

機構ニュース
第6回ニアショアアソシエーションセミナーレポート

IT×地方創生

～地方創生にIT企業としてどのように関わり、
何ができるのか～



**nearshore
association**

はじめに

2015年8月6日に第6回ニアショアアソシエーションセミナーを開催し、基調講演のゲストに、株式会社パソナ パブリック本部 ソーシャル・イノベーションチーム長であり、株式会社地方創生の取締役でもあります加藤 遼様ををゲストにお招きし、「IT×地方創生～地方創生にIT企業としてどのように関わり、何ができるのか～」についてお話いただきました。この冊子は、その基調講演の内容を抜粋し、まとめたものになります。

“アベノミクス”第三の矢“である成長戦略の中核と捉えられている「地方創生」。地方に拠点を有すベンダー各社の皆様のビジネス機会創出などのひとつの参考となれば幸いです。

一般社団法人日本ニアショア開発推進機構 代表理事

小林 亮介

●講師 加藤遼様の自己紹介

私の自己紹介をさせていただきます。私は、株式会社地方創生社にて政府や自治体との連携企画を担当しています。また、パソナ パブリック本部ソーシャルイノベーションチームという部署では、社会課題解決をテーマとした新規事業等の企画をしており、その中で政府や自治体の雇用政策や産業企画のコンサルティングに取り組んでいます。また、株式会社パソナグループという持ち株会社では政策投資委員会がありまして、こちらは地域活性化に取り組むベンチャー企業に対して出資をして経営支援をしていくといった事務局をしています。株式会社パソナ東北創生では東北の被災地をフィールドにした研修ツーリズム事業に取り組んでいます。

色々携わっていますが、政府や自治体と連携しながら地域の企業様や地域で働きたいという方々の人材サポートに関わらせていただいています。

●パソナグループと地方創生

パソナグループが地方創生へ取り組むにあたっての考え方を少しご紹介します。政府も「まち・ひと・しごと創生」とのキーワードを発信していますが、パソナでは人と仕事のマッチングを通じて地域の雇用創出や地域の産業振興をミッションとしています。また、若者や女性、スキル・経験値を積まれたミドル、シニアの方々に対して就職支援や人材育成などに取り組んでいます。一方で、仕事として、ものづくりの中小企業さん、中小のサービス事業者さん、農林漁業観光事業者さんなどに対しての経営支援、また新たに事業を地域で起こしたいの方々に対する創業支援に取り組んでいます。そして人に対する支援と仕事に対する支援、これをマッチングしてコーディネートしていくような仕事をしています。

パソナグループの地方創生の取り組みを通じて、本日皆様とご縁をいただきましたので、そちらの側面からも皆様とご縁をいただけると大変光栄であると思っております。

●本日の議題

本日は4点をお話しさせていただければと思います。

1つ目が、まち・ひと・しごと創生の「長期ビジョン」「総合戦略」という点が、昨今新聞でも騒がれていますが、地方創生政策の全体動向についてご紹介いたします。ちなみに本日お越しいただいている皆様の中で、政府のまち・ひと・しごと創生本部のホームページをご覧になられたことがある方はいらっしゃいますか？（会場挙手）非常に少ないですね。安倍さんはあまりPRが上手くない、上手くないのだらうと思います。実は私もこういったセミナーを複数回行っていますが、約30人の参加者のセミナーで、ご覧になっている方は、1人、2人くらいという比率です。

2つ目は、政府の政策の中でも特に「IT」とキーワードがついている各省庁の政策についてです。量が多いのでポイントだけご紹介をさせていただきます。

3つ目は、それらを踏まえIT企業様が地方創生にビジネスとして貢献する可能性についてです。いくつか私から提案をさせていただければと思います。

4つ目は、IT企業に求められる次世代高度人材とは？という点です。こちらも経済産業省でこれからのIT企業に求められる人材像とは何かということについて長らく研究会がされており、その研究会の報告結果の共有も含めご紹介します。皆様の経営のご参考にさせていただければ幸いです。

●まち・ひと・しごと創生の「長期ビジョン」「総合戦略」

◆概要

それでは最初に、まち・ひと・しごと創生の「長期ビジョン」「総合戦略」について話していきます。政府の資料自体は300ページ位ありますので、そこから抜粋をしてお説明します。

まず、まち・ひと・しごと創生がそもそも目指しているものとは何なのか？ということですが、目指しているのは人口減少に歯止めをかけ、2060年に一億人程度の人口を確保しようと言っています。人口減少の克服と地方創生を同時に行うことによって、将来にわたって活力のある日本社会を維持することができるのではないかとというようなメッセージが出ています。

また、なぜまち・ひと・しごとかというところですが、政府が問題意識を持っているのが、大都市における超低出生率です。なかなか子供が生まれていないという点と、地方における都市部への人口流出と低出生率、ここが日本全体の人口減少につながっていると政府は分析しています。よって、政府としては東京一極集中を是正して、若い世代の結婚・子育て希望を実現することによって、人口減少が克服できるのではないかと方針を掲げています。

私が政府の話をしているからといって、政府の回し者ではございませんが、このような流れで話を進めさせていきたいと思います。

次に、地方への多様な支援と切れ目ない政策ですが、実は国では長期ビジョン、総合戦略はすでに立てております。長期ビジョンは先ほどお話したものと同じで、2060年に1億人の人口を確保することです。それを実現するための総合戦略として、一旦2019年までの5か年計画が目標施策として国が出しています。その国の長期ビジョンを受けて、地方が地方独自の人口ビジョンと地方版の総合戦略を作ることになっており、まさに今2015年度、地方自治体がこの2015年から2019年の5か年計画を立てている最中です。政府からのメッセージとしましては、地方が自立につながることを自ら考えなさいという点と、責任を持って戦略を推進しなさいということです。

ただ一方で、地方にすべて丸投げということではなく、国も地方が自立的に計画を立てられるように情報支援や財政支援を行う姿勢を示しています。そして人的支援、これは、地方に総合戦略を立てる人材がない、また戦略を立てたけれども民間企業の活用も含めて実行していく旗振り役がないという課題もあり、そこを切れ目なく支援するとのメッセージを出しています。

