



北見市IoT推進ラボによる ふるさとCo-Leadの取組

北見市保健福祉部 国保医療課
医療助成係長 松本 武

IT企業誘致の取組

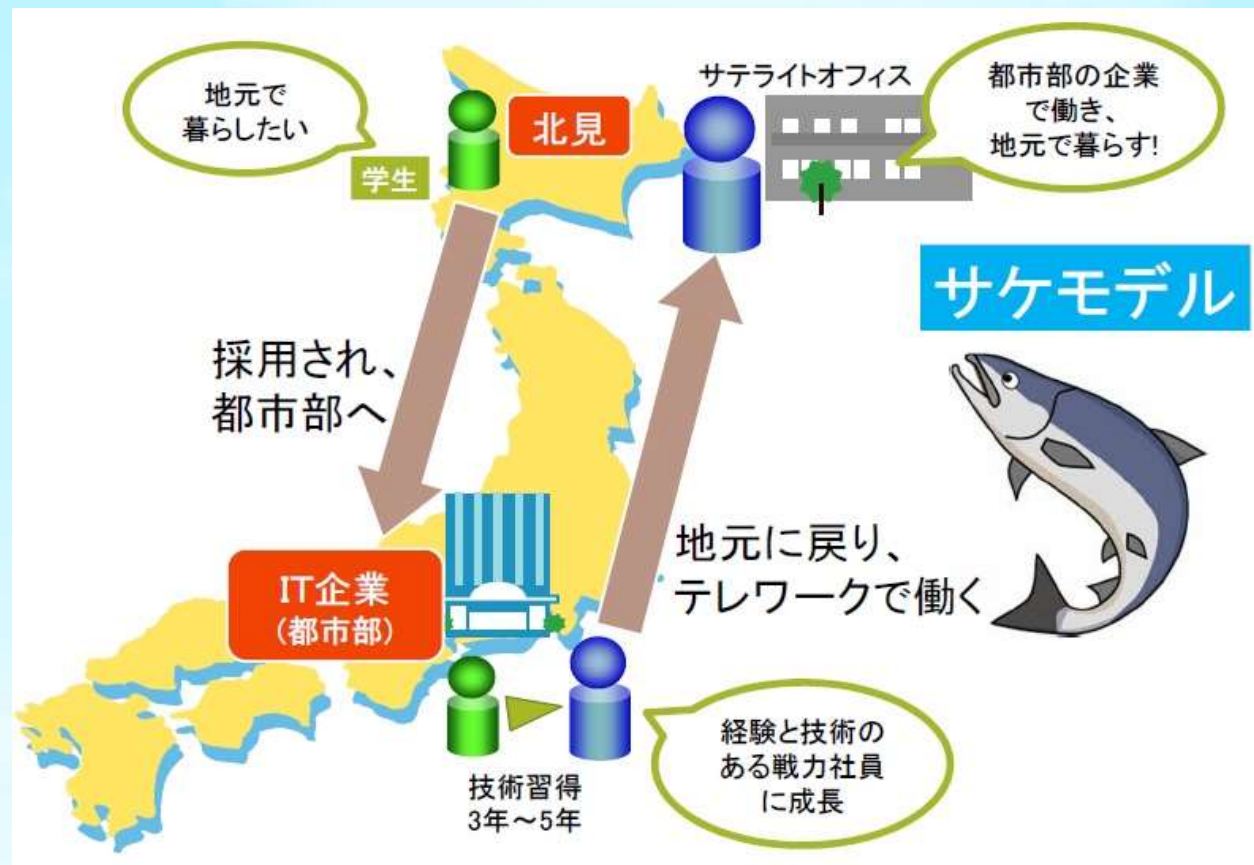
・2013年に制作した企業誘致パンフレット



- ・ 東日本大震災後のリスク分散
(地震確率は全国最小地域)
- ・ オフィス賃料等のコスト削減
(都内オフィスの1/3)
- ・ 東京日帰り圏内の好アクセス
(東京ー北見 約2時間半)
- ・ 北見工業大学の理系人材確保
(首都圏の人材不足に対応)

