

### COMPANY PROFILE /

## 株式会社 Asian Bridge

企画、設計、開発とワンストップの開発体制をもったITソリューション事業をコアとしつつ、デジタルグラフィックス、飲食、旅行といった事業ポートフォリオ、ベンチャーのネットワーク、地方と首都圏の2拠点といった特徴を活かして事業展開を行っている。

### 研究員に期待されるミッション

## ICTを活用した 次世代型観光産業創出

地域資源と、豊かな生活資源をもとに、そこに向かうインバウンド需要、外部への商品流通などの仕組みをICTを用いて実現することにより、新しい時代の生活基盤を地方に作り上げることを目標に、現地ニーズを拾い上げながら強い収益性と社会性を両立した事業創出をスピードをもって具現化する。

### プログラムへの評価

#### 受入企業

当社はベンチャー企業であり、特に金沢LABでは新規事業を模索している段階でしたから、今回のようなプログラムで社会人経験があり、行動力のある方が新たに参画してくれるプログラムは、非常に有意義でしたし、勉強になることもたくさんありました。

ただし、研究員はプロのコンサルタントではありません。企業側としても共走しながら成果の方向性を誘導する必要がある点は考慮しておく必要があるでしょう。

また、単純な研究プログラムではなく、企業側が費用を負担するプログラムのため、研究員にはプロとしての成果を出す責任が伴います。そのために与えられた6か月間は決して短くはありません。ただ、成果に結びつけるためには、スタートからの6か月間の活動イメージを明確に意識して自発的に取り組む必要があるため、その覚悟と実行力を求めたいですね。

今回の取り組みについて友人、知人に話すと「私も参加したい」という声がとても多く聞かれました。大学と企業、そして私たちのようにさまざまなバックボーンを持つ研究員が協業するところに面白さを感じているようで、私自身もこれこそが、このプログラムの魅力だと思います。

事業を通じて、大学の先生をはじめ、企業の皆さん、研究員の仲間など、幅広い分野、立場の皆さんとつながりを築くことができたことも大きな財産です。

企業が求める成果もいろいろで、研究員にとって難しい面もありますが、やりたいことが明確な人が参加すれば、お互いにとってメリットのある6か月間になると思います。

#### リサーチ・フェロー

受入企業  
株式会社  
Asian Bridge  
代表取締役 小西 広恭 さん  
Asian Bridge

リサーチ・フェロー  
(客員研究員)  
松田 悠 さん  
Haruka Matsuda

#### PROFILE

企業総合職にて転職・管理職を経験し退社後、NPOが指定管理を行う「新宿区立環境学習情報センター」にて勤務。企業と学校をつなぐ地域コーディネーターとして学校にて授業を年120回ほど実施。その後フリーに。人のつながりから、企業のCSV・行政などの環境やまちづくりに関わる仕事を全国にて行いながら、「転勤妻が夢を持ってない」という悩みを抱えていることから、くらし・仕事サポート業も実施。TENKINNOTE「転勤ノオト」代表。

## 地方のIT活用促進に向け 2017年に金沢で拠点を開設

当社は、モバイルアプリやウェブシステムの開発を主力としています。本社は東京にあるので、いわゆるナショナルクライアントとの取引も多く、計画の立案から開発、事業化に至るまで、大小さまざまな案件に携わる中で培ってきた豊富なナレッジが強みと言えます。

2017年には私の出身地である金沢市内に、金沢LABを開設しました。人口減少社会の日本では今後、ITが欠かせないツールとなります。にもかかわらず、国内におけるIT投資の約8割が東京に集中していると言われ、地方ではまだまだ活用が進んでいないのが実情です。そこで、私たちが先端的な開発を通じて培ってきたナレッジを、地元企業のために役立てることで、地域社会に貢献したいと考えたのです。

金沢LABでは受託開発や企業とアライアンスを組んだソリューション開発だけでなく、当社の技術やノウハウを活かし、社会にとって価値のあるサービスを提供するためのビジネスモデルを創出したいと考えています。実際、石川県の地域資源を活かした着地型観光ツアーのインターネット販売や能登の逸品を販売する

ECサイトの運営にチャレンジしてきました。

## 新事業の創出へ 行動派の研究者とタッグ

金沢大学の共創型観光産業展開プログラムに参加したのは、株式会社日本人材機構からご案内をいただいたことがきっかけでした。折しも金沢LABの事業を再構築したいと考えていたところであり、研究員とともに当社の強みを駆使して地域の課題を解決するような新たなビジネスモデルを作り出すことができればと思い、参加することにしました。また、プログラムを通じ、当社のノウハウを活かして地域の活力や魅力を引き出すことができれば、石川県の観光力向上にもつながると考えました。

ただし、今回のプログラムを進める際、何か具体的な枠組みを決め、私から細かく手順を指示するつもりはありませんでしたから、日本人材機構には自律的に動くことができる人材をマッチングしてほしいと条件を出しました。5人ほど挙げていただいた候補者の中でも、行動力抜群の松田さんは、私のリクエストにぴったりの人材だったと思います。

まずはニーズを探ろうと、松田さんと一緒に企業へのヒアリングを重ねることからスタートしました。その中で共通課題として浮かび上がってきたのが人材不足であり、どの企業も人材難のために事業の拡大や承継ができない状況にあるということでした。そこで、人材確保に焦点を当て、事業化を試みました。