ここからは私の予測になりますが、国が地方自治体の総合戦略の策定の支援する一方で、我が国も将来的に借金を一千兆円抱えている厳しい国ですので、地方自治体が自ら経営をしていくように強く推進される方向になると思います。

◆人口ビジョン

次に人口ビジョンの策定ですが、いくつかポイントを絞って特徴的な点をご紹介します。

まず1つ目が、地域経済分析システム（ビッグデータ）を活用して、地域特性を把握した効果的な政策立案をしましょうという点です。地域経済分析システムを聞いたことがありますか？国ではかなりPRをしているのですが、一般的にはまだ認知が進んでいないのかなと思います。

2つ目が、明確な目標とKPIを設定し、PDCAサイクルによる効果検証を行うという点です。民間の事業者様には当たり前ですが、政府でこういったことを言い始めたのは今回が初めてです。それはそれで大丈夫かという気持ちがありますが、このようなことが盛り込まれています。

最後に3つ目が、産官学金労言、女性、若者、高齢者などあらゆる人の協力・参画を促すと書いています。これも私の考えではありますが、今までの政府の政策と比べてビッグデータを分析する、KPIを設定してPDCAを回す、定量的に効果測定をしていく、自治体だけではなく外部の民間企業等を巻き込んでちゃんと政策をやっというメッセージがかなり明確に出されたのは今回が初めてなのではと思います。

ですので、民間企業が地域の政策事業だったり、制作事業から生まれるビジネスチャンスだっりに比較的参画しやすくなる方向に進んでいくと思いますし、自ら補助金や委託事業だけをやって地域で経営していく時代ではなくなっていますので、民間の皆様とビジネスを開発しながら地域を盛り上げていくというふうな方針転換が迫られている時期だと思います。

◆地域経済分析システムの紹介

ここで地域経済分析システムについてご紹介をします。動画を見ていただきます。GoogleChromeで地域経済分析システムと検索いただくとウェブサイトが出てきまして、そちらのウェブサイトの説明をしています。どなたでもご覧いただけます。

動画

<https://www.youtube.com/watch?v=pu7ikvwFZGE>

ウェブサイト

地域経済分析システム (RERAS) : <https://resas.go.jp/>

この動画は自治体の政策を作る方々向けの研修で使われたもので、皆様がお住まいの自治体が創業比率や雇用の数、人口流入数など色々なデータがオープンデータとして全て誰でも見られるようになっています。ぜひお住まいの地域を調べていただくと面白いと思います。

そのほか「ミラサポ」の施策マップについても言及がありますが、これは非常に便利なもので、経営をされる中で必要な国の支援施策が、支援を受けたいテーマ、エリアで検索ができ、一覧で見られるサイトです。例えば経営課題について行政の施策を使って補助金の申請をしたり、人材の育成や採用時に人材施策を使いたいときに施策マップを検索すると自社にあった行政の施策が抽出できます。ご参考にいただければと思います。

こういったものを含めて国は「長期ビジョン」「総合戦略」を自治体に立てて行って欲しいとメッセージを出しています。地方創生がもたらす日本の未来の姿、こちら国がメッセージを出してまして、1つ目は地域資源を生かして多様な地域社会の形成を目指してください。2つ目は地方創生が実現すれば地方が先行して若返る。そして3つ目が外部との積極的なつながりによって新たな視点から活性化をはかると。4つ目が東京圏は世界から開かれた国際都市への発展を目指そう、との4つです。

政府の安倍さんや石破さんが出しているメッセージとしては、地方創生は日本の創生であって地方と東京はそれぞれの強みを生かし合って日本全体を引っ張っていくということを発信しています。

◆地方における「長期ビジョン」と「総合戦略」

続きまして、実際の「長期ビジョン」と「総合戦略」のところですが、4つの目標が掲げられています。1つ目が地方における安定的な雇用を作る。2つ目が地方に新しい人の流れを作る。これはU・I・Jターンや移住など地方でよく騒がれていますが、そういったものを指しています。3つ目が若い世代の結婚、子育て、出産の希望を叶える、これは少子化対策です。4つ目が時代にあった地域を作り、安心できる暮らしを守るとともに地域と地域を連携する、地域の中だけで考えるのではなく他の地域と連携しながら日本全体として盛り上がっていかうとしています。

非常に抽象的な話をさせていただいておりますが、こういった国のメッセージはかなり細分化して政策として示されています。

皆様におかれましては、ぜひ先ほどの動画のRESASを触っていただいて、ご自身の地域について研究されると面白いのかなと思います。そして今、自治体が2019年までの5か年で地域として何をやるかということ、一生懸命に地域版の総合戦略を考えています。早いところはもうホームページにアップをしている自治体もありますし、遅いところはちょうど今策定していて、おそらく今年度ギリギリに発表すると思います。さらに遅いところは今年度間に合わず、次年度になるかもしれません。

そちらの地方版の総合戦略を見ていただくと、その地域としてどの産業に税金を投資するのか、その地域としてどういうビジョンを描いているのかということを書いていますので、そちらからビジネスチャンスを探っていくこともできると思います。

また後程、地方創生政策が皆様のビジネスに与える影響について、私からのご提案を含めて一緒に考えていければと思います。

●地方創生×ITに関する各省庁の政策

それでは次に、地方創生×ITに関する各省庁の政策の施策についてご紹介したいと思います。皆様のビジネスに比較的リンクする政策があることを願っております。

◆首相官邸

まず、首相官邸、安倍さんのところですが、IT総合戦略本部を作っており、地方創生IT活用推進会議といった組織を立ち上げて地方創生に資するIT活用推進プランを現在策定中です。これは中間的に取りまとめられているペーパーを入手しましたので起用しています。

その中で、注目すべきところは皆さん一人一人違うと思うのですが、私が注目したのは国・地方のIT活用による行政サービスの質の向上というところです。要は国も自治体もITの活用を自分たちが目指して行政サービスの質を向上させていこうとの内容が明確にうたわれています。