・ 4つの進出メリットを提示して、首都圏のIT企業を誘致

北見工業大学と連携した人材回帰モデル




- ・ インターンや共同研究に取り組みながら新卒者を採用
- ・ 川から海に出て数年後に帰ってくるサケモデルを推進

進出企業3社との連携協定

地方創生に向けた連携協定締結の様子



 **i-enter corporation**

株式会社アイエンター
代表取締役 入江 恭広
東京都渋谷区渋谷2-14
資本金 3,000万円 社員数 225名



 **Zooops Japan**

株式会社ズープスジャパン
代表取締役 渡部 佳朗
東京都千代田区神田和泉町1番地12-15
資本金 3,000万円 社員数 56名



 **KANA E**
Friend of Dreamers

株式会社 要
代表取締役 田中 恵次
東京都千代田区麴町2-2-3
資本金 1,000万円 社員数 75名

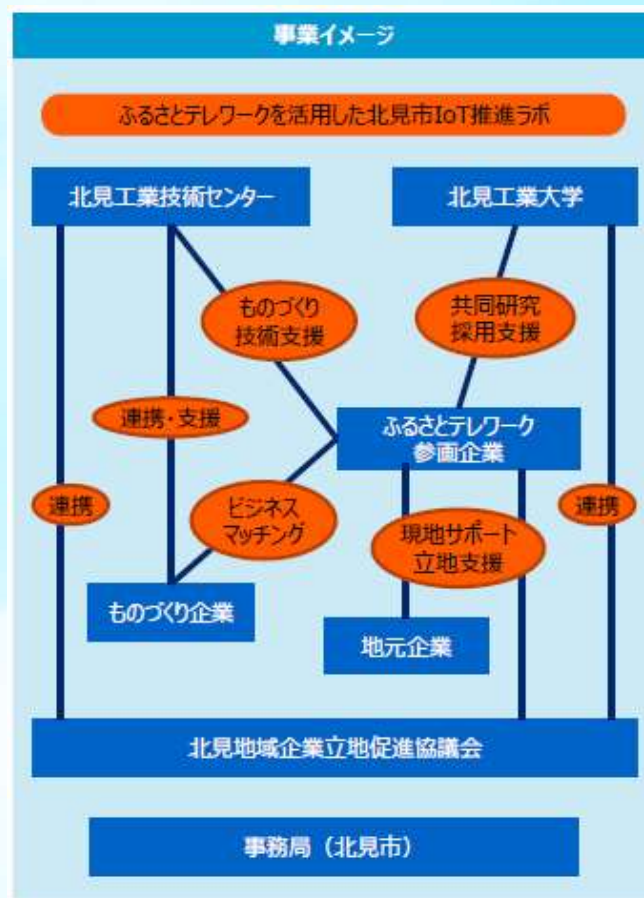
- ・ 総務省の「ふるさとテレワーク地域実証事業」に参加した9社のうち、3社が自社でのサテライトオフィスを開設
- ・ 3社から申し出があり、地方創生に向けた連携協定を締結

3

北見市IoT推進ラボ（経済産業省）

IoT Acceleration Kitami city Lab

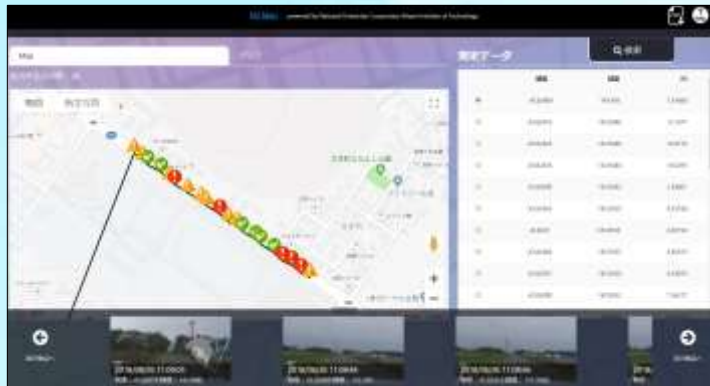
・地方版IoT推進ラボ 第4弾選定



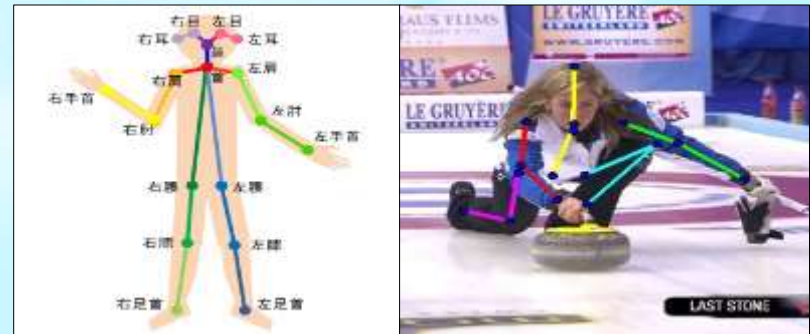
- ・ ICT産業創出による地域の「稼ぐ力」の向上へ
- ・ 産学官が連携したICT産業創出プロジェクトを展開