## 人材確保につながる インターンシップ事業に道筋

具体的には、社会人向けインターンシップの事業化に向け、取り組みを進めました。転職して都会で働こうと考える人に、地元企業の魅力を知ってもらえ、流出に歯止めがかけられます。また、インターンシップを通じて企業とのミスマッチを防ぐことができれば、都会で働いている人も安心して石川へUターンできます。情報発信やインターンシップへのエントリーには、ウェブサイトだけでなく、当社が開発するモバイルアプリを活用します。

1月から3月にかけては石川や富山で試験的にインターンシップを開催し、松田さんには、参加してくれる企業や人材の募集からアンケート結果の分析に至るまで、主体的に行っていただきました。その結果、時代に沿ったサービスであり、当社の強みも十分に活かせることを確認しましたので、今春には、モバイルアプリを完成させ、サービスの提供を開始する計画です。将来的には、この事業が会社の成長エンジンに育ってほしいと期待していますし、松田さんには4月以降、社員として力を発揮してもらいます。

今回のプログラムは私自身にとって、地方において、どのように新事業を創出していくかということについて、あらためて考えるきっかけになりました。スタッフにとっても、松田さんの存在が、いい刺激になったと感じています。

受入企業  
株式会社  
Asian Bridge  
代表取締役 小西 広恭 さん  
Asian Bridge

## ビジネスで社会課題を解決し 地域に貢献したいとの思いで参加

大学卒業後、民間企業やNPO法人に勤め、CSR（企業の社会的責任）やCSV（共通価値の創造）に関する業務に携わってきました。その後、フリーになり、夫の転勤に合わせて全国各地を引っ越ししながら、企業のCSRやCSV、あるいは行政などの環境やまちづくりに関わる仕事を手がけ、約3年前に二人の出身地である富山にUターンしてきました。富山では、これまで述べてきた活動に加え、「転勤ノオト」という団体を立ち上げ、転勤する夫に帯同し、見知らぬ土地での生活や就業に苦勞している転勤妻のサポートにも取り組んでいます。

金沢大学の共創型観光産業展開プログラムに参加したのは、単なる社会活動やプチ起業といったスタンスでなく、きちんとしたビジネスで社会課題を解決し、地域に貢献したいという思いからでした。また、自分自身も全国を転々とする中で、どうやってキャリアを築いていけばいいのか、常々悩んでいたこともあり、同プログラムへの参加によって、一段ステップアップできるのではと考えました。大学で工学を専攻していましたから、ITが地方で果たす役割は今後ますます大きくなると感じていましたし、何より金沢LABを開設し、自社の強みを活かして地方を活性化しようと頑張っているAsian Bridgeの姿勢に共感し、ご一緒させていただきたいと思いました。

## 実証試験を通じ 事業化の可能性を確認

金沢LABではシステム開発だけでなく、地域資源を活かした旅行事業やECサイト事業などにチャレンジしていたのですが、私が入った際は小西社長も今後展開すべき方向性を模索しているようでした。そ



リサーチ・フェロー  
(客員研究員)

松田 悠 さん

Haruka Matsuda

ここで、まずはIT活用に対する企業のニーズを探ろうと、私がこれまでの取り組みでお付き合いのあった企業を中心に、北陸3県の約40社にヒアリングに回りました。

どの企業もITには未来性を感じてくれていて、導入によって解決できそうなものから、そうでないものまで、さまざまな課題について話を聞くことができました。そんな中で、各社共通の悩みとして浮き彫りになったのが人材不足であり、この課題の解決につながればと社会人のためのインターンシップ事業を企画しました。入社前に仕事を体験できれば、採用時のミスマッチを減らせるのですが、社会人向けのそうしたサービスはありません。また、Uターンを検討する社会人にインターンシップの機会を提供すれば、石川に人を呼び込むきっかけになると考えました。まずは石川を知ってもらうという点から、サービスが関係人口を増やすきっかけになることも期待しています。

サービスの本格展開に向けた実証試験として、ターゲットやエリア、当日のタイムスケジュールなどを変えながら、3回にわたって実際に社会人インターンシップを開催しました。その結果、定員を上回る参加者から応募があり、一定数のニーズがあることを確認できました。企業からも「今まで採用できなかったタイプの人にアプローチできた」と喜ばれ、今後の事業化に向け、道筋を付けることができましたと思っています。

## 金沢大学での学びが 論理的な思考力の鍛錬に

また、企業のヒアリングから、IT活用に向け、地方ではコストが最大のハードルになっていることを痛感しました。そのため、補助金を活用する、あるいは開

発したシステムそのものを販売して開発費を回収するといった導入モデルの実現にも取り組んでいます。同時に、コストがハードルということは、ITの価値がビジネス戦略の一部として地方には伝わりきっていないということも実感しました。今後は社員として、「先端地方企業」のような会社とまずはタッグを組み、地方における事例を作っていくことも大事にしていきたいと考えています。

金沢大学のゼミや演習は、論理的に事業モデルを考える上で、大変参考になりました。企業での取り組みのほか、他の研究員とチームを組んで、金沢における共創型観光産業について共同研究したことも得がたい経験でした。

事業期間終了までには、社会人インターンシップのビジネスモデル構築を進めます。Asian Bridgeのような企業がこれからの地方には不可欠です。今回の取り組みが、東京発のIT企業が地方に切り込んでいく際の参考になれば、うれしいですね。