◆経済産業省

2つ目は国、地方のオープンデータの活用の推進と掲げられております。オープンデータで汎用的にわかりやすいのが先ほどの地域経済分析システムなのですが、それ以外にも自治体が一般に公開するデータで、ある程度分析可能なデータベースで出してくる自治体も増えており、そのデータを元にIT事業者さんが新しいビジネスを考えるといったセミナーやワークショップが最近増えています。特に大阪府、神戸市、最近被災地である仙台市や石巻市など色々なところで行われています。国としても自治体のIT企業のソリューション活用ニーズを喚起しており、地域のIT企業、地域以外のIT企業が、自治体と連携するよう促している状況です。

ちなみに経済産業省は地方のITベンチャー推進にかなり力を入れており、スライド右のほうにITベンチャー創出に取り組む地域の例と書いてますが、会津、千葉市、横須賀市、岐阜県、京都市、神戸市、松江市、広島市、徳島、北九州、福岡、沖縄といった事例が出ています。それぞれ色々なプロジェクトが走っておりまして、こういったプロジェクトに参画をされている企業さんに対して実験予算として、様々な事業が落ちています。

◆総務省

続きまして総務省です。総務省はICT利活用による地域の活性化というコンセプトを掲げておりまして、いくつもポイントがあるのですが、特に着目したのが地域の小規模事業者におけるクラウド利用の推進を総務省として実施しますという点です。

あとは、地方におけるICT人材の育成確保に予算を付けるといった点や、地方公共団体のITシステムの民間活用に予算を付けますとメッセージが出ています。皆様は地域の中小企業、小規模事業者様のクラウド導入支援サービスや自社のICT人材の育成、自治体に対する提案に繋がってくると考えています。

総務省はもう一つ面白いコンセプトとして、「ふるさとテレワーク」を出しています。「ふるさとテレワーク」を名前として聞いたことがある方、いらっしゃいますか？（会場挙手）こちらはとても多いですね。ありがとうございます。総務省では都市部の企業や都市部の雇用から地方への流れを促進するといった目的で「ふるさとテレワーク」を実施しています。地方でサテライトオフィスを作って企業が遠隔雇用をするなどです。リモートワークなど色々なキーワードがありますが、そういったところを政策としては推進しており、ここも去年あたりから、かなり予算が付いています。

●IT企業が地方創生に貢献する可能性

こういった各省庁の政策を踏まえて本日の本題になると思いますが、IT企業が地方創生に貢献する可能性といったテーマと一緒に考えていければと思います。これは私からのご提案で、この4つが皆様と一緒に議論をさせていただければと思っています。

◆地方公共団体のIT利活用推進サポート

1つが地方公共団体のIT利活用推進サポートです。地方自治体も総務省旗振りのもと自治体のシステムをクラウド化していこうとの流れがかなり強いです。それに伴って、今まで活用していたシステムを切り替えていくといった自治体はかなり出てきていますので、地方公共団体に対するICTシステムの民間活用提案のニーズはどんどん増えていくと思います。皆様におかれましても1つのマーケットとしてご検討いただければと思います。

2つ目が地域のベンチャー企業、中小企業へのクラウド化支援です。どう支援をするのかという中で、国としていちばん力を入れて発信しているのが「生産性の向上」というキーワードです。具体的にそれをどういうソリューションにつなげていくのか。もちろんITだけの支援ではないのですが、ITの支援の中でクラウドの導入支援というようなことが書かれていますので、もし皆様の中でクラウド導入支援サービスをされている会社様がいらっしゃれば、ビジネスモデル上、難しいという声も聞きますけれども、一つのマーケットとしてご検討いただければと思っています。

3つ目が地方におけるICT人材の育成確保です。U・I・Jターンなどといいますが、地方に生まれた女性や高齢者をICT人材に育成したり、都市部のICT人材を地方に誘致するという取り組みです。

大企業もそうですが、介護離職問題が企業の中で叫ばれておりまして、親御さんの介護の事情により地方で働く選択肢を取るといったケースがかなり増えておりますので、逆に地方としては優秀な人材を確保するチャンスといった捉え方をして動いている会社もあります。

4つ目が地域におけるビジネスチャンスの拡大ですが、こちらはかなり広いテーマになります。地方創生の政策的な色々な国の投資によって、地域に新しいITのビジネスマーケットが生まれる可能性があるのではないかという話です。分野は色々ありますが、防災、地域包括ケアなど高齢者の方々を地域で支えるとか、見守り、医療介護、健康支援など。あとは教育支援、交通利便、産業基盤構築、農林水産業振興、小売り・買い物支援、観光振興分野。こういった分野において新しいITサービスが出て来るのではないかと考えております。

◆事例紹介

抽象的な話が続きましたので、ここで事例を紹介します。今日ご紹介する事例はサイファー・テックという会社の事例です。サイファー・テックをご存知の方はいらっしゃいますか？（会場挙手）いらっしゃいますね、ありがとうございます。

サイファー・テックという会社は東京の神楽坂にある会社でしたが、実は今、半東京・半地方といった形で経営をしているセキュリティ会社です。この会社を事例として上げようと思ったきっかけは、採用です。拠点が東京にあるときは、人材の採用がかなり困難でした。困り果て、最終的に地方にサテライトオフィスを出したら、地方で人材が採用できたとの経緯があります。その地方で採用できた人材というのが地方の人材ではなく、都市部の人材だったんです。

サイファー・テックは電子書籍や動画の不正コピー対策やソフトウェアに対するクラッキング体制評価等をしており、下の株式会社あわえは、実はIT系の会社ではないのですが、サイファー・テックが新しい新規事業として地域で事業を行うことになった会社です。

創業者の方のプレゼンテーションによると、サイファー・テックを2003年に設立して、もともとは東京でビジネスをしていましたが、2012年に徳島県美波町という非常に素晴らしい地域支援が豊かな地域でサテライトオフィスを設置して、結果的には本社も移転し、最終的にサイファー・テックとは別に地域おこしの会社を設立してしまったという方です。

もともと企業経営の悩みから始まったこととされていますが、東京では社員が採用できないというところから社長さんが始め、東京では数多くの企業に埋没している人材を広告や人材紹介、ヘッドハンティングを使ったけれど全然成果がでませんでした。そして、地方を志向する若者に喜ばれる企業になろうと、採用のターゲットを変えたのです。高速インターネットが整備された徳島であれば、仕事はできるのじゃないかということでサテライトオフィスを設置されました。美波にあるサテライトオフィスで提唱した働き方としては、「半IT半X」といって、遊びも仕事もばっちりやろうというコンセプトで設置をしました。