ICT産業の創出に向けた開発事例

・路面凹凸可視化アプリの開発

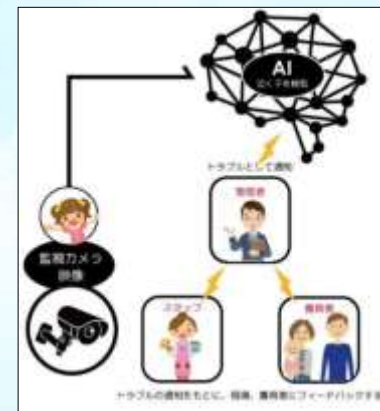


・カーリングの姿勢推計システムの開発



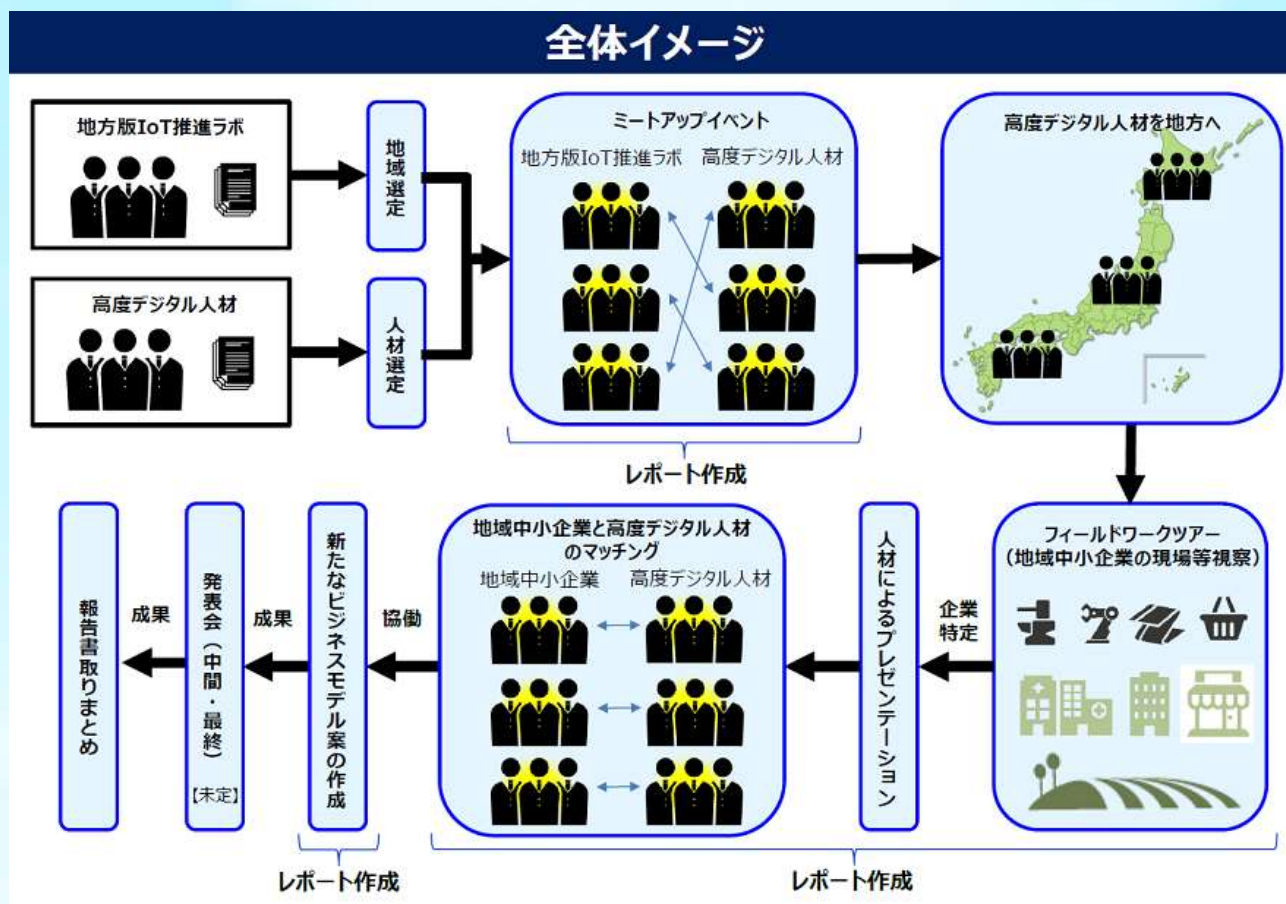
