ 九州の若者は、地元以外なら関西よりも東京志向なのか。
- ・ 企業招致の窓口はあるか。また、一本化（ワンストップ化）されているか。
- ・ 具体的に検討できるような土地について、小倉駅からの距離、利便性はどうか。
- ・ 東京の企業の立地分布はどうなっているか。
- ・ 学研都市の場所はどこか。小倉からは近いのか。

## (7) G社

### ①会社概要：

- ・設立：平成元（1989）年 12 月
- ・資本金：1,000 万円
- ・売上高：2 億円
- ・従業員数：29 名（内、正社員 27 名）、男女比 8 対 2（平成 26 年 9 月現在）
- ・事業内容：各種情報処理システムに関する設計、開発、運用、保守業務  
各種情報処理システムに関連する技術及び業務に関する研究、調査、企画  
コンサルティング業務、各種デジタルコンテンツに関する情報提供サービス業務、コンピュータシステム及びソフトウェア等各種情報処理システム製品の製作・販売、各種研修・セミナーの企画・運営、パンフレット等の印刷物の企画・製作

### ②取材内容：

#### 1. 事業の展開状況

- ・ 従来は神戸を拠点に、阪神地区を中心に事業を展開してきた。
- ・ 電力自由化を契機に、各電力会社とより密接な関係を築く必要に迫られている。そうした中、東京、九州などでプロジェクトが立ち上がりつつある。
- ・ 法改正がビジネスに密接に関連するので、電力会社に密着していないと要件すら決まらない。

#### 2. 人材採用・育成状況

- ・ 現状では、同業他社情報として、九州には人材が全然なくて、採用が難しいと聞いている。
- ・ 九州における人材採用については、どう動けばいいか模索中である。
- ・ 必要な職種は SE、プログラマーである。
- ・ 現状、専門卒が結果的にターゲットとなっている。神戸では応募が多すぎて選考が大変である。神戸電子専門学校から優秀な人を推薦してもらい、結果的に成功している。
- ・ 求める人材の条件は協調性があること、スキル面では Web アプリが理解できている必要がある。Java、Oracle の経験者であれば、制限を設けず採用している。

#### 3. 九州進出のねらい

- ・ 現状、九州でも常駐する形をとっているが、いずれは開発も九州で行わなければいけないかもしれない。
- ・ 法改正が行われれば、その後しばらくは模索しつつシステム変更を行い、さらに長期的には電力関係の仕事が入ってくる可能性が高い。  
九州北部に事務所を置き、スキルを持った人材を採用する必要が出てくると考えている。
- ・ 本稼働すれば 100 名規模のプロジェクトで、最低 10 年は続く仕事と考えられる。
- ・ いずれにせよ、技術力のある人やキーマンになれる人がうまく採用できて、かつ現陣営とチームが組めることが前提となる。その後、新卒者が加わることは可能である。

- ・ 九州で採用し、本社で研修の後、九州に配属することも考えられる。

#### **4. 北九州市で事業展開する場合のステップ**

- ・ 年度内には設計を行う必要があるため、年内に中途2~3名の採用が必要である。
- ・ 1月からは制作も始まるので、プログラマーレベルの人材が3~5名必要となる。
- ・ プロジェクトがスタートすれば、3月末を目処にある程度の増員を考えている。
- ・ 4月以降は、一般の企業と同様に増員していく考えである。
- ・ 現状、九州駐在の2名は請負であり、出張扱いであるため、住民票まで移すとなると、家族の問題等もあり負担が過大と思われる。
- ・ 自社で現地採用した人材なら、現社員が引き継ぐ場合も「想い」を託せるので心強い。その意味で、自社採用は一つの大きなポイントと考えている。

#### **5. 北九州市に対する興味・質問**

- ・ 助成を受ける場合の事務所の要件は何か。現状、他社の事務所を、賃料を支払って間借りしているが、この場合はどうか。
- ・ 事務所家賃への助成はあるのか。

## (8) H社

### ①会社概要：

- ・ 設立：2005年3月18日
- ・ 資本金：1,000万円
- ・ 売上高：2億2,000万円
- ・ 従業員数：40名（内、正社員15名）、男女比9対1（平成26年9月現在）
- ・ 事業内容：ソフトウェア/ハードウェアシステム構築プロセス改善、受入れ基準作成、試験実施業務

