



平成 31 年 4 月 26 日
国土政策局総合計画課

「予定調和なき対流」によるイノベーション創出に向けて ～ 国土審議会計画推進部会稼げる国土専門委員会におけるとりまとめ～

国土交通省は、我が国の経済成長を支える「稼げる国土」とは何かという観点のもと、「地方に到来したチャンス」を最大限に活かすため、多様な関係主体が連携し、知恵やアイデアを出し合って実際の活動に昇華させる場である「知的対流拠点」のあり方等を取りまとめました。

【背景】

国土交通省は、地域の独自の個性を活かし産業の振興を図るため、平成 28 年 4 月、国土審議会計画推進部会の下に「稼げる国土専門委員会」を設置し、議論を行ってまいりました。

【「稼げる国土専門委員会」での 3 つのとりまとめ】

「ローカル版『知的対流拠点』づくりマニュアル」(平成 29 年 3 月)

知的対流拠点の考え方を活用し地域発イノベーションに取り組む地域にとって、有益であると考えられるポイントを手順として整理した本マニュアルを作成しました。平成 31 年 4 月には、本マニュアル策定以降のフォローアップ調査の内容を追記した改訂版を作成しました。

「大都市圏と地方都市等との重層的な連携に向けて～大都市の『知的対流拠点』を中心に～」 (平成 30 年 4 月)

大都市圏を中心とした知的対流拠点の特徴や大都市圏と地方都市等との重層的な連携事例等について整理を行いとりまとめました。

「新たな時代における『予定調和なき対流』によるイノベーション創出～『地方に到来したチャンス』を最大限に活かした「稼げる国土」の形成～」(平成 31 年 4 月)

これまでの議論を踏まえつつ、様々な分野のヒトや情報等の「予定調和なき対流」を促し、イノベーション創出に繋がる場である知的対流拠点のあり方等を取りまとめました。

国土交通省では、上記とりまとめや委員会で得られた事例、知見等を活用しつつ、地方における知的対流拠点の普及促進を図ってまいります。

～ の各とりまとめについては、当省ホームページに掲載しております。

http://www.mlit.go.jp/policy/shingikai/s104_kasegerukokudo01.html

【参 考】知的対流拠点の具体事例（別紙）

【問合せ先】

国土交通省国土政策局総合計画課 守谷、原、^{あまいけ}天池

電話：03-5253-8111（内線 29-316、29-326）直通：03-5253-8358 FAX：03-5253-1570

(株)四万十ドラマ等の取組

< マニュアル作成時の取組状況 >

平成19年開業の道の駅「四万十とおわ」を拠点に、地域の資源(栗・お茶など)に着目し、地元農家、加工業者、住民、町、域外専門家などが結束して商品開発・販売に取り組む。

関係者の対流

(株)四万十ドラマ

(地域産品を使った商品開発、道の駅での販売、通信販売、道の駅運営、会員制度RIVERによる着地型観光など)

四万十町

(四万十ドラマ設立、事業立ち上げ期等の予算支援、道の駅の整備)

全国会員

(商品開発モニター)

しまんと新一次産業(株)

(栗の糖度等の強みを数値化しブランド化)

コーディネート役

(株)四万十ドラマ

(地元農家、地域内外の加工業者等の巻き込み、道の駅や大都市の大手百貨店での販売を通じた地域ブランディング など)

地元農家、加工業者、住民

(商品開発参画、販売商品の原材料供給、(株)四万十ドラマへの出資)

域外専門家

(栗の再生・生産性向上の技術支援)



直営店「とわ」四万十ドラマオリジナル商品の販売等とあわせ、地域団体とも連携を図っていく。(写真提供(株)四万十ドラマ)



(株)四万十ドラマのオリジナル商品の一つ、「しまんと地栗モンブラン」。

< 前回のヒアリング(平成28年2月)以降の「稼げる地域づくり」の状況 >

平成30年3月末に、約10年携わった道の駅の指定管理業務が終了。
平成30年8月 初の直営店である「とわ」を開業。来年には栗商品生産工場の稼働も予定。

ヒアリング先:株式会社四万十ドラマ (地域商社)
所在地:高知県四万十町

若い人達が地域に残り、そこで豊かな暮らしをすることを目指します!