結果、社員Aくん—地元の方ではなく東京から採用をかけて、わざわざ美波町に引っ越して、「半サーフィン半IT」のような働き方をしています。社員Bくん—こちらも東京で採用された方ですが、農業に興味があって「半農半IT」といった形で人材が採れている。社員Cさんは愛犬とハンティングに興味があって、「半猟半IT」という形で仕事ができている。

非常に面白いのがもともと都市部の人材を採用したいがために、地方にサテライトオフィスを戦略的に作り、「半IT半X」との形で働きませんかといったのではなく、人材があまりにも足りなくてビジネスの拡大が厳しく、東京で人が採れないので地方であれば人が採れるのではないかということで、地方で人材募集を始めたら東京の人が来たという事例です。これは非常に面白いと思っています。

その働き方が時流に乗っていたということもあります。非常に話題になってこれが誘因となり、応募者が殺到。社員が3倍になり、結果、本社が神楽坂から美波町へ移ったという話でした。

地方創生の政策自体のマーケットを見据えて、ビジネスを考えていくというのももちろんありますが、地方創生という時流を上手く使って、自社のブランディングだったり、ブランディングの先にある仕事の受注だったり人材の採用に繋げていく。こんなような発想も面白いのではないかと思います、ご紹介しました。

ここまでいくと行きすぎかなと思いますが、地方にサテライトオフィスを作り、最初は地方の方々から「なんだ、この会社は」というふうに思われていたようですが、だんだん若者が東京から集まって盛り上がり始めると、地域の人たちもその人達が気になり始めて結果的に交流が生まれました。また、そこで働いている人たちは、地域の人たちや自治体から見れば、地域に全然ない考え方を持った人だったので非常に魅力的に見え、最終的に自治体から地域活性化の事業をやる会社を作ってくれないかと依頼がきたみたいです。ただ、サイファー・テック自体はITの会社ですので、かなりのチャレンジだったみたいですが、地域おこしの会社を実際のセキュリティ企業とは別に会社を立ち上げたという事例です。

ただ、私も社長さんと何回か直接お会いしてお話を伺っていますが、こんな発想は最初は全く、流れでこうなってしまったとおっしゃっていました。しかし結果的には社員の皆様も仕事とプライベートを充実しながら、かなり豊かに働きつつ、地域の人たちからも期待され会社の事業活動ができていて、自分もびっくりしているといった内容のことをおっしゃっていました。

ある意味これは1つの偶然。偶然も必然とは思いますが、偶然に生まれた事例ですが、こういった考え方は地方創生というマーケットだけ、ビジネスだけを考えるのに加え、地方創生の時流にのって、いかに自社をブランディングするかといったところも考えていくと面白いのかなと思っています。

話が長くなりましたが、事例をご紹介させていただきました。

●IT企業に求められる次世代高度IT人材

◆社会の変化と求められる能力

最後にIT企業に求められる次世代高度IT人材の話です。これも経済産業省が今議論しており、社会説法にはなりますが、IT企業に求められる次世代高度IT人材は、社会におけるITの役割とニーズが急速に変化してきていると言われていています。そしてITのトラブル自体が、社会生活に支障をきたす時代になっていると。ITへの要請としては、信頼性、安全性の確保、新たな脅威への対応や、災害に強い仕組みなどがあり、頼れるIT社会を構築して災害に強く安心して暮らせる社会を目指すことが重要というようなことが言われています。

また、クラウドコンピューティングが変える生活の将来像ということですが、金融やエネルギー、医療、健康、公共などの分野について、ユーザーが今までと比べて手軽にアクセスできたり管理できたりする時代はそう遠くないと言われていています。またマイナンバー政策もその布石となる施策でありますので、マイナンバーも今は公共の分野から始まっていますが、将来的には医療や金融、エネルギーをマイナンバーで管理ができるように情報管理が自らワンストップでできるというような構想もあり、こういった時代の流れがあるのだと思います。

あとは、そういった中で経済産業省としてもITの産業構造の変化とそれに伴う新規ビジネスの創出に大きな機会を見込んでいまして、その中で重点支援領域というものを定めています。例えばスマートコミュニティや、自動車、ロボット、医療・農業、などの産業分野にITによるイノベーションがもたらされると予測しております。競争が激化する領域、携帯電話、書籍、テレビ、ゲーム、SNS等の既存のITへの投資が大きいマーケットに加えて、これからIT予算の投資をしていくような、自動車、医療、ロボット、交通、健康と最後に農業かなと思います。そういったところを見据えて経済産業省としても支援していこうと動いています。

あとは、IT融合による新社会システムの創出に向けてです。戦略分野や重点分野として、先ほどと少し重なりますが、アグリ、ヘルスケア、ロボット、コミュニティ、交通システム、コンテンツといったところの重点6分野というところを挙げており、課題としては先ほどのサイファー・テックの事例にもありましたが、セキュリティ対策、国際的アライアンス、国際的協力関係、ビッグデータ、人材の教育、新規プレイヤー創出支援といったところで、IT産業への投資をしようと経済産業省は方針を示しています。

この重点分野と横断的な課題を掛け算で掛け合わせると、皆様におかれましては自社で提供可能なソリューションっていったい何なのだろうといったところを考えていただくのも、正しいサービス、ソリューションを開発するうえでヒントになる考え方かなと思っています。またサイファー・テックの事例でいきますと、セキュリティ対策というソリューションを持っていますので、最終的にはどうなるかわかりませんが、今は地域おこしの新しい会社を地域でしていますので、地域の農業やヘルスケア、交通システム、コミュニティの課題は見てくると思っています。

地域おこしの会社をしながら地域の課題を把握し、もしかするとそこに対して彼らが提案をするかもしれません。そこまで社長が考えているかどうかはわかりませんが、そういった流れもあると思っています。