・幼児AI見守りシステムの開発

・市役所窓口でのRPAの実証



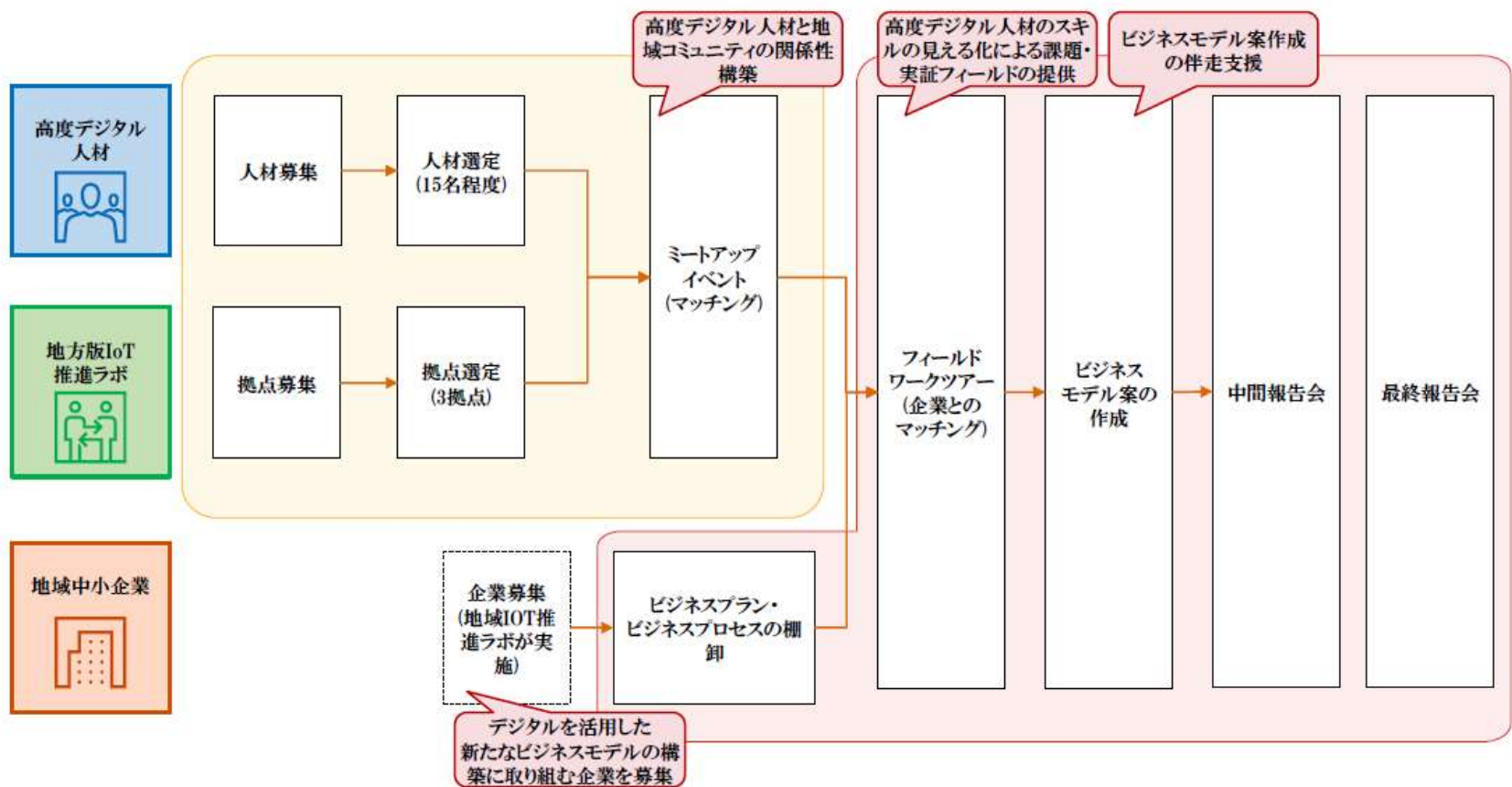
- ・北見市IoT推進ラボが中心となり様々な実証事業を実施
- ・北見発のICT産業創出によるIT人材の集積を目指す

