資料３－２

ヒト・モノ・カネ・情報の流れを生み出すしくみの事例

ヒト・モノ・カネ・情報の流れを生み出すしくみの例（全国規模で公的主体によるもの）

第5回稼げる国土専門委員会（平成29年9月5日）資料4－1で示した下記一覧表を再掲。

分類	事業名	実施主体	概要
企業の持つ技術・経営資源等のマッチング	インターネットビジネスマッチング	日本政策金融公庫	ビジネスパートナー探しのためのビジネスマッチングサイトの運営や、相談機関の紹介などを実施。
	J-GoodTech	中小企業基盤整備機構	日本の中小企業が有するニッチトップやオンリーワンなどの優れた技術・製品情報を、Webマッチングサイトを通じて国内大手メーカーや海外企業に向けて発信。
	ビジネスマッチングサイトTTPP	日本貿易振興機構（JETRO）	国際BtoB取引（原料・部品・商品や、生産技術・ビジネスノウハウ等）に関わるビジネスパートナーやビジネスニーズに関する情報を登録・掲載。
	地域復興マッチング「結の場」	復興庁	被災地域の企業が抱える多様な経営課題の解決を図るため、大手企業等の経営資源（技術、情報、販路など）とそれを必要とする被災企業をマッチングするの場を提供。
人材のマッチング	プロフェッショナル人材戦略拠点	内閣府　地方創生推進室	各道府県にプロフェッショナル人材戦略拠点を設置し、地域企業の「攻めの経営」への転身を実践していくプロフェッショナル人材を、連携する民間人材ビジネス事業者や都市部大企業等とのマッチングを通じて提供。
観光・スポーツ等のマッチング	Sports Camp Japan	全国知事会	スポーツ合宿マッチングサイトを通じて、地方のスポーツ合宿誘致を支援。全国550箇所を超える地方公共団体から提供されたスポーツ施設・宿泊施設に関するデータベースから、条件に合わせた最適な施設を検索可能。
資金のマッチング	地域活性化ファンド	地域経済活性化支援機構（REVIC）	地域の経済成長を牽引する事業者を支援するためのファンド。ファンドを地域金融機関等と共同運営することで、金融機関等の支援能力向上に寄与することにより、各地域における事業者に対する支援の充実が期待。

ヒト・モノ・カネ・情報の流れを生み出すしくみの例（民間の取組主体によるもの）

国土交通省

民間の取組主体によるもので、大都市と地方を結び、ヒト・モノ・カネ・情報の流れを生み出すしくみについて、現時点までに把握した情報を整理。

分類		取組名称	取組主体	取組主体の所在地
ヒトの流れ	1.	システム開発の国内回帰を図る「ニアショア開発」の推進	(一社)日本ニアショア開発推進機構	東京都千代田区
	2.	人材のレンタル移籍（出向）の推進（Loan DEAL（ローンディール））	（株）ローンディール	東京都世田谷区
モノの流れ	3.	鮮魚卸売サイト「魚ポチ （ウオポチ）」の運営	（株）フーディソン	東京都中央区
カネの流れ	4.	地域特化クラウドファンディング「FAAVO（ファーボ）」の展開	（株）サーチフィールド	東京都品川区
情報の流れ	5.	暗黙知を含む技術情報による企業の技術パートナー探索・マッチング	リンカーズ（株）	東京都中央区

1. システム開発の国内回帰を図る「ニアショア開発」の推進

国土交通省

取組主体：（一社）日本ニアショア開発推進機構（東京都千代田区）

■ 内容

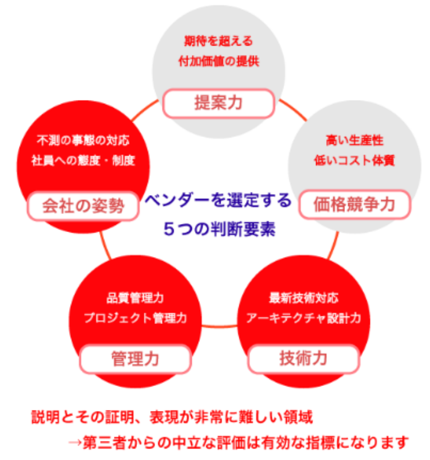
- システム開発を海外に外部委託する「オフショア開発」に対して、日本の地方都市でのシステム開発を「ニアショア開発」と位置づけ、これを推進するための普及啓蒙活動や、地方のシステム開発会社と発注側企業の仲介事業を手掛ける。
- 2018年1月時点で会員企業は96社、在籍するエンジニアの数は14,000名。
- 事業内容
  - ➢ ニアショア開発の啓蒙活動、ニアショア開発における知見の提供
  - ➢ 発注側企業と地方のシステム開発会社向けセミナーや情報交換会の開催
  - ➢ 地方IT人材をテレワーク派遣するweb上システム「Teleworks（テレワークス）」の運営