あとは、次世代高度IT人材の議論でいきますと、今はITの産業に対する期待が変わり、ITの産業構造自体が変わっていくという流れの中で、今後どういう人材がIT企業様に求められているのかという議論がこちらです。産業内のビジネスを効率化させるといったミッションとしてのIT人材から、されにそれに加えて産業の枠を超えて多方面の分野において新たな商品やサービスを生み出す人材を育成していくといった方針が掲げられています。

具体的にその人材にはどんなスキルが必要なのかというと、既存のIT関連能力に加え、新たに事業を生み出す力である事業創造能力、その他の基本能力などがPRされています。その他の基本能力というのは、プレゼンテーションやネゴシエーション、ファシリテーション、コミュニケーションです。営業や渉外などサービスを実際に提供する場面で必要になる能力がピックアップされています。

事業を創る力や、もしくは今持っている事業や既存の事業と合わせ、プレゼンテーション能力を使いながらプロモーションしていく、顧客のコミュニケーションをデザインしていくといったようなことが求められているとわかります。

ニュースでかなり叫ばれていますのが、情報セキュリティ人材。ずっと議論されており、公募人材のスキルセットの議論と並列くらいに、この情報セキュリティ人材自体が不足しているので何とかしようと。情報セキュリティに突出した人材や、セキュリティ分野の事業の従事する人材の必要性なども紹介されております。

◆ 国が運営するサービスの活用方法の提案

ここからは私の提案なのですが、自治体や大学は人材育成の取り組みをしています。人材育成の取り組みの中でも高度IT人材や情報セキュリティ人材の育成に取り組むというのものにはあると思いますので、そのプログラム、行政事業ですと低価格もしくは無料のプログラムを活用できるはずですので、利用に取り組む姿勢も必要だと思います。

また、人材の採用についても、皆さんが経営をされている中で採用のコストがなかなか取れない、採用の方法論について検討する時間がないなどの課題があると思います。一方で国や自治体の政策メニューも実は2015年からの政策でかなり充実しました。品質はこれからだと思いますが充実はしてきているので、国の人材確保や育成プログラムを活用して、おそらくIT産業の皆様にとって大切である人材という経営資源を確保・育成していくことが大切になるのではないかと思います。

地方創生や採用活動、未来のIT市場にチャレンジをしていくことももちろん大切だと思いますが、チャレンジしていることをPRするとそれに引かれて人材の採用確率が高まったり、受注の確率が高まったりしていくと思います。特に、私は大手IT企業様のソリューションを開発している部隊よりも会社の新規事業を考えたり事業戦略を考えたりする部隊の方々とお話する機会があります。例えばNECや富士通や日立やシャープと話をしますが、皆さん国の政策をかなり深く追っていて、国の政策で使われている用語を自社の事業のパンフレットに活用するパターンがかなり多いです。実際に大手の企業様とネゴシエーションする際にも共通言語、共通認識としてこういった政策の議論をしていただくと、もしかしたら営業の一つのスパイスのように使っていただけるのではと思います。

ちなみに最後に私の本業から、皆様にお役立ちできるかもしれないところをご紹介させていただきますと、国や地方自治体が用意している人材政策メニューがありますので、いくつかご紹介致します。

まず1つ目がプロフェッショナル人材戦略拠点というものがあります。47都道府県すべてに設置される予定です。拠点にだいたい2~3人の相談員が常駐するという政策です。おそらく今年の秋口ごろから実際に窓口が稼働し始めると言われています。特徴は、経営人材や専門人材に特化した採用支援のサービスに使っていただける窓口になります。そういったものが出来るとポータルサイトもあるようです。経営人材、専門人材などハイレイヤーな人材は、先ほどの事業が想像できるような人材や情報セキュリティ人材などが正にここに入るかと思っています。そういったものに加え、今度は下の青い部分となりますが、地域しごと支援センターという場所が都道府県ごとに設置されると決まりました。こちらは経営人材や専門人材以外に若者人材、ITを含めた業種に特化した人材や新卒採用など幅広く採用支援をするといったセンターです。こちらは都道府県直轄で2つプロフェッショナル人材と地域しごと支援センターが設置されますので、この窓口のどちらかに人材のご相談をしていただくとワンストップで国の施策について企業様が求めるものをご提案いただけるというふうになっております。

地域ごと支援センターは都道府県によっては既に設置して相談が始まっているところもあります。今年度中には47都道府県すべてに設置されますので、もし人材にお困りの際は、我々のような人材紹介会社に問い合わせいただいてもご対応できますが、それに加えて国の施策を使いますとコストがかからなかったり安かったりというメリットがありますので、ぜひこちらを積極的にご活用いただければと思います。皆様のビジネスの拡大や新規ビジネスの開拓に当たっては、人材の採用、育成は最も重要なテーマのひとつだと思いますのでぜひ政策事業も活用してみたいかがでしょうか。また、人材政策の担当分野は私の専門ですので、もしご要望あればお声掛けいただければご提供できるものはあるかと思えます。

●本日のまとめ

本日お話したことをまとめますと、全体に政策の話をしたしましたが、最初に政府の地方創生政策の全体像をお話しました。そこでは2060年に1億人の人口を確保するといった定量的な目標があることや、自治体が国が考えているビジョンを踏まえて2019年までの5か年計画を立てていることについて触れました。ぜひ自治体が頑張っている総合戦略を読んで役立てられるといいと思います。

2つ目は地方創生×ITに関する各省庁の施策をご案内しました。こちらの施策についても抜粋してご紹介しましたので、もしご興味があればぜひ経済産業省や総務省の政策ページをご覧くださいけるとさらに細かい施策が載っています。

また、映像でご紹介しました地域経済分析システムやミラサポなどです。ミラサポはすぐにも活用できますので、そういった施策を検索するシステムを使っていただくと効率的な情報収集ができると思っています。

3つ目はIT企業様が地方創生に貢献する可能性といった話でしたが、お客様が3つのタイプで生まれる可能性がありまして、自治体向けICTマーケット、地域の企業向けの新しいITニーズ、そして意外とあるのではないかと考えているのが、地方創生も含めた事業に投資をしようとしている大手の会社です。地方創生戦略の中で皆さんのビジネスの相手として出て来るかなと思っています。

