

テレワーク推進センターと イノベーション人材マッチング支援センター の活用について

北九州イノベーションセンター

GZ Capital

北九州イノベーションセンターについて



元商業エリア（実証実験フィールド）

- 全国でも希少性の高い商業施設を活用した実証実装の場を提供
- 産学官連携によるロボット・IoT・AI技術などの具体的な社会実装をサポート
- 市内中小企業とのマッチングによる生産体制構築、人材支援など中長期的な伴走支援を実現

R&Dセンターエリア（約2,000平米）



- 実証実験と市場調査ができる環境
- コワーキングスペース、小規模オフィス完備
- 屋内外2,000平米超の広大な実証実験フィールド完備
- 交流会などの定期開催によるビジネスマッチング実現

運営：GZキャピタル株式会社



敷地面積：約69,600㎡、延床面積：約52,300㎡

国家戦略特区との連携

北九州市国家戦略特区
FUTURE CITY KITAKYUSHU

- テレワーク推進センター
- 人材マッチング支援センター
- 開業ワンストップセンター（オンライン）

※北九州市より窓口業務受託。

イノベーションエリア（約495平米）



学びのサードプレイスとして、老若男女問わずすべての方々に学ぶ機会と創造する手段を提供する”日本最大級のデジタル複合施設「REDEE」”を展開。コワーキングスペース及び小規模オフィスを併設することで起業家支援を実現。

アミューズメントエリア（約2,475平米）



「スポーツ」をテーマとした30以上のスポーツ、アクティビティ、ゲーム、エンターテインメントが楽しめるスポーツ系エンターテインメント施設「JOYPOLIS SPORTS」を展開。

北九州イノベーションセンターについて

➤ 令和5年11月に開業した大型イノベーション施設「北九州イノベーションセンター（KIC）」内に、特区メニューによる施設を設け、官民連携による人材マッチング支援やテレワーク推進を実施

北九州市イノベーション人材マッチング支援センター



民間企業・公務員等の専門的知見・スキルを有する人材

マッチング支援、制度や人材交流の機会に関する情報提供




スタートアップ企業等（創業者）

北九州市テレワーク推進センター




テレワークを導入したい企業・労働者

- 相談対応
- 支援制度の案内
- サービス・技術の情報提供
- 体験機会の提供



北九州イノベーションセンター事業構想




コワーキングスペース

イベントスペース

貸オフィス

国家戦略特区メニュー活用施設

事業者	G Zキャピタル 株式会社
所在地	北九州市八幡西区美吉野町
開業日	令和5年11月（第1期）
延床面積	約52,300㎡ 〈うち第1期事業区画〉 ・コンテンツエリア：約4,785㎡ ・ファクトリーエリア：約1,300㎡

➔ 総合型イノベーション施設と連携することで、ビジネスがしやすい環境づくり・移住促進・関係人口創出を包括的に実現！

テレワーク推進センターについて

「テレワーク推進センター」

テレワーク推進センターでは、女性の社会進出などの伴走支援に注力しています。



官民連携による企業・労働者のテレワーク導入を促進することはもちろんのこと、特に注力する取り組みとして「女性活躍支援」を推進しています。

市内でも人口が多い八幡西区においては、コワーキングスペースが圧倒的に不足しており、オフィスでも自宅もない第三の仕事環境(サードプレイス)の需要を満たせていない状況です。折尾地区では、背後圏の人口増加傾向、学生の多さなどが県内トップクラスであるにも関わらず、自由に仕事ができるランドマーク施設が存在しません。

これらの背景を踏まえ、テレワークを用いた「仕事」と「家庭」が両立できる環境の提供や仕組みづくり、SNSなども用いた起業支援などを行っています。これらの取り組みを通じ、テレワークによる就業を希望する方と企業がWIN-WINとなる社会の仕組みづくりを促進しています。

さらに、女性活躍支援を切り口とした、KICで実施される他の事業とのコラボレーション、市内の関係機関(例:ウーマンワークカフェなど)との連携などにより、北九州市の目指すビジネスがしやすい環境づくり・移住促進・関係人口創出の実現を目指します。

具体的な取り組み ①(他社様とのコラボレーション)



この夏は親子で
動画クリエイターに!

2024年 夏休み企画

簡単に動画が作れちゃう!

Quick Movie

無料体験会 開催中(親子参加)
パソコンが未経験でも大丈夫◎

たった2時間で動画編集が出来る
「動画クリエイター」になれちゃいます!
編集する素材動画は
事前撮影したお手持ちのもでも
当日REDEEで撮影してもOK◎



思い出に残る動画を一緒に作成しましょう!

お気軽にご参加下さい!