< 具体的な取組状況 >

「ブランド」で売る

・選定技術を活かした特選栗である「しまんと地栗」をブランド化し、全国で販売。

生産から収穫、加工、販売までを一体的に行うことで、ブランド力を高める。

複合型の農業経営

・栗の栽培に係る期間は1年で数ヶ月。
・残りの期間で、別の農作物を作る。

様々な商品の生産の組合せで、「稼げる地域」が持続する。

次代を担う「人材育成」

・「栽培」、「加工」、「販売」のそれぞれで、核となる人材を育てていく。

「稼げる地域」を残していくためには、次代を担う若い人の人材育成が不可欠。

< 今後の展望 > 「道の駅」運営で培った経験を活かす、伝える事業をスタート

ピンチは、チャンス!と発想の転換です。

「初」の直営店開設

・お客様に、「地域の背景を丁寧に伝える」お店をコンセプトに開設。

ストーリー(生産者の想い)を直(じか)に伝えることで、商品の価値も高まる。

ここがポイント!

蓄積したノウハウを、他地域にも移転

・「京都府南山城村」「石川県羽咋市」の道の駅や地域商社プロデュースに携わる。

道の駅運営のノウハウと、地域を担うという「志」を持った人が繋がるのが大切。

栗商品生産工場の稼働予定

・全国に、そして世界に向けて売ることを視野に、HACCPに対応した工場をつくる。

地域の雇用の確保、全国から工場見学に来てもらい、四万十を盛り上げる。

地域を元気に!

【運営: ヤフー(株) 所在地: 東京都千代田区(紀尾井エリア)】

<内容>

分散立地していたヤフー(株)の本社機能の集約移転にあわせて新本社内に社内外の人材が集まり、「?!”(びっくり)なサービスを生み出すための情報の交差点」をコンセプトとしたコワーキングスペースを設け、多様な人材によるオープンイノベーションを促進。

<特徴>

日本最大級(総面積1,330m²)のコワーキングスペースであり、会員登録不要で、身分証明書を提示すれば小学生以下の単独利用以外なら誰でも無料(2018年1月時点)で利用できる(小学生以下を連れた保護者入場はできる)という制限の低さから、利用者の多様性を確保しながら1日300人以上が社外から利用。

- オープンラウンジ、ミーティングスペース、キッチン、スタジオ、カフェ・レストラン等の多様な機能が充実。
- 利用者は、20~30代の個人の割合が多いが、一般企業社員が打ち合わせに使用する場合や、イベントの来訪者など、利用目的は多様である。
- ヤフー(株)が新事業や新サービスを創出し、競争力を維持し続けるためにも社員が外部と接点を持ち続ける場としての役割を重視している。
- 社員と来訪者間や来訪者同士の新たな繋がりを生むための仕掛けとして、コーディネーターの役割を担う担当社員を配置するとともに、ヤフー主催又はテーマ審査を経た外部の持ち込み企画により、講演会等のイベントを施設内で開催。

<経緯>

- ヤフー(株)の本社移転にあわせて2016年11月にLODGEを開設。



LODGEの内観(ラウンジ)



LODGEの内観
(ミーティングスペース)

【大都市圏(co-ba渋谷(東京都渋谷区)) × 地方都市等(全国24拠点のco-baが存在する地域)】

(株)ツクルバが運営する「co-ba渋谷」のコンセプトやノウハウを提供することで、ローカライズされた「co-ba」の拠点が全国に広まり、多様な主体によるネットワークが形成