最後、IT企業に求められる次世代高度人材というところですが、やはり皆さんのビジネスにおかれましても人材資源が、かなり売上、利益、新事業創造を左右するような大切な資源だと思っています。一方でなかなか採用方法やコストについて課題があると思いますので、ぜひ国の政策で使えるものは使い、少ない投資でいい人材の確保に繋げるようにご検討いただければと思います。

サイファー・テックの事例も紹介しましたが、地方創生自体で生まれるマーケットを見据えてビジネスを考えていくことや、地方創生の潮流自体を使っていかに自社をプランニングしていくかという視点。そういったところと関連して新しい市場に対して打ち出していける人材を自社内でいかに育成していくのかといったテーマについて私のほうからご提案いたしました。私からは以上とさせていただきます。ご清聴どうもありがとうございました。

● 質疑応答

【質問者】

先ほどのITベンチャーで各市がどうしているのかのスライドについて、もう少し詳細をお話を聞ければと思います。

【加藤さん】

私が実際に個人的に関わっているプロジェクトとしては、大垣市が挙げられます。岐阜県から電車で1時間くらい行ったところの大垣駅から、さらにタクシーで20分ほど行った田んぼのど真ん中にソフトウェアパークという場所があり、IT企業を集積しているクラスターがあります。そこでは大手のIT企業の施設もあれば、ベンチャーを起こすラボのようなところをマイクロソフトが作っているなど、新しいITのサービスを生むべくアプリ開発のハッカソンやワークショップが行われています。それには岐阜県も人材育成研修予算を投資して人材育成をしていたり、IAMASという大学があります。実際にIoTと呼ばれているInternet of Thingsを日本の中で先進的に研究している教授がいて、その人たちがIT会社やウェブマーケティング会社と製造業と一緒に集めてハッカソンをして新しいサービスを作るといった取り組みをしています。そこから新しい商品が来て、新規事業が創造されていくこともありますし、自社の社員をそういったワークショップに参加させることで人材育成をはかるといった企業もあります。

あとは松江市です。「Rubyでまちづくり、技術者呼び込み企業誘致」と資料にありますが、こちらも基本的には人材育成のコンテンツ自体に自治体はかなり力を入れていて、そこで学べる、そこで使えるということで人を呼び込んでまちづくりをしています。人が集まってくると開発者を求める企業が集まってくる、人を育てて企業を呼ぶといった政策に取り組んでいます。

次は広島県です。湯崎さんという方はアッカ・ネットワークスの創業者で、現在は広島県知事に就任し、イノベーション立県というのを広島県の政策として掲げています。広島県もマツダやシャープの工場がありますが、新しい産業自体を県として作って行かなければならずIT会社の中で新しい事業を創るような会社を集めてハッカソンイベントなどを集中して行ったり、ベンチャーキャピタルなどを広島県が東京やシリコンバレーから呼び込み、そこで資金のマッチングを行うなどの事業をしています。

福岡市も直接関わりがありますが、「起業支援の九州のトップランナー、特区にも積極的」と書いてありますが、福岡市の高島市長が非常にITベンチャーの支援に力強く取り組まれているので、ここも結果的には人材なのです。福岡でITベンチャーや新しいサービスを作る環境自体は用意するので、「人よ集まれ」といった形で、人の誘致といったようなことをしています。具体的には、高島市長が実際に東京へいらっやっやっ、市長自ら東京で働くプロフェッショナル人材に対して「福岡に来たら俺が面倒をみてあげるから」とプレゼンテーションをして人を引っ張るようなことをしています。高知県も県知事がわざわざ東京へいらっやっやっ、高知県への人材のお持ち帰りイベントのようなものを行っているなど、かなり積極的な人材誘致を行っています。

ただやはり、実際の目的は人を呼んで産業を起こせというのももちろんなのですが、その地域の事業者、特に事例でいうとITの事業者に新しい事業を創って欲しくてそのために必要な人材を誘致するといったことを自治体は考えていますので、皆さんもやる気のある自治体さんと組んで、人を一緒に誘致し、誘致した人と一緒に事業を創るなども考えられるのではないかと考えています。

こういった事例が既にありますので、ここに載っていない自治体さんも色々な事例から学んで政策を考えていくのだと思います。

(WEBサイト ミラサポの話に続きます)

ミラサポの施策マップというものがあまして、「施策情報一覧で見ると」施策のマップが出て来て、市区町村を入れるところが出てきます。例えば、北海道、札幌と入れ、販路開拓をしたいや人材を採用したいなどの項目を押すと、施策が出てきます。色々な施策が出てきますが、例えば新規事業をするにあたり機械装置を購入しなければならない等の場合には新分野需要開拓補助金といったものがあり、色々条件や上限、募集期間、実際の連絡先が書いています。そして、補助金のホームページにも飛べます。その自社に必要な補助金は、ミラサポを使うと色々出てきますので、ぜひ一度触っていただければと思います。

自治体自体のITの予算を獲得するとの意味では営業が必要ですが、補助金申請についてはサイトで検索し、興味のある補助金を確定したら、その問い合わせ先に連絡をしてもいいですし、さらに最近は手厚くなっていて、面倒で難易度の高い補助金申請書を書く段階は、最寄りの商工会議所や都道府県ごとによらず支援拠点というものがありますので、商工会の方でも解決ができないような経営相談や補助金申請相談は、より高度なコンサルタントの方がよらず支援拠点で相談に乗って貰えるという仕組みができています。そういったものを活用し、補助金申請書を書く、そして補助金申請のための事業計画書を作らなければなりません、そのような相談に使えるという側面があります。

【質問者】

申請書はこう書いたほうが通りやすいですよといった細かいことまで相談できるということなのでしょうか。

【加藤さん】

はい。よらず支援拠点にコーディネーター、サブコーディネーターといった方がいらっしゃいますし、さらにその方々が判断して企業に専門家を派遣する制度もありますので、そういった専門家の方々と仲良くなって、自社のことを理解していただいた上で補助金の申請や事業計画の支援をしていただくと非常に効率的だと思います。専門家派遣制度についても無料で専門家に来社してもらい相談できる仕組みを国が用意していますので、活用いただければと思います。