ふるさとCo-Leadプログラム



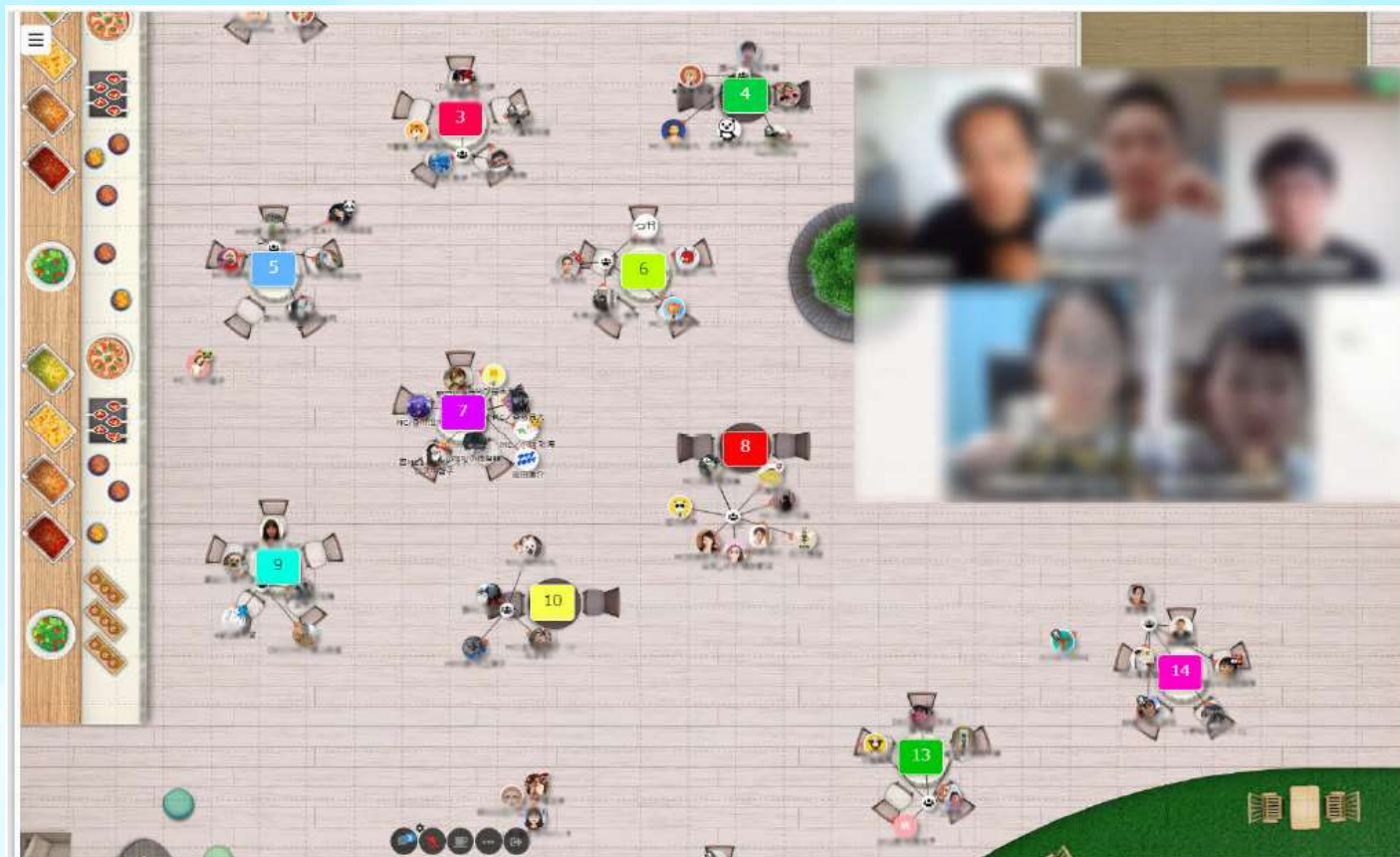
- ・ ふるさとCo-Leadプログラムの受け入れラボ募集開始
- ・ 地方の中小企業と高度デジタル人材とをマッチング