### ②取材内容：

#### 1. 地方展開について

- ・ 顧客は東京が中心であるため、東京の仕事を行っている。大阪は現在あまり稼働していない。
- ・ テスト実施業務を定常的に受けられれば、人件費の安い地方への展開は有り得る。しかし、セキュリティ面に配慮して、テスト実施は全体の2～3割である。ECサイトは比較的持ち帰りによるテスト実施がある。
- ・ 本社機能を移すことは考えていない。地方は出張ベースである。
- ・ 大阪に支社を設けた理由は、顧客から大阪にも仕事があるとの情報を得たからである。
- ・ 移転可能性のある地域として、九州・北海道を挙げた理由は、大手が進出している理由として、物価が安いイメージがあったからである。北海道は専門学校生が多いということも聞いているので、人材確保もできるのではないかと思う。

#### 2. 人材確保・育成について

- ・ 定期採用はしておらず、中途採用のみである。
- ・ 社員に求める能力は、顧客との合意形成が主な仕事なので、コミュニケーション能力が重要である。職務経歴よりは、人物本意であり、学歴も問わない。
- ・ 去年は採用ゼロで、退職者が3名で、今年は採用5名、退職2～3名であった。
- ・ 募集方法は、採用媒体利用や人材紹介の利用が主である。
- ・ 社員教育は基本的にOJTであり、マネージャーが教育に当たっている。以前は教育機関の講習を受けることもあったが、業務繁忙で、その余裕がない。
- ・ 人材に男女の差異はない。
- ・ 入社後の教育はしたいと考えているが、現在は即戦力がほしいため、社会人経験5～6年の人材がほしい。しかし、優秀な人材はヘッドハンティングを受けていることが多いため、思いどおりにはなっていない。

#### 3. 北九州への進出可能性等について

- ・ 新規開拓する場合は、地元ではないという理由で難しい面がないかどうか懸念がある。
- ・ 時期が来たら検討したい。

## (9) I 社

### ①会社概要：

- ・設立：1994年9月
- ・資本金：1,000万円
- ・売上高：2億円
- ・従業員数：92名（内、正社員85名）、男女比7対3（平成26年9月現在）
- ・事業内容：コンピュータシステムのコンサルタント、設計、開発から保守まで、システムに関するあらゆるサービス／Webサイト制作／アプリケーションソフト独自開発

### ②取材内容：

#### 1. 採用について

- ・ 採用募集のチラシを参考にしてほしい。女性のための求人情報「マイナビ転職」にも出している。
- ・ 採用に当たっては、合同説明会などを利用しているが、面接等はすべて社長が行っている。そのため、即断・即決になる。
- ・ 採用の基準は、人柄である。未経験者も入れている。意欲を持って継続してくれる人を採用する。変化を望まない人はいない。社員同士のつながりを望まない人もいない。当社は、社員旅行にも社員の多くが参加する。
- ・ 教育機関との連携はない。
- ・ 新卒の採用は、年間平均4～5名で、ほとんどが大学卒である。
- ・ 基本的に学歴・国籍は問わない。性別も意識しないが、結果的に3割が女性となっており、他社に比べると女性の割合は高くなっている。

#### 2. 人材確保・育成について

- ・ 学んだことやスキルの条件を付ける必要はあると思うが、確保が難しくなる。例えば、「3年間だけは東京で頑張ってください」という条件をつける可能性はある。
- ・ コンサルタントになるのかベンダーになるのかを問うている。
- ・ 開発言語が使いこなせるかということは、直面している問題解決に補充する面では大事だが、5年後を見据えると重要ではない。
- ・ 未経験者は、現場でのOJTもあるが、基本的に社内で研修している。
- ・ 5年に1人くらい辞める社員がいる。理由は、給与水準と社風になじめない、心に病を持ったなどである。
- ・ 成果主義を通しており、能力があれば女性でも部長にするので、女性にとって憧れにもなっているようである。

#### 3. ビジネスモデルについて

- ・ システム開発には、ゼロからつくる「スクラッチ開発」があるが、その時代ではないと思う。あるものを使うという発想である。

- ・ 新人でも、ツールを使いこなせて、客先の業務を理解して提案できることが必要だ。
- ・ Web のアプリ開発は、仕組みについては既にパッケージ化できている。クリエイティブな人は仕事が当然増えると思う。
- ・ 技術革新の可能性もあるだろう。

#### 4. 北九州への進出可能性等について

- ・ 東京でなくても業務を行うことはできる。岩手への進出を目指している社員もいる。
- ・ 大阪にも事業所はあるが、社内教育が難しい。
- ・ 全国どこでも良いが、北九州には土地勘がない。ニュースでは暴力団のことが取り上げられることが多いので、懸念がある。
- ・ 沖縄は、物価が安いこと、優遇策があること、本土の若者が行きたがるので転勤させやすいことなどの理由から進出は考えやすい。
- ・ 北九州には、条件を整えば進出の可能性はある。福岡は既に検討していた。
- ・ 北九州は、地震がないのは魅力的だ。説明を聞いて想像していたより魅力を感じた。

