

首都圏デジタル人材と信用金庫の連携が地域DXと関係人口創出の鍵

代表取締役社長 若泉 大輔

分ける人が地元
にいない「DX」

私はこの3年で60を超える地域に足を運び、企業・自治体・金融機関の方と直接対話を重ねて分かったことがある。それは「地域企業には専門スキル、とりわけデジタル領域スキルを有する人材が『いますぐ』必要」ということだ。皆さまの地域にある中小企業が、この変化の激しい時代でどのように生き残り、発展していくのか。人材不足や事業承継など課題が多い中で、経営者はこれまでにはな

かった決断・行動を求められる時代に突入している。

DX（デジタルトランスフォーメーション）とは企業や組織がデジタル技術を活用し、ビジネスの在り方やプロセスを根本的に変革することを指すが、各地の企業の方に話を伺うと「何から手をつければ良いのか分からない」「誰に相談すれば良いのか分からない」という、各調査機関から発表されるアンケート結果と総じて同じものであった。一方、当社では首都圏を中心に約170名のデジタル人材コミュニティ（詳細後

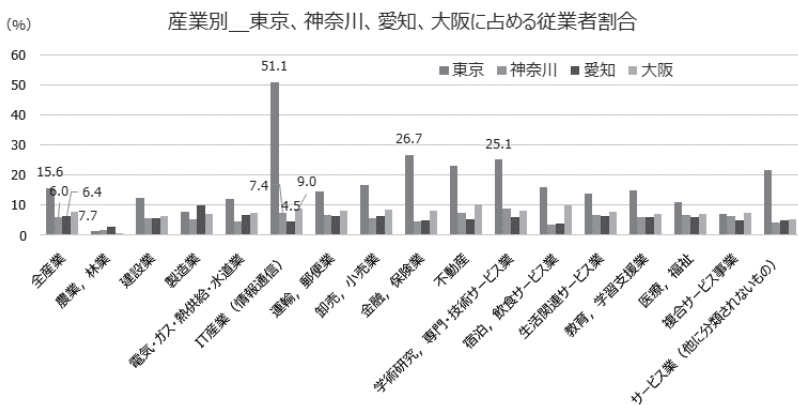
述）を運営しており、所得水準も国内平均よりはるかに高く、それに見合うスキルを有し、そして多くが首都圏以外の出身者であり「地元貢献したい」「お世話になった場所にスキルで恩返ししたい」という利他的な想いを持っている。当社の目の前には「課題」と

「解決策」が揃っている状態である。インターネット

によって情報は広くどこの地域でも収集できるようになったが、その情報を正しく理解し、自社に合う形で説明してくれる「人」は結局首都圏に集中している状態だ。意外かもしれないが、どこでも仕事ができると言われているI

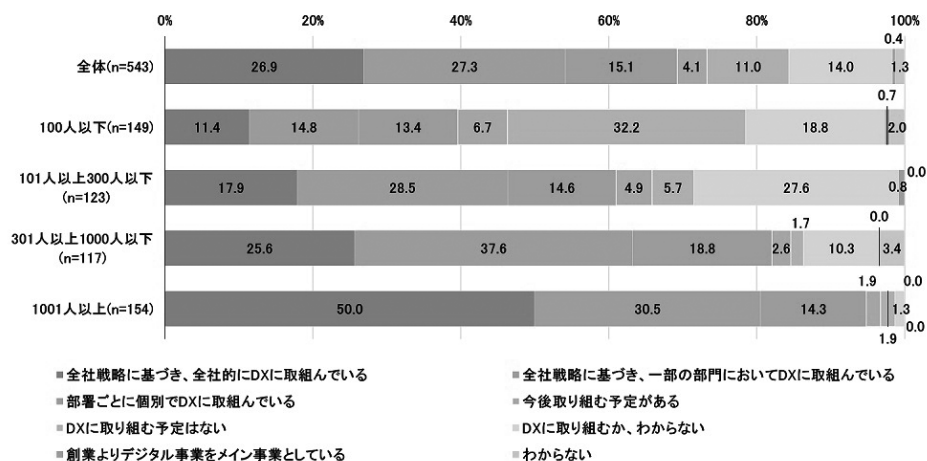
T産業だが、産業別にエリア分布を見ると、IT産業は突出して東京圏に極端に集中している（図表1）。またDXの取組状況は従業員規模と比例しており、規模が大きいほど取組割合は高まっている。そしてDXのプロ