■ 特徴

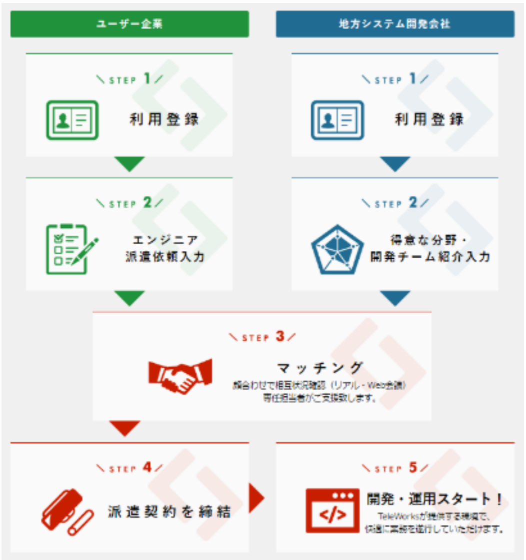
- ニアショア開発を推進することにより、オフショア開発による事業と雇用の海外流出を緩和するとともに、国内IT産業の変革と地方経済活性化を実現することを目指す。
- 地方のシステム開発会社と発注側企業をテレワーク派遣でつなぐインターネット上でのサービス「Teleworks」を運営。通常の請負契約ではなく、派遣契約を基本とすることにより、業務管理は発注側企業でおこなっている。
- 認定ニアショアベンダー制度では、ニアショア開発・運用事業者として、必要な基準を保有するベンダー企業に対して審査のうえ認定を付与する。
- IPA（（独）情報処理推進機構）が公表しているITSS（ITスキル標準）を参考にしたエンジニア単価等の情報を公開し、広く企業に利用されており、これを見て会員となる企業が多い。

■ 経緯

- 2012年7月に法人設立
- 2013年3月より事業を開始
- 2017年9月より「Teleworks」の運用を開始



認定ニアショアベンダー制度の3大活用メリット



「Teleworks」利用の流れ

※取組主体へのヒアリング及びHPを基に作成。

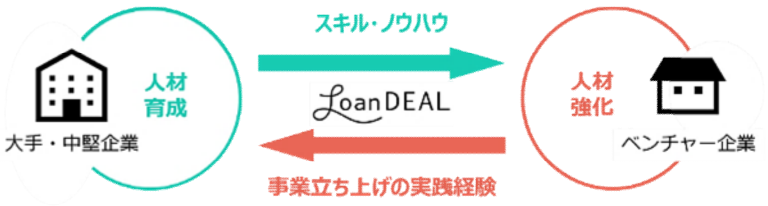
2. 人材のレンタル移籍（出向）の推進（Loan DEAL（ローンディール））

国土交通省

取組主体：（株）ローンディール（東京都世田谷区）

■ 内容

- 人材のレンタル移籍（出向）制度を提供し、大企業からベンチャー企業等のプロジェクトへの参画を通じて、人材育成を図る。
- 150社以上のベンチャー企業から受入先を紹介（2018年1月時点）
- （株）ローンディールは、受入先ベンチャー企業等とのマッチングを図る他、受入先でのメンタリング等を通じて出向者が活躍できるよう伴走支援している。



事業のフロー

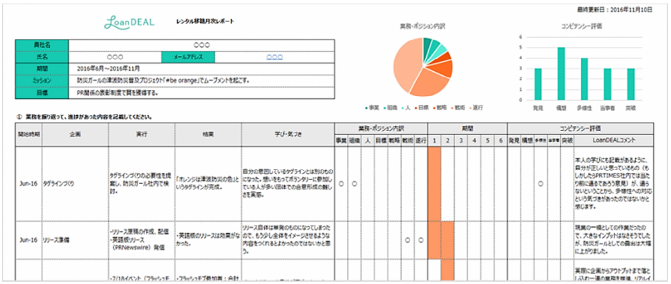
■ 特徴

- 基本パターン
  - ➢ 期間：6か月～12か月（週3日など兼務も可能）
  - ➢ 人材イメージ：転職経験がなく入社10年程度の方（新規事業担当・次世代リーダーと期待する人材）
  - ➢ 費用については出向元・出向先の双方から徴収
- 出向元企業は、ベンチャー企業の現場で新しい価値を創りだす実戦的な経験を通じて、イノベーションを起こせる人材・組織に変革を起こせる次世代リーダー育成を期待。
- 出向先企業は、人的リソースの強化、大企業のスキル・ノウハウの吸収、人脈の活用や協業の可能性を期待。