< 取組の経緯 >

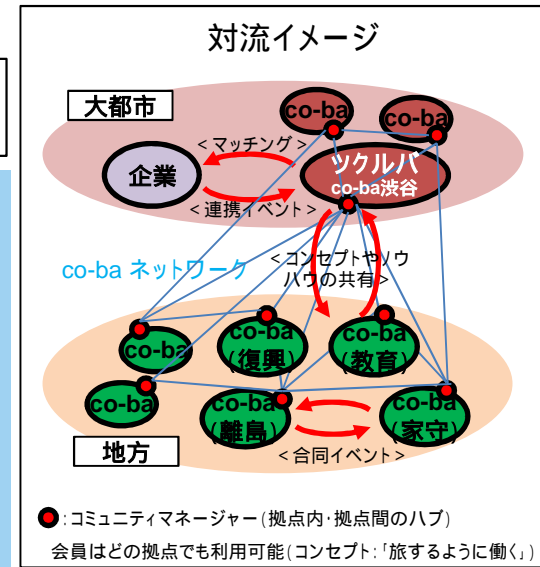
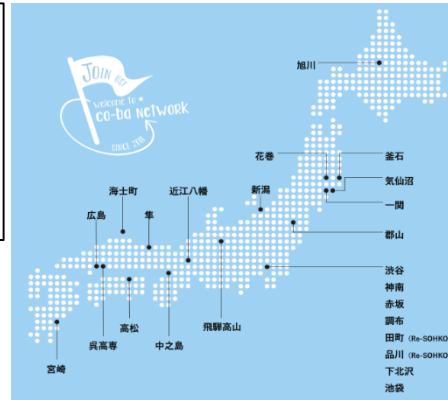
- ・コワーキングスペース「co-ba渋谷」に共感した各地のオーナーによりコンセプトやノウハウを共有した地域で独自の「co-ba」を開設。
- ・ツクルバは新規拠点開設の働きかけをしたわけではないが、現在24拠点到広がっている(右図、2019年3月時点)。

< 取組の目的と概要 >

- ・ツクルバは各地の拠点の開設や運営をサポート。
- ・例えば復興(気仙沼)、教育(呉)、離島(海士)、家守(花巻)など地域の特色に応じたco-baが生まれている。
- ・co-ba渋谷が実験の場となり、成果を他拠点でも導入。

< 関係者及び「対流」 >

- ・全国へ広がったco-baネットワーク。
 - ✓各拠点のオーナーは地域のキーパーソン(個人、企業、行政など多様)。年1回、オーナーが一堂に会するサミットを開催。
 - ✓各拠点にいるコミュニティマネージャーが、拠点内・拠点間における会員の協働や紹介のためのハブ。会員の交流を促すためのイベントも発案。
 - ✓他拠点との連絡やマッチングはオンライン・対面の両方を活用している。
- ・地方拠点間でも、オープニングイベントへの協力や合同交流会の開催などにおいて連携している。
- ・co-ba渋谷における、企業と連携したイベント・取組の例。
 - ✓アイデアソン「水曜ワトソンカフェ」(IBM)
 - ✓スタートアップの口座開設や起業相談(きらぼし銀行)



< 取組の成果 >

- ・起業等に必要なスキルアップのために、co-ba schoolを渋谷で開催。その後、co-ba schoolの仕組みは地方の拠点でも導入。
- ・各オーナーはまちづくりや地域活性化のため、co-baを活用している。
 - ✓海士町役場は、移住施策のさらなる展開として島外とのビジネスマッチングの場として活用(co-ba海士)。
 - ✓リノベーションまちづくりに取り組む花巻家守舎は、起業家等が集まる場として活用(co-ba花巻)。
 - ✓あなぶきグループは、新規事業展開のために起業家との接点を持つ場として活用(co-ba広島、co-ba高松)。

< 課題・展望等 >

- ・co-ba内のコミュニティを重視し、今後はコミュニティマネージャーの育成にさらに注力。
- ・co-ba schoolを他拠点でも受講できるようオンライン配信を検討。
- ・co-ba事業の新たな試みとして、スタートアップに特化した拠点(神南)を直営で設置し(2018年10月)、各地のオーナー19名で視察。