図表1 経済産業省「我が国におけるIT人材の動向」



(出典) 「平成26年経済センサス-基礎調査 事業所に関する集計」

図表2 企業規模が大きいほどDXの取り組みが進む



(出典) IPA調査分析ディスカッション・ペーパー2023-02 独立行政法人情報処理推進機構

プロジェクトは本社で進められることが基本である。すなわち大企業の本社機能が集中している東京でDX事例が生まれ、東京の

みで情報共有されている状態だ。地域企業にとってはデジタルスキルを有した人材のみならず、DXに関わったことがある人材はなおさら希少であり、環境的にもDXの壁は高い(図表2)。

「IT版トキワ荘」「テックレジデンス」とは

株式会社CESP aceは2019年に総合人材サービスを展開する株式会社ウィルグループから分社化した企業で、「TECH RES IDENCE(テックレジデンス)」というデジタル人材向け賃貸住宅シリーズを展開している。トキワ荘は1982年

まで東京に存在した、漫画という領域で同じ志を持つ人が出会い、つながり、そして互いの技術を向上させたコミュニティの存在する賃貸住宅だ。そこから著名な漫画家が誕生し、日本の漫画文化の礎を作り、漫画は世界的にも強いコンテンツ産業へと成長した。漫画は外貨獲得にもつながり日本経済の強みともなっている。今後の日本においては、資源が少なく人口減少が進む中で外貨を獲得できる可能性があるのはIT分野であると捉え、IT版トキワ荘の構想を実現させている。

「スキルある人が集まる事業」と「集まったスキルを再分配する事業」

「テックレジデンス」事業は東京に5棟、新潟に1棟の賃貸物件を管理し、入居者はIT領

り、外出を控えることで接触を抑制していた中、「交流」「つながり」が醍醐味のテックレジデンスはリスクの場所となり、入居者の多くは感染予防のため地元に戻った。感染症リスクによる事業課題が山積する中、改めて地方出身者が多いコミュニティであることに気づかされた。

時を同じくして、福岡県北九州市から入った一本の問い合わせから、自治体や地域企業のDX支援事業への機会が生まれた。創業時は「自治体」「地域企業」は事業構想には全くなかったが、結果としてコミュニティと地域課題の解決につながるようになった。

域に関わっていることはもちろんのこと、面談を実施し入居者を選定するコンセプト型賃貸住宅だ。共用ラウンジやキッチンを用意し、ただ住まうだけではなく日々交流し、そしてITサービスや最新技術などの情報共有がオンラインでもオンラインでも繰り広げられる環境にしている。6拠点に分かれているものの全員がオンライン上のチャットでつながっており、特徴的なことは、物件から転居した卒業生もチャットに継続して在籍していることだ。管理室数は100室弱だがチャットには約170名が在籍し「賃貸住宅」という場から仕事や学びにつながる人の財産を生み出している。これまでに15名の経営者が誕生し、12名が転居した後に再び戻ってくるという一般の賃貸住宅では見られない、人が集まり互いに研鑽しあう仕組みを構築している(写真)。

もう一つの事業は、旭川信用



写真 テックレジデンスのイベントの様子

金庫との連携にもつながる「自治体・地域企業DX支援」事業だ。北九州市からの問い合わせは、コロナ禍で観光もビジネス需要も激減している中で「関係人口」や「企業誘致」の視点でテックレジデンスのコミュニティと何か連携できないか、というものであった。IT業界に