全体の流れ



- ・ ミートアップイベントで人材とラボとをマッチング
- ・ フィールドワークツアーで人材と中小企業とをマッチング

ミーティングイベント



画像引用：oVice, <https://ovice.in/ja/usecase-transcosmos/index.html>

- ・バーチャルオフィスツール「oVice（オヴィス）」を使用
- ・16人を3チームに分けて各ラボが地域紹介のプレゼン

フィールドワークツアー



サテライトオフィス北見でのオリエン



桑原電工の産業用ドローン



野々下さんの農場にある仕掛け罫



環境大善の生産施設



エースクリーンの生産施設



北見カーリングホール

- ・ 高度デジタル人材6名と4社の中小企業がマッチング
- ・ ビジネスプランの作成に向けて個別にヒアリング実施

最終報告会（エース・クリーン）

本事業を通じて構築するビジネスモデル

これまで経営上の利益に結びつかなかった無形固定資産の脱炭素貢献度を可視化・価値化



- 木質蒸煮飼料「キャトルエース」を肉質向上だけではなく牛から排出される温室効果ガスの削減に繋げる事業を提案

最終報告会（環境大善）

Appendix 中長期的な成長に向けた“ユーザーコミュニケーション設計”

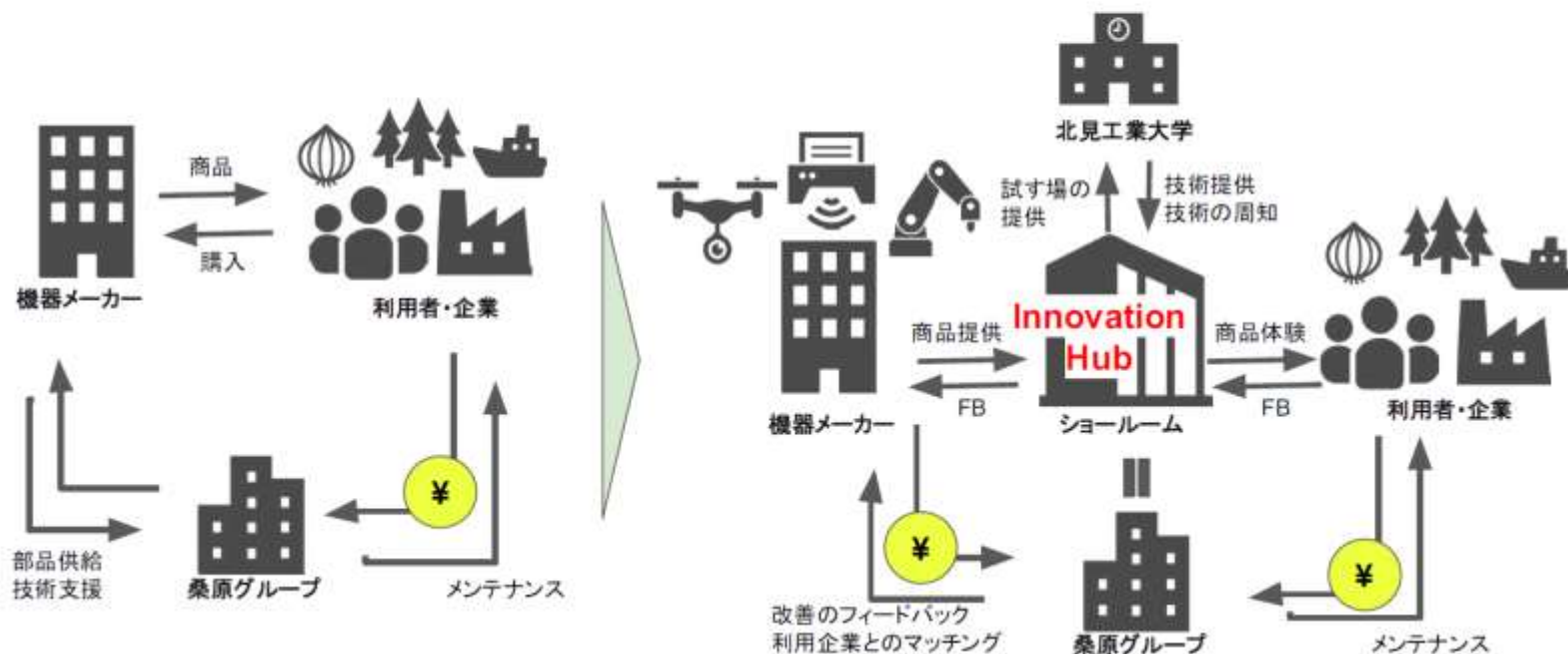
今後の更なる成長には“ユーザーと直接コミュニケーションが出来る場”の設計が重要だと考えます

