カンペ\_全体

こんにちは、東京の武蔵野大学から来ました、

ブランデーの5秒前の白川、吉澤です。

これから、企業-自治体マッチングサービスConnectについてお話しさせて頂きます。

よろしくお願いいたします。

----------

こちらが本日の目次となります。

----------

私たちは今回、北海道に着目しました。

きっかけといたしましては、チームに北海道出身のメンバーがおり、 そんなゆかりのある北海道について分析していきたいと思い、選択しました。

----------

それでは、北海道の人口問題についてお話しいたします。

----------

まず初めに、北海道の人口推移についてです。

こちらのグラフをご覧ください。

65歳以上を除いた世代で人口が減少しており、1975年から2019年間で、15歳未満人口は約0.4倍まで減少しています。

そんな人口の変化を知り、私たちは北海道の生産年齢人口を増やしたいと考えました。

----------

次に、北海道民の人口減少に対する危機感についてです。

北海道によるアンケートより、北海道民を対象に「北海道の人口が減少することに危機感を覚えるか」と調査した結果、

約63.0%が人口減少に対して危機感を覚えていました。

また、2021年における北海道の合計特殊出生率も全国平均を下回っています。

その理由いたしまして、未婚化や晩婚化、晩産化、核家族の深刻化、若年者の失業率の上昇が挙げられます。

----------

次に、地域の人口の偏りについてです。

北海道の人口の1/3以上が札幌に集中しており、人口の分布の偏りが非常に大きいです。

そのため、人口が少ない地域で不便がないように人口分布の偏りを解消させたいと考えました。

以上のことから、北海道の生産年齢人口を増やしたい、人口分布の偏りを解消させたい。

といった目標があり、そのためには、企業が北海道に移転したら、それに伴い社員も北海道に移住すると考えました。

----------

続いて、企業の地方移転状況についてお話しいたします。

----------

まず初めに、企業のオフィス移転状況について調べました。

左手のグラフをご覧ください。

2021年新型コロナウイルスの影響により、首都圏からの転出企業数が転入企業数を上回り、11年ぶりの転出超過となりました。

続いて右手のグラフをご覧ください。

同じく2021年について、首都圏から北海道へ本社移転をした企業は計33社の全国3位であり、2020年〜2021年の増加数が26社の全国1位となりました。

しかし、首都圏には大量の企業が拠点を置いています。

本社移転に関して好成績な北海道ですらたった33社しか移転していないのが現状です。

----------

次に、自治体と企業の着目点の相違についてです。

東京圏に拠点を置く企業に候補地選定条件、基礎自治体に自治体の考える条件を帝国データバンクがアンケートした結果、営業面でのメリットについて、企業と自治体の考える重要度に大きな差があることがわかります。

このような意識の差は、企業と自治体で十分なコミュニケーションが取れていないことが原因であると考えることができます。

----------

また、経済産業省のアンケートより、各方面における連携のニーズについて、自治体と自治体、企業と自治体で連携のニーズがあるにも関わらず、連携を取れる形態が整っていません。