従事するコミュニティのメンバーにとつて、コロナ前からリモートワークやワークショップ(ワークとバケーション)を組み合わせた造語で仕事と休暇を同時に楽しむスタイル)は一般的であり、北九州市の未来の可能性を共に考えるべく、コミュニティメンバー18名で1週間、北九州市へワークショップ視察を行うこととなった。

コロナ禍ということもあり、全員が行動を共にするわけではなく、思い思いに1週間を過ごした最終日、参加者からの「北九州市が好きになったので恩返しをしたい」「自分はITしか分らない」「普段は東京にいるから、いつ皆さんに会えるか分からない」などの感謝の気持ちと、今後の関わり方を探す感想が、市の職員や地元金融機関の職員の心に深く残り、新しい事業を生み出すきっかけとなった。その数か月後には「複業・兼業による関係人口づくり事

業」を市がスタートし、福岡銀行グループと連携しながら、当社コミュニティの人材が複業・兼業という形で地元企業のデジタル化・DX支援を行い、北九州市へ出張し、仕事を通して関係人口化していくという取り組みにつながった。その間に市役所からの相談も生まれ、企業だけではなく自治体DX支援も開始した。プロジェクトは希望者を募集する形式で、北九州市出身のメンバーはもちろん、それ以外でも毎回多くの希望者が集まった。

支援先では新規事業がスタートする、採用ブランディングの取り組みが始まる、商品開発が成功し新聞で紹介されるなど、デジタルの知見を活かした企業の課題解決や変革に少なからず寄与できていると自負している。そして北九州市は「第1回日経自治体DXアワード大賞」「第1回夏のDigital甲子園で内閣総理大臣賞・優勝」に輝

くなど先端事例にもご一緒できたことは幸運極まりないことである。

この取り組みが契機となり、総務省や経済産業省、デジタル庁との意見交換会、デジタル田舎の参加など、当社にとって、そしてデジタル人材にとっても類まれな機会に恵まれることとなった。結果として、主要事業であるテックレジデンス事業の付加価値を大きく向上させるものとなった。

「単発」で終わる各地のワーケーション事業

コロナ禍で「ワーケーション」は各自自治体が事業化し、地域の観光地や名産品のPRなどと絡めて首都圏を中心とした人材との接点を多く生み出していたが、自治体担当者が共通して口にした課題は「満足度は高いが関係人口にならない」というものであった。その理由はワー

ケーション参加者に聞くと、次のように明らかであった。

「交通費の補助があったので参加した、とても良い体験だった。次は〇〇にも行ってみたい」

ワーケーションという過ごし方の機会を自治体は生みだし、参加者は非日常体験を得た結果「もっと他の地域も体験してみたい」という意欲を掻き立てた。残念ながらアンケートでは「とてもいい体験だった」で終わるため、2回目がないことは自治体担当者にも示唆できていないことがほとんどだ。2回目、3回目と同じ地域に訪れるには何か「理由」がなければならぬ。限られた時間の中で地域の魅力を感じてもらおうと観光や食など「バケーション」に注力するあまり、その「理由」を作る機会がほとんどなかったのが各地で行われていたワーケーションの取り組み

だと感じている。当社は北九州市でのワーケーション視察を踏まえて、再び訪れるための理由はよっぽど強烈な「体験価値」か、もしくは行かなければならぬ仕事の「契約」か、それらに相当する何かが必要であると理解していた。持続可能な状態にするためにも地域、デジタル人材、自治体とともに、DXやデジタル化といった仕事を掛け合わせて三方よしの状態を作るプロジェクトを、地域経済の鍵を握る金融機関と連携し進めることを決めた。

「地域企業×デジタル人材×自治体」で三方よし

近江商人の経営哲学である三方よしとは「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」。当社が取り組む自治体・地域企業DX支援は、自信を持ってそれを実現できると考えている。