【質問者】

これは一社単独ではなくても申請できますか？連合を組んで申請するとか。

【加藤さん】

はい。補助金によっては連合を申請できるものもあります。また、連合を組まなければ申請できない補助金もあります。

そして、中小企業団体を立てないと補助金申請ができないものもありますし、金融機関の招待状がないと申請できないなど申請条件は多岐にわたります。ご自身で調べていただきつつ、あまりにも細くなる部分については専門家に聞かれるといいでしょう。

【質問者】

どういう助成があるのか調べるだけでも、かなり大変ですね。

【加藤さん】

はい。今までは調べようもなかったですし、一つ一つの市区町村や都道府県のウェブサイトを見ていくしかない状態だったのですが、ホームページができて施策マップがあり、こちらで検索性ができましたので、ご利用いただけるようになりました。

また、検索しても実際に申請書が書けないとか、事業計画のブラッシュアップからしなければならぬなど、立ち止まってしまうところについてもよろず支援拠点というところや地域プラットフォームがあります。分かりづらいですが、中小企業の皆様のための支援機関、例えば商工会議所ですとか地域金融機関、税理士など色々な方がいると思いますが、そういった方々が国の地域プラットフォームにプレイヤーとして参画しているケースがあり、企業からのお悩み相談を受け付けています。

だいたい国の機関は無料相談が多いです。ただ相談に乗ってくれるコンサルタントの能力によってかなり差は出てしまうので、いい人を見つけて活用いただければと思います。

ちなみに、助成金申請されている、検討されている会社さんいらっしゃいますか？
(会場挙手)

結構いらっしゃいますね。実際にこういった機関を使われていますか？あまり必要性はないですか？一応無料のものがありますので第二の選択肢として上手くこういった方々に頼るのも方法論だと思います。

【質問者】

先ほど、地方創生でどういうことがIT企業として貢献できるかというお話がありましたが、首都圏の仕事を地方で行うことによって地方を活性化、盛り上げていこうというお話が少なかったように思います。そのあたりの実態はどうでしょうか。

【加藤さん】

そうですね。

今、大手の企業でも国の後押しとしては、大企業のサテライトオフィスを地域に出すと補助金出しますよとか、自治体としても法人税を免除しますよとか、色々なことを言っているものの正直進んでいる感覚があまりないと肌感覚では思います。

一方で、企業の中には理念的に考えているところであれば、東京や地方の大規模拠点だけで従業員が働くというスタイル自体があまり合わなくなっていると感じているセンスのいい大企業は、ちょこちょこ問題意識として持たれているようです。某Hさん、某Nさんとかはこの辺りにかなり積極的に取り組んでいかれようとしています。そうすると地方に開発拠点をもう少し細分化しておいたり、サテライトオフィスを置いたり、そこで遠隔雇用したりすると思います。ある意味地域の事業者様にとっては、大企業が来たからといってどういうビジネスが生まれるかについては懐疑的だと思うのですが、もしかしたら地域の企業と地域に支店を出してきた企業が組んで地方自治体の仕事をし、新しい事業を創っていくなどの発想はあると思われ、組んでいくという形になると思います。

【質問者】

単純に考えて、首都圏から仕事を出す側に何らかメリットがある助成制度などがあれば、ニアショア開発も一気に広まるのだと思いますが、まだそういった話は出てきていないのでしょうか？

【加藤さん】

考え次第だと思っていまして、最近産業構造の変化が大きいと思うのです、製造業の業界においては、地方の製造業の会社に対する比較的発注まではいかないまでも、今まで何段階か踏んでいたものをショートカットでいきましようという動きはかなり出てきていると思います。

リンカーズという会社をご存知の方はいらっしゃいますか？これはあまり浸透していないようですが、リンカーズというモノづくりのプラットフォームを事業にしている会社です。こちらは、例えば大手の企業が何かモノづくりをするために発注したいときに、今までの会社に発注するに加えて、新しい会社に新しい技術を求めることを円滑に行うために、地方の企業にある程度間を挟まずに直発注したいと考える会社が増えていきます。

これはよろず支援拠点の方々と被っているのですが、要は中小企業の支援をされている専門家の方々、コーディネーターとされる方々ですけれども、そういった方は地域の企業がこういった技術を持っているかといった情報に詳しいので、その方々と大企業の発注元をマッチングするプラットフォームをリンカーズが作っています。プラットフォームを通じて大企業がコーディネーター経由で地域のいい技術をもっている企業とマッチングしています。もしかしたらこのような仕組みをITのほうで、大企業の地域の会社への産業構造をある程度飛び越えた発注の仕組みはどんどん流れとしては大きくなっていくと思っています。

ちなみにリンカーズはそうそうたる大企業が使っていて、モノづくりでいくとパナソニック、NECなど超大手の会社が直で地域企業に発注しているなど不思議なことが起こっています。

こういったことに大企業が慣れてくると、本当にいい技術やサービスを持っている会社に直で発注する文化ができてくるといいなと思っています。

【質問者】

採用に関すること、人材の教育、仕事、案件をどう獲得するか。それぞれのキーワードで具体的にどういう使い方が可能か、事例等があれば教えていただけるとありがたいです。

【加藤さん】

そうですね。採用につきましては、皆さんもしかしたら経営される中で肌感覚があるかもしれませんが、金融機関に寄せられる経営課題ランキングが発表されていて、少し前までは1位が資金調達だったのですが、今は1位が人材確保といった結果が出ています。それくらい人材確保という経営課題のプライオリティが高まっているということはあるかと思います。