出向経験から得られる人材育成効果

■ 経緯

- 2015年7月に会社設立、同年9月にサービス開始。



プロジェクト設計書・
レンタル移籍レポート

※取組主体へのヒアリング及びHPを基に作成。

3. 鮮魚卸売サイト「魚ポチ(ウオポチ)」の運営

取組主体:(株)フーディソン(東京都中央区)

■ 内容

- 全国の漁港で水揚げされた鮮魚を、飲食店等の登録事業者に対してオンライン卸売するサイトを運営。
- オンライン卸売のほかに、鮮魚小売店「sakana bacca」の運営、鮮魚加工に特化した人材紹介・派遣サービス等にも取り組む。

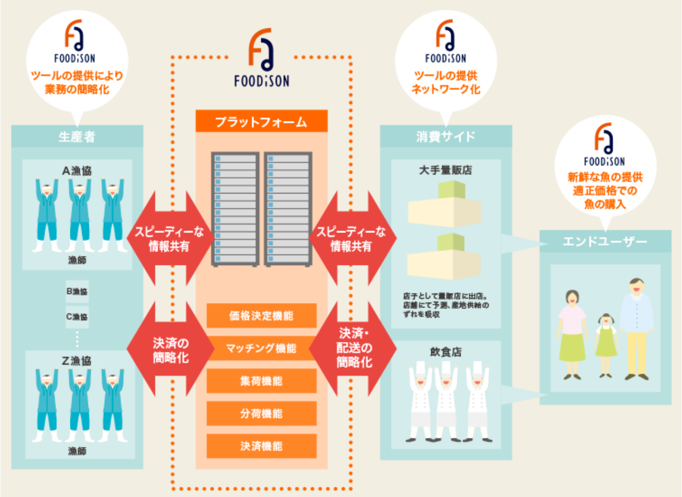
■ 特徴

- 産地や中央市場から仕入れた1,500種類以上(2017年12月時点)の商品を揃え、1尾から注文可能。市場に流通しにくい希少品であることや泡浸け運搬で鮮度維持しているといった産地のこだわり等の解説情報とともにサイトに掲載。
- 主に首都圏1都3県の9,000店舗以上(2017年12月時点)の登録事業者に卸し、自社トラックやチャーター便で配送している。
- 実店舗(都内4店舗)や、駅構内の期間限定店舗での小売販売も行っており、知名度が低い産地の水産品のブランディング、PRにも取り組んでいる。
- (株)フーディソンによるその他の取組
  - ➢ 鮮魚加工に特化した人材紹介・派遣サービス
  - ➢ クッキングスクール
  - ➢ ”Uopochi Thailand” (タイ・バンコク市内の日本食レストラン等向けに日本の鮮魚をオンラインで卸売販売)

■ 経緯

- “世界の食をもっと楽しく”をミッションとして2013年4月に会社設立
- 2014年5月に「魚ポチ」の運用を開始
- 2017年10月にタイ・バンコク市内で「Uopochi Thailand」の運用を開始

ウェブサイト画面



フーディソンが構築するプラットフォーム概要

※取組主体へのヒアリング及びHP等を基に作成。

4. 地域特化クラウドファンディング「FAAVO（ファーボ）」の展開

国土交通省

取組主体：（株）サーチフィールド（東京都品川区）

FAAVO

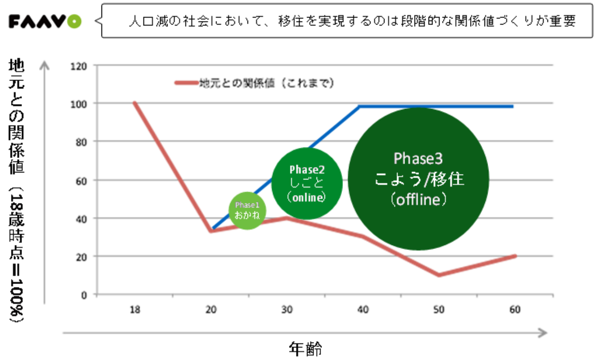
■ 内容

- 地域を盛り上げるプロジェクトに特化したクラウドファンディングのプラットフォームを地域毎のエリアオーナーに提供する事業「FAAVO」を全国各地域で展開。
- 2018年1月時点で、プロジェクトが生まれたエリアは76地域、プロジェクト数は約1,500件、支援された金額の合計は約8.0億円。