【売り手：デジタル人材】

スキルや経験を地域や地元に戻元したいが機会がない

【買い手：地域企業】

DXを進めたいが相談できる人材が地域にいない

【世間：自治体】

関係人口を増加させ賑わいを取り戻し、魅力を向上させたい

本事業を成立させる上では【買い手】となる地域企業との接点が非常に重要である。【買い手】に届けるものは、デジタル人材による複業・兼業でのDX支援と述べたが、そういった働き方は特に地域では認知が低く、「東京の会社」が「複業人材」を提案したところで取り合ってもらえないのが現状である。この三方よしの概念は地域金融機関、とりわけ信用金庫の意義や概念と近いものがある

と感じており信用金庫との連携を開始した。

信用金庫としては、地元中小企業が抱える課題を日々受け止め、例えば採用、原価高騰、新規顧客獲得、事業承継など多面的に相談を受け、地域のありとあらゆる課題解決へと取り組まれている。人口減少により市場そのものが縮小し、従業員の確保も難しい中で地域企業が生き残り繁栄していくためには、何かしらの変革、すなわち「X（トランスフォーメーション）」

が必要であり、そこにはデジタルの必要性が高まっている。

金融機関によって【売り手】と【買い手】がマッチングすれば、おのずと地域へデジタル人材が関わるようになり、現地にいく理由にもつながるため、これまで自地域には居なかった人材が流入し【世間】の窓口である自治体とも関わるようになる。自分たちだけでは生み出せないデジタルの風を、関係人口

によって吹かせることができるかもしれない、と関わる各自治体の方々に期待していただけている。また買い手の背中を押すために自治体として助成金制度を有するところもあり、それによって機会はさらに拡大しやすくなる。

顧問弁護士、顧問税理士のように、「ポケットTECHアドバイザー」を地域企業各社に

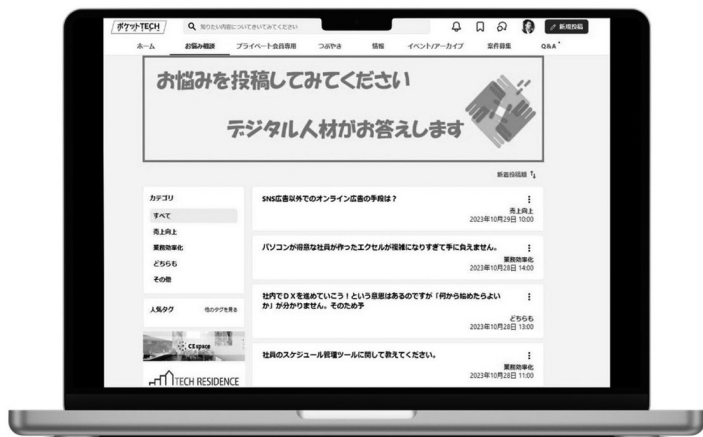
地域企業DX支援の課題の一つとして「人」と「予算」の壁がある。地域企業DX支援によって出張を通して関係人口につながる一方で、移動という物理的な制約も大きく、首都圏で活躍する「人」を送り出し続けることは難しい。また地域企業側もDXやデジタルに係る「予算」確保はしておらず、仮に「人」に出会えても前に進めないケースも多い。

デジタル技術は日進月歩で進化し専門性が非常に高く、士業ではないものの弁護士や税理士のように専門家を活用しなければ選択すら難しい。その課題を解決すべく、当社のコ

ミュニティメンバーをはじめとする現役のIT人材にいつでも相談ができる、そして似たような課題を持つ他社の悩みや解決方法も知ることができると今春から展開する。

「ポケットTECHアドバイザー」という名称で会費を企業に負担いただき、顧問弁護士や顧問税理士のように困ったときに気軽に相談できる専門のデジタル人材をマッチングするサービスだ（図表3）。そしてこのサービスは各地の信用金庫を中心とした金融機関と連携し、金

図表3 ポケットTECHアドバイザー



融機関には紹介手数料を支払い、収益にもつながる形で、金融機関を含む地域企業・デジタル人材・自治体の三方よしの仕組みを展開していく。各地域の特色に合わせ街の活性化に寄与するため、この理念に共感いただける信用金庫と多く出会い、共に地域社会を盛り立てていきたい。