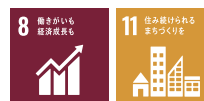


株式会社みなとまち情報社

地域に深く入り込み

持続可能な地域づくりに向けて事業を展開



株式会社 みなとまち情報社

代表取締役
湊 一浩

従業員数

1名、副業・兼業人材3～4名

設立

2018年

事業概要

エリアマーケティング、外部人材マッチング、事業承継相談、デザイン・映像コンテンツの企画・制作、多言語化サポート

情報発信を通じて、地域活性化に取り組む

私は小樽市出身で、事業を始めるまでは20年間市内のホテルで働いていました。小樽市は多くの観光客が訪れ活気がある一方で、地元商店街の店舗が次々に閉店している状況に矛盾を感じていました。地元の店舗が閉まると生活が不便になり、住む人が減るという悪循環が起きていることに危機感を抱き、地元の店舗情報などを発信することで、**小樽で暮らす人がお店を知り、訪れるきっかけを作れないかと考え、2018年に地域情報を発信する会社を立ち上げ**ました。

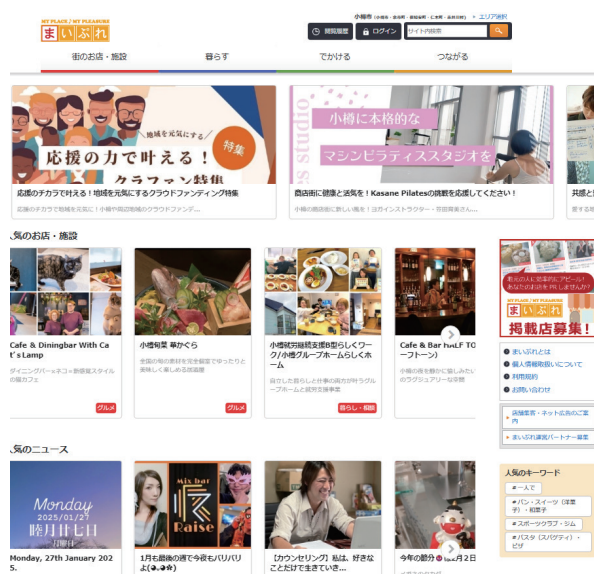
事業としては、地域の様々な情報を一元的に集め、必要としている人々に届ける地域情報のプラットフォームを運

営しています。もちろん、最初から事業が順調に進むわけではなく、地元の店舗の登録数を増やし、事業を継続するためには、**私自身が地域に深く関わっていかなければいけない**と強く感じるようになりました。そこで、情報発信に直接関係しない相談にも**気軽に**応じる関係を地元店舗と築き、**商工会議所などの地域コミュニティに参加して取り組みを知ってもらう**など、仲間づくりにも力を入れています。**アンテナを広げるコツとしては、まず行動してみることを**大切にしています。

事業を通じて地域に深く関わる中で、 新たな課題を解決するために マッチングサービスを開始

当初は情報発信の手伝いという意識で事業を行っていましたが、地域の事業者と関わる中で、情報発信だけでは解決できない問題を感じる事が徐々に増えていきました。その中でも特に問題と感じたのは、小樽市の人口減少です。そこで、小樽市内の事業者と、市外に住み大手企業などで活躍している**人材のマッチングサービス「ふるさと兼業」**を始めました。

ふるさと兼業自体は複数の地方で行われており、当社は北海道のふるさと兼業地域パートナー企業として携わっています。具体的には「V字回復を目指す社長の右腕大募集」など、地元企業の抱える課題・テーマを見つけ、それに対して大手企業などに属しながらスキルを活かして地域に貢献したい市外の人材をマッチングしています。市外か



らの応募者の多くは、東京や首都圏で働く方々で、自分のスキルを活かし地域に貢献したいという理由で応募いただいています。

マッチングを通じて、地元企業の事業改善が進み、新たなアイデアや事業拡大につながるなど、事業が活気づいていく様子を目の当たりにし、高い効果を実感しています。まだマッチングの数は6件程度ですが、これまでのマッチング成功率はほぼ100%です。



今後は商工会議所や行政、地元銀行なども巻き込み、マッチングの輪を広げていくとともに、小樽に移住して商売をやりたい人と、後継者がいない地元のお店とのマッチングも考えています。将来的には小樽に働きに来る人を増やし、町を活気づけていければと考えています。

地元企業が気軽に相談しやすい関係へ

お客さまとは、頻繁に通うことはせず、何かあれば相談を受けられるような関係性を築いています。この関係性を築くために、レスポンスを早くすること、「分からない」と言わないことを大切にしています。ホテルマン時代に「お客さまから聞かれたことに対して『分からない』と言ってはいけない」というルールがありました。その教を今でも守りながらお客さまと関係性を深めています。

情報発信の事業で地元に関わる中で、お店を閉めるという連絡を受けることも少なくありません。連絡を受けてから手伝えることがないか考えても、時すでに遅しということもあります。これについて、何か手を打てないかと最近考えています。

地域には様々な会社があります。だからこそ私は、「現状維持でいいだろう」と考える会社が多くなると、その地域は衰退していくと考えています。新しいことに挑戦する人が増えないと地域は活性化しません。成長していかなければいけないという意識を持った経営者が増えていくといいなと感じています。



ここがポイント！

- 地元の中で経済が回り、地域の持続可能性につながるように地域の情報を発信している
- 地域外の人材も巻き込みながら、地域の事業者を活性化するマッチング事業に取り組んでいる
- レスポンスを早くすること、「分からない」と答えないことで、お客さまとの関係を築いている