ウェブサイト画面

■ 特徴

- 事業理念は、「まちから生まれるおもいをつなげる」であり、地方部にいる若者が、進学や就職等をきっかけに都市部に転居して地元から離れても、地元の関係を途切れさせない仕組みとしてクラウドファンディングを活用している。
- サポーター（情報の拡散や資金支援）、プレイヤー（プロジェクトを実施）、エリアオーナー（FAAVO本部と連携してプロジェクトを発掘・発信、プレイヤーを支援）の3者にてプロジェクトを遂行。
- 地域単位で運営しており、各地域にエリアオーナーを立てている。エリアオーナーには地域の一般企業、NPO法人、信用組合、地方自治体、新聞社、TV局などを想定しており、2017年12月時点までに、28自治体、44金融機関、112団体がエリアオーナー又はパートナーとして協業。こうした地元企業・地方自治体等との連携により、地元に根ざし、地域活性化に貢献するプロジェクトの継続的な創出を目指す。
- 現場を感じながら事業運営を図るため、2017年1月に宮崎市にサテライトオフィスを設置して東京と行き来しながら事業展開している。
- ふるさと納税へのクラウドファンディング参入も実施しており、リターン追求の現状に一石を投じ、寄付の使い道にこだわるふるさと納税を広めようとしている。



地元との関係値の経年推移と事業理念

■ 経緯

- 2008年7月に会社設立
- 2012年6月にサービスを開始（最初のサービス提供地域は宮崎市）

※取組主体へのヒアリング及びHPを基に作成。

5.暗黙知を含む技術情報による企業の技術パートナー探索・マッチング

取組主体：リンカーズ（株）（東京都中央区）

■ 内容

- 大手企業等が求めるものづくりの技術を持つ中小企業や研究機関等を、リンカーズ(株)が有する「人づてネットワーク」を駆使して探索し、技術パートナーとして双方のマッチングを行う「ものづくり系メーカーマッチングサービス」を運営。
- 暗黙知を含む非公開情報を人づてに全国から網羅的に収集・蓄積し、幅広い専門分野から質の高いマッチングを実現。

■ 特徴

- 全国500以上の産業支援機関（自治体の外郭団体、第3セクター、民間団体、大学・研究機関等）、2000名以上の産業コーディネーターの「人づてネットワーク」を築くことで暗黙知を含む非公開情報を網羅的に収集し、公開情報からでは見つからない有力パートナー候補紹介を実現。
- 産業支援機関、産業コーディネーターとは守秘義務契約を締結し、依頼企業を伏せたまま探索・アプローチが可能。
- 依頼企業へのヒアリングとパートナー候補企業等への質問・回答のやり取りを行う独自の探索プロセスを構築しており、迅速にマッチングが進められる。
- 今後、同社のネットワーク基盤を更に拡大し、金融機関向けネットワークや、海外（欧米・アセアン）向けネットワークを展開予定。

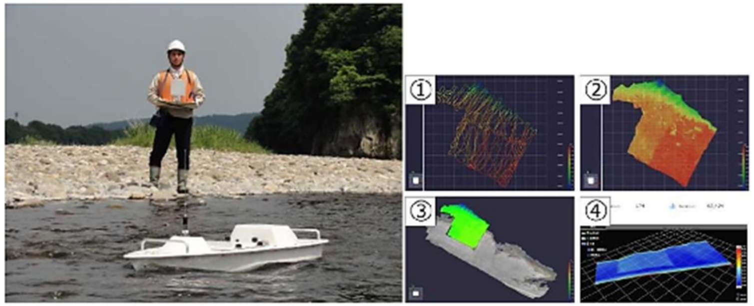
■ 経緯

- 2012年4月に会社設立
- 2013年10月にものづくり系メーカーマッチングサービス「Linkers」を開始

※ 取組主体へのヒアリング及びHPを基に作成。

人づてネットワークで非公開情報も網羅

探索事例「小型ジャガイモスライサー製作会社を探索」



探索事例「水中地形計測機器を探索」