

そうほうもん

S O H O M O N

第22回

目標はパッケージ中心に自分の製品でアプローチ

何のためにこのソフトを使うのか提案する発想力

——ご出身は旭川ですか。

中井 父親の転勤で小学校から旭川に来て、大学は青森の弘前大で専攻は哲学でした。卒業後は就職も当時厳しかったので、バイトでもしながら仕事を探そうと札幌で生活、旭川に戻ってからも契約社員としてパソコンのサポートの仕事をやっていました。

——今の事業の内容を教えてください。

中井 プログラミングで主に企業の業務用ソフト、データベースを使って顧客情報管理とか、売上情報とか企業で扱う情報を扱いやすくしたいという要望に応える。ウェブ関連のシステムよりの部分です。

——起業に至ったきっかけは。
中井 もともと起業志向はあったのですが、パソコンの性能が上がって企業でも普通に情報管理として使えるようになったのが、私よりちょっと上の世代ぐらいからで、そういう人たちがほちほち起業を始め

エンジニアがもっと交流できる拠点を

——これから起業を目指す人に向けて何か一言。

中井 私もともと文系なんですけど、そこって結構効いてるような気がするんですよね。文章書いたり好きですし、提案書とか企画書も書けるので、逆に強みになることもある。やっぱりお客さんを意識しないと駄目なので。

——相手に分かりやすく説明する能力も必要だと。

中井 相手の仕事をよく分かって、この業態だったらこういうシステムがあったらいいんじゃないかというところから話に入る。「こういう技術がありますよ」より「こういうソフトがあったらいいですよ」と言う方がいい。コミュニケーション力とか、どうしたら社会で使えるものになるか、何のためにこのソフトを使うか、その発想力ですかね。



プラスラス
代表

中井隆介 なかい りゅうすけ

ソフトウェア製作

1975年 北海道美唄市生まれ
2000年 弘前大学 人文学部卒業
2013年 プラスラス代表
2015年 ASC入会

<http://www.plusus.com> Tel:050-3553-0166

ていた。まさにSOHOですね。あんな生活もできるんだなど。

——お客さんはどのように獲得なさったんですか。

中井 なんとなく口コミとか、あとはホームページを見てという方も。プログシステムに組み込んだり、ワードプレスでシステムを組んで画面から編集できるようにするか、データベース的なホームページ、ちょっと凝ったところが得意です。

——5年後どのようなになっていたいですか。

中井 今よりもっとパッケージ中心に切り換え、自分の製品を持ってアプローチできるような仕事にしていきたいと思っています。

——休日は何をしていますか。

中井 まず音楽、ギターを結構長くやっています。パソコンでDTM、ギター以外のパートを機械で作って録音してみとか。カメラ持って二輪で近隣をさまよって写真を撮ったり。

——多趣味なんですね。中井さんはコワーキングスペース37の副代表もなさっているんですね。

中井 なんかもったいないじゃないですか。エンジニアってあんまり出歩かないタイプが多くて、勉強会とかにも全然出てこないんで。まちづくりの拠点としても、アピールのなこともやりたいなと思っています。



コワーキングスペースの副代表も務め、クリエイター同士の交流する活動も積極的に行っている。