	ユーザーとの接点を作る	ユーザーの声を集める	ユーザーと一緒に成長する
B E F O R E	 <p>ユーザーと話す機会が作れないな...</p>	 <p>いろんなユーザーの考えが分からない...</p>	 <p>一方な商品提供しか出来ないな...</p>
	卸・小売業者を挟むため、ユーザーと 直接接する機会 をなかなか 作れない	ユーザーとの 接点が少ない 為、多数かつ多様なユーザーの声を集めることが 難しい	プロダクトアウトな手法が中心で ユーザーと一緒にブランドを構築することが難しい
A F T E R	 <p>多種多様なユーザーと連絡ができる！</p>	 <p>購入いただいた理由を教えてください！</p>	 <p>●●を大切にしています！ ●●なことを一緒にできませんか？</p>
	商品のパッケージから SNSに誘導 し、ユーザーと コミュニケーション が出来る状態が出来る	アンケート機能 やユーザーインタビュー等で、顧客の 購入理由や心理 を詳しく把握する	大事にする ストーリーの伝達 や、ユーザーからのFBによって商品・ブランドを 一緒に作っていく

- ・ 牛の尿を原料とした100%天然素材のバイオ酵素消臭剤「きえーる」のブランド価値向上のための公式アカウント

ビジネスモデル案

ものづくりのベースとなり、地域イノベーションの中核となるビジネスモデルへの変革

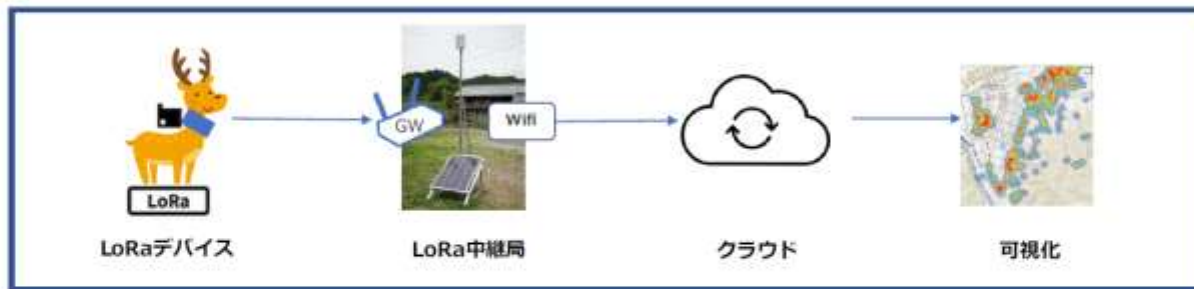


- 今年7月にオープンした「KIT FRONT(キットフロント)」のショールームを起点とした事業のロードマップを提案

5. 事業内容（捕獲事業：情報収集）

GPSによる生態調査

LPWAのネットワークを自作することで安価に生態調査が可能な仕組みを構築する。



①LoRaデバイス

（マイコン：ESP8266「[ESPr_Developer](#)」、LoRa：[ES920LR](#)、GPS：[みちびき対応 GPSモジュール](#)）

②LoRa中継局

- ・無線基地局DIYパッケージ (<https://www.kausmedia.co.jp/shopbrand/ct107/>)
- ・LoRaゲートウェイ
（マイコン：[Raspberry Pi Zero WH](#)、LoRa：[ES920LR](#)）
- ・ポケットWifi

③クラウド

出典：郊外地域におけるPrivate LoRa通信によるIoT機器活用（その1）：<https://wohl-yz.net/archives/727>

出典：郊外地域におけるLoRa通信によるIoT機器活用（その2）：<https://wohl-yz.net/archives/875>

18

- ・エゾシカによる農業被害が深刻なため、デジタルを活用した柵/罠の開発や、捕獲後に育成したシカの食肉事業を提案

お問合せは下記のご連絡先まで

オホーツクバレー：ホームページ



オホーツクバレー：Facebook



【お問い合わせ先】

- ・ 北見市役所 商工観光部 工業振興課 工業係
- ・ 電話 0157-25-1210 ・ FAX 0157-26-2712
- ・ メール hatarabu@city.kitami.lg.jp