## (10) J社

### ①会社概要：

- ・ 設立：2005年12月22日
- ・ 資本金：1,000万円
- ・ 売上高：6億円
- ・ 従業員数：100名（内、正社員37名）、男女比8対2（平成26年11月現在）
- ・ 事業内容：システムコンサルティング／データマネジメントシステム構築／クラウドシステム構築（セールスフォース）／WEBシステム構築（キャンペーンサイト、ECサイト）／インフラ構築／WEBマーケティング／ITアウトソーシング

### ②取材内容：

#### 1. 事業の概要

- ・ 外資コンサル系企業の技術者であった社長が10年前に起業したベンチャー企業。
- ・ ビッグデータの分析等のデータマネジメント事業が主力。
- ・ コンサルティング業務を主体とした受託開発。
- ・ 展示会などで人脈を広げて事業を拡大している。

#### 2. 人材確保・育成について

- ・ 9割は大卒で、中途は定着率が悪いため、新卒中心に採用活動を行っている。
- ・ 就職ナビなどを活用し、昨年度は14名を採用した。理科系と文系で半々である。
- ・ 人材としては、興味とやる気を重視している。
- ・ 社員育成は、事業分野が専門的であるため社内教育とOJTが中心である。

#### 3. 地方への進出可能性等について

- ・ 昨年3月に沖縄に支店を設置した。自治体のポータルサイト構築案件の受注がきっかけである。
- ・ 沖縄で採用し、東京で教育して地元へ返すような計画も持っている。
- ・ 北海道に支店を出す計画も進んでいる。
- ・ 海外社員もいて、主力商品が海外製ということもあり、海外への販売も視野に入れている。
- ・ 北九州出身者もいるので、北九州への事業展開も今後考えたい。

## (11) K社

### ①会社概要：

- ・ 設立：1999年12月
- ・ 資本金：9,490万円
- ・ 売上高：1億8,444万円
- ・ 従業員数：20名（内、正社員15名）男女比9対1（平成26年9月現在）
- ・ 事業内容：企業向け基幹システムの受託開発、運用

### ②取材内容：

#### 1. 会社の概要

- ・ 二次受けの受託開発が主であり、業種には特化せず、ユーザーへの技術者派遣とシステムの運用代行を中心として事業を展開している。
- ・ 社員の平均年齢は30代後半で、当面、社員数30名を目指して事業を展開している。

#### 2. 人材確保・育成について

- ・ 今年度の採用目標は2名で、リクナビやエンジャパンなどを活用し、中途採用を行う。
- ・ 学歴は不問であるが、専門性とシステムへの適性を重視する。
- ・ 社員の定着率はよく、ほとんどが勤続5年以上である。

#### 3. 地方への進出可能性等について

- ・ 14年前に岐阜県ソフトピアジャパンに事業所を展開している。インターネットが無料で使えるインキュベーションルームが安く使えたが、現在は閉鎖している。
- ・ 地方への進出条件は、大手パートナーなどの仕事があることである。
- ・ 北九州市への進出も考えられるが、早くても3年後となるだろう。

## (12) L 社

### ①会社概要：

- ・ 設立：1985 年 4 月
- ・ 資本金：1,000 万円
- ・ 売上高：3 億 8,000 万円
- ・ 従業員数：37 名（内、正社員 33 名）男女比 8.5 対 1.5（平成 26 年 9 月現在）
- ・ 事業内容：コンピュータソフトウェアの受託開発、及び派遣請負開発、コンピュータソフトウェアのパッケージ製造販売

### ②取材内容：

#### 1. 会社の概要

- ・ 大型プロジェクト開発の二次受けの受託開発及び技術者派遣が主力である。パッケージ開発は現在、行っていない。
- ・ 社員定着率は高い方で、20 代と 40 代の社員が多い。
- ・ 社員の平均年齢は 30 代後半で、当面社員数 30 名を目指して事業を展開中である。
- ・ 最近では、オフショア（海外委託）の価格でニアショア（国内委託）を求める傾向もあり、コスト的には厳しい状況にある。

#### 2. 人材確保・育成について

- ・ 毎年 2 名程度を中途中心で採用している。
- ・ 主にリクルートとハローワークを活用しているが、沼津の専門学校から先生の紹介で継続的に採用もしている。
- ・ 人材育成は OJT 中心である。

#### 3. 地方への進出可能性等について

- ・ 現在は、関東と近畿に仕事があるが、北九州での案件の紹介などがあれば進出を考えたい。
- ・ 合同説明会などでは中小企業は不利であるが、地元の学校で直接説明会に参加できるのであれば有効である。