それに伴い、金融庁主導で地域の金融機関、地銀、信金に対して融資先企業の人材確保に対するソリューションを一生懸命考えなさいというお達しが出ています。本当にしっかりしている地域金融機関は、クライアント、融資先の人材確保施策などに相談に乗る人を付けたり、人材会社と業務提携をして、当社も北海道銀行や滋賀銀行、京都銀行と業務提携していますが、業務提携で人材を提供するような取り組みも始まっています。そういったことをより促していくために、政府としても金融機関の人材サービス能力開発をするための研修に予算を付けたり、実際に中小企業が人材採用するときのコンサルティングだったり、実際の人材紹介事業自体に国が予算を付けたりして進んでいます。今、都道府県ごとに無料で人材採用支援をしてくれるサービスがあります。どれだけ少ない都道府県でも5つくらいはあると思います。県が直結で運営しているジョブカフェ事業もそうですし、中小企業庁の地域人材コーディネート機関がありますが、それもほぼサービス無料で使えます。あとは、縦割りなのですが、内閣府はプロフェッショナル人事センターをしてまして、経営人材に特化して紹介するような事業をおこなっています。また、都道府県のほうでこれから始まりそうなのが地域しごと支援センターですね。これはプロフェッショナル人材に留まらず、幅広い人材を紹介する無料の施策が始まります。これを上手く使うためには、自治体の部署の中で産業人材部や労働雇用部や商工労働部といった名前が付く部署がありますので、そちらへお問い合わせいただくか、パソナにお問い合わせいただければお答えできると思います。

人材の育成については昔ながらの職業訓練についてはハローワークや労働局が行っていますが、これからの未来の産業やマーケットに必要な先端の人材を育成する、高度人材を育成する点については大学が経産省、文科省から補助金を受けて講座を開いている部分などもあると思いますので、IT技術者や高度IT人材の育成に積極的な大学にお問い合わせいただき、組んでいくといいと思います。

【質問者】

そもそも、自社をどのように持っていくかなど事業企画、経営企画、事業開発的な要素をお持ちの方がいないとなかなか組み立ても難しいなと思うのですが、そのあたりのサポートをしている団体はございますか？

【加藤さん】

日本社会全体の問題ですが、事業創造人材の比率が日本は少ないと言われていまして、アントレプレナー、起業家みたいな方々の比率もアメリカ等に比べるとまだまだ低い現状です。あと、企業の中でも新規事業開発をしていく人材を育てる経営者自体が少ない部分も影響していると思います。でも、やはり新しい事業を専任で創っていく人材は必要だと思いますので、経営者が人材の育成と配置にコミットしていくことが今は叫ばれています。ただよく聞く事例としては、中小企業、ベンチャー、大企業問わず新規事業開発の方々によくお会いするのですが、その方々がものすごく頑張っているものの、すぐに売り上げ利益が立ち辛い仕事ですので、肩身が狭いという方々が非常に多いですね。一方でイキイキとされている方の共通要素としては、社長がそれを認めて、他の方が「あいつ何をやっているんだ、稼ぎもしないのに」と非難されていても、こういうミッションでやっているからと従業員の皆さんを説得して自由に事業開発に泳がせ、自由に新規事業開発をしている会社ではやはり成功事例もいくつか出てきています。

【質問者】

仕事や案件をどう獲得するか使い方ののですが、こちら何か事例はございますか？

【加藤さん】

国の政策という観点でいくと、仕事を取りにいく、販路を開拓するという支援になると思いますが、販路開拓のアドバイスをしていただける専門家に相談するなどが1つあります。最近多いのは、大企業OB人材などを自社の顧問として招き入れ、その方の人脈で営業するというやり方も中小企業での導入が増えているように思います。

実は、ここ数年で急激に伸びている民間のサービスに、顧問マッチングというサービスがあります。中小企業の経営課題を解決する顧問をマッチングさせるというサービスがありまして、顧問マッチングビジネス市場はここ2~3年で2、3倍になっていると思います。それだけ中小企業が顧問を使うということになるのですが、一番要請としては営業、販路開拓、人脈営業で使われることが多いですね。最近ですと製造業で海外展開の専門家がいないので、海外展開を推進してくれる顧問が必要であるという声を聞きます。

中小企業向け経営コンサルティング会社は、コストが高くレポートで終わってしまうとの声がありました。一方で国の専門家派遣を使うと無料で済むがアドバイスで終わってしまうと。顧問は民間の経営コンサルティング会社よりコストは安く、専門家の人たちに比べて手を動かしてくれるという特徴があり、気に入って使っている会社が多いと聞いています。

【質問者】

顧問マッチングの会社は増えているのですか？

【加藤さん】

顧問マッチングの会社は色々ありますが、市場では大手3社と言われています。1社目は顧問名鑑というサービスを行っている会社。2社目はi-common（アイコモン）というサービスを行っている会社。3社目は手前味噌になりますがパソナ顧問ネットワークがあります。業界では比較的この3社が強いです。

【質問者】

今日のお話しとは直接関係ないかもしれませんが、私は札幌の会社で、比較的入札にも取り組んでいまして、結構出来レースが多いのです。どうしたら本格的に入札に参加できるのだろうと考えています。やはり昔ながらのOBがたくさん入っている会社は、ほとんど話が決まっていて、対抗馬がないから声がかかるといふ雰囲気があります。アリアリとしています。「やっても無駄かな」と思いながらやっているのですが、これを打開するのにいい方法や事例があれば教えていただきと思います。

【加藤さん】

本当はお酒を飲みながら話したい内容ですけども（笑）。結構出来レースは多いです。そういう業界だということは私もヒシヒシと感じております。ただ、やはり出来レースでやっている会社には不満が出るタイミングがあります。皆さんが出来レースだろうと諦めてしまっていると、不満があるまま発注しているケースがあると思うのです。ですので、継続的に入札に参加しておくチャンスは巡ってくるかと思えます。

かなりテクニカルなお話しをすると、自治体の予算策定スケジュールがあります。例えば平成28年度予算は、だいたい今年6月末までには検討が終わっています。8月末くらいには確定をある程度してしまっていて、それに沿って事業を行います。かなり長期スパンのサイクルです。ですので、だいたい4月5月に自治体内で異動があり担当者が変わり、真っ白になって、6月7月8月くらいに来年度の予算を作らないといけない一方で、知識がないというケースも起こっています。そのタイミングに営業して、その方々をご支援していくと自治体が振り向いてくれる確率が上がるかなと思います。

あと、ご存知だと社会説法になってしましますが、自治体は他の自治体の事例に非常に興味関心を示す傾向があります。他の自治体の事例で自社に近い事例や得意とするような事例をお持ちしてわが社でもできますと営業すると比較的話を聞いてくださるかもしれません。実績踏襲主義の部分があり、文化だと思うので。

【小林】

時間になりましたので、これにて終わりにしたいと思います。ありがとうございました。