このことから連携や情報交換の体制を整え、移転の更なる促進をさせたいと考えました。

こちらの事例のように、本社移転は地方移転補助やコスト削減か可能なだけでなく、地域の活性化やリスク回避という点においてもメリットの大きいものとなっております。

----------

以上の現状分析より、北海道の生産年齢人口を増やしたい、人口の少ない地域に道外から人口を取り入れたい、

連携や情報交換の体制を整え、移転の更なる促進をさせたいという3つの目的ができました。

----------

北海道の生産年齢人口を増やしたい、人口分布の偏りを解消させたい、連携や情報交換の体制を整え、地方移転の更なる促進をさせたい

という目的から、マッチングサービスが適していると考えました。

既存の地方移転マッチングプロジェクトとして、地方創生テレワーク実行支援プロジェクトがありましたが、詳細については公開されていませんでした。

本提案とこちらのプロジェクトの違いといたしましては、....です。

----------

以上のことから、北海道に移転したい企業と北海道の自治体に特化したマッチングサービス

Connectを提案いたします。

----------

「Connect」の詳細について話します。

----------

一般的なマッチングサービスでは自分が興味を持った相手を探し、

その相手に連絡を​取ることでマッチングします。

----------

企業ー自治体マッチングサービス「Connect」でも​

同様の流れをとっています。

----------

主なサービス内容はこの５つ、

①企業から自治体の検索ができる機能

②自治体から企業の検索ができる機能

③自治体・企業のマッチング事例の掲載

④チャット機能

⑤データの登録及び掲載

です。それぞれについて詳しく説明していきます。

----------

１つ目は企業が移転先自治体を条件から検索する機能です。

具体的な検索の機能は

①検索条件指定

②検索結果表示

③検索結果ソート

④キーワード検索

⑤チャット機能

の５つです。実際のイメージ図とともにそれぞれを紹介していきます。

----------

\*\*\*１つ目の検索条件指定は移転先の北海道の自治体の​求めたい条件とその値を入​力することで 自治体を検索することができます。

光ファイバー整備率を80ばーせんと、地価　1平方メートルあたり3万円、空港まで30分

で検索すると\*\*\*

結果がこのようになります。\*\*\*

2つ目は検索結果表示です。北海道の自治体情報のリストの中で先ほどの検索条件指定で指定した条件を満たした​もののみ検索結果としてDB内から表示されます。

----------

\*\*\*3つ目は検索結果ソートです。条件を満たしたものの中でも特定の条件について優劣をつけ並び替え表示する。​\*\*\*

この場合は地価でソートしています

4つ目はキーワード検索です。条件を満たしたものの中でさらにキーワードなどで検索する。\*\*\*　 \*\*\*　 \*\*\*

具体的には空港までのアクセス時間について具体的にどの空港がいいのか選ぶなどです。

\*\*\*5つ目はチャット機能です。

検索機能を使って調べた自治体の中で興味を持った相手へ連絡を取ることができます。

\*\*\* このような検索機能のためにこのようなデータを登録したDBを構築します

以上が企業が移転先の自治体を条件から検索する機能です。

----------

続いて２つ目の自治体が企業を検索する機能については基本的な機能は同様で、このような検索機能のためにこのようなデータを登録したDBを構築します

----------

3つ目は自治体と移転企業のマッチング事例です。キーワードによって過去に成立した地方移転の事例を検索することができます。

----------

事例のリストの形でも見ることができ、各事例の移転先や企業についての詳細が書かれ

たDB上の場所へ直接行け、検索の参考にできます。

----------

４つ目はチャット機能でこのようにチャットだけではなく​、チャット画面から相手自治体のHPなどに飛ぶこともできます。

----------

以上のことを踏まえてサイトの構成はこのようになっています。

----------

最後に自治体、企業に関するデータ登録についてです。

まず、サイトへアクセスしてもらい、各データ入力をして会員登録をしてもらいます。

会員登録が完了されると企業を募集したり、移転先の地域を探すことが可能になります。

会員登録を済ませるだけで小さな自治体でも積極的に企業へアプローチすることができ、

様々な自治体や企業とのマッチングするチャンスが広がります。

----------

次に企業、自治体に関するデータの更新についてです。

前回の情報更新から1年間が経つと情報更新願いのメールが届きます。

更新を行う企業、自治体はコネクト上の情報を最新のものにしてもらいます。

そうすることでコネクト上のデータを更新され続け、利用を継続することが可能になります。

更新を行わない企業、自治体はそのまま情報の更新を行わないことで

コネクト上からその企業や自治体の情報が削除され、利用停止されます。

このようにして常にコネクト上のデータを最新のものに保てるようなシステムになっています。

----------

提案についての全体の事業計画として、事業立ち上げ段階ではメリットが最も大きい北海道に協力してもらい、軌道に乗るまでは北海道に出資してもらいます。軌道に乗った後は課金制度として比較的表示回数されやすくなるようにしたり、サイトの広告収入などで維持をしていきます。

実証実験では北海道に各自治体へ連絡をしていただき、自治体側のDBをつくり、移転元の企業についても実証実験対象地域を設定し実験へ参加してもらえるよう企業にメールでお願いをし、１年ほど実験し結果をもとにDBの項目などの改良を行う。

その後、事業を開始し、実証実験の結果をマッチング事例とし、

全国の企業へサービスの宣伝将来的に事業の全国展開の開始を目指す。

この時、登録しなくても限定的にサービス内容を公開することでサービスの普及を目指す。

また、利用者からのフィードバック機能を実装し実証実験では見つけられなかった問題点も改善することができるようにします。

----------

これはこの事業を実際に実施したときに移転関心企業のうち10％が実際に北海道へ移転すると考えた時の計算で北海道への移転企業数は1191社に上ると予想できます。

----------

次に各視点からのメリットです。

市町村からのメリットは、雇用機会の獲得、地域活性化や利益の獲得です。

北海道からのメリットは若い世代の人口増加、北海道の人口分散であり、

----------

また、企業からのメリットはオフィス賃料の抑制、地方移転の補助であり、

社員からのメリットは満員電車からの解放、リスクの回避などが挙げられます。

----------

最後にまとめになります。

----------

これら3つの目的を達成すべく、企業自治体マッチングサービスを提案致しました。

施策の結果として、手軽に移転先や企業を見つけることができる。ニーズの一致がスムーズに行える。

効率が良くなることで、出会える移転先や企業を容易く見つけられる。企業の移転に応じて、社員も北海道に移住するため各人口問題 の解決に貢献できる、などのメリットが考えられます。

----------

今後の検討事項といたしましては

➀サービス初回利用時に入力を求めるデータ項目の決定

②追加してほしいデータの種類を募るフォームの設置

③マッチング事例の更新

④サービス対象自治体の拡大

の4点を予定しております。

----------

参考文は以下のとおりです。

----------

これで発表を終わります、ご清聴ありがとうございました。