編集動画 持ち込みOK

パソコンの 貸出あり

参加費用 ¥0円

日時	7月21日(日) 13:00~15:00
定員	25組程度(事前予約制)
対象	どなたでもご利用いただけます。 スマートフォン(撮影の為)
必要な物	
場所	REDEE北九州イノベーションセンター店
駐車場	無料

※動画の持ち込みは「縦動画」「複数動画」のご用意をお願い致します。

REDEE x Quick Movie

お申込みはコチラ→



北九州市内で女性向けの動画編集セミナーを実施している企業様とのコラボイベント。

弊社が運営するプログラミングスクール生徒の親御様を対象に、テレワーク推進を目的とした動画編集セミナーをコラボで実施いたしました。

企画作成から素材準備、編集、書き出しまでを一環で行い、クリエイター体験を20組(親子で参加)にいただいたイベントです。

具体的取り組み ②



KIC coworkingスペースについて

約450坪の広さを誇る「REDEE 北九州イノベーションセンター店 (<https://redee-kitakyushu.jp/>)」の一部エリアを coworkingスペースとして開放し、老若男女問わず全世代の新たな挑戦を支援します。高速Wi-Fi・コンセントはもちろん、カフェテリアなどを完備しています。また、多目的スタジアムを活用した交流会やセミナー、勉強会などの情報提供、ビジネスマッチングの機会を創出します。その他、駐車場利用など、大型施設ならではの会員特典を多数用意しています。

イノベーション人材マッチング支援センターについて

「イノベーション人材マッチング支援センター」

あらゆる人材の流動化を促すことで、
求職者と企業のニーズを効率的にマッチング



官民連携による人材マッチング支援を目指します。単なる職業紹介に留まることなく、国家戦略特区制度「官民の垣根を越えた人材移動の柔軟化」などの活用も視野に入れ、他にはない魅力的なセンター運営を行います。

また、KICの独自の取組みである「RegionUP」を推進することで、本センターへの求人企業や求職者の登録者数増加を目標とします。

①:「市職員等とスタートアップの人材マッチング支援」

国家戦略特区の特例メニューを活用して、市内及び市外スタートアップに対して、本センターの活用及び登録を促し、市職員等を中心とした人材のマッチング機会を創出します。大手企業・公務員等の専門的知見・スキルを有する人材をマッチングすることにより、スタートアップの成長を支援します。

スタートアップに対する大手企業・公務員等の人材マッチングはもちろんのこと、企業ブランディングや、企業PR動画の作成などのプロモーション支援を実施する方針です。

②:「学生と企業の人材マッチング支援」

高校、大学ではインターンシップ受入企業の開拓や、受入開始に至るまでの調整に多くの労力が必要などの課題があります。一方で、企業は優秀な学生の発掘、自社PRの方法がわからない、時間を割くことができないなどの課題があります。イノベーション人材マッチング支援センターでは、優秀な学生の市外流出を防止する環境への貢献を目指します。

官民の垣根を超えた人材移動の柔軟化

※登録された企業が一定の要件を満たせば、国家戦略特区の所得税控除の対象になります。

規制改革の内容

- ・ スタートアップ企業の課題は、質の高い人材確保
- ・ 退職した国家公務員が、再び採用された場合、退職手当の算定に係る「勤続年数」は再採用の時点から起算

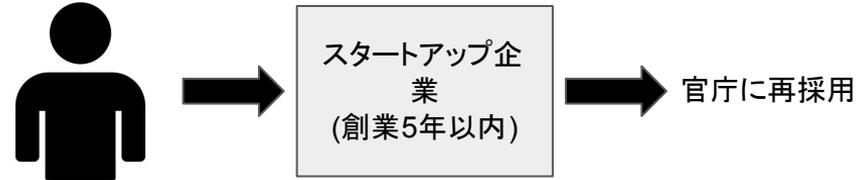


- ・ スタートアップ企業に採用後、再び国家公務員として採用された場合(3年以内)、「勤続年数」は退職前の国家公務員の期間を通算
- ・ スタートアップ企業と人材をマッチングする「人材流動化センター」を設置

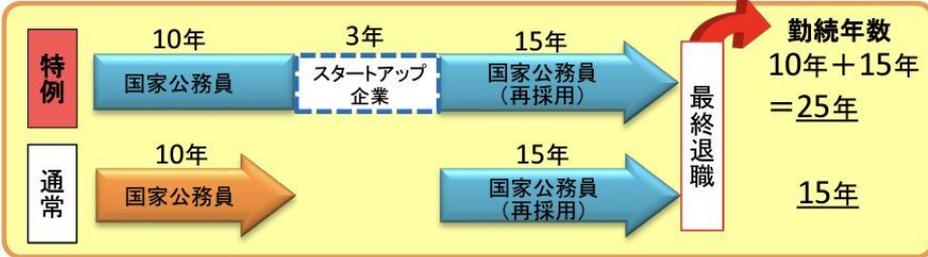


創業者の人材確保を支援

国家公務員(勤続3年以上)



【最終退職時の退職手当の算定に係る勤続年数】



具体的取り組み①



KIC主催のeスポーツ企業交流会

ゲームを通じて企業交流！！をテーマにeスポーツ企業交流会を開催。
ゲームタイトルには大人気ゲーム「ぷよぷよeスポーツ」を使用し、
企業・団体であればどなた（ゲーム未経験者など）でも無料で参加できる環境を整
えました。

開催頻度：2ヶ月に1回

参加企業数：10社～15社/1回

参考：https://www.youtube.com/watch?v=RU_uem3_eks



**市内の大学・高校と連携し、
学生が運営スタッフとしてイベントに参加。
企業と学生のタッチポイントの創出、マッチングを
生み出します。**

具体的取り組み②



定期的なメルマガ配信

KICではこれまでご挨拶させていただいた皆様に、KICのサービス紹介、活用事例、イベント情報などを「北九州イノベーション通信」と称して定期的なメルマガ配信を行います。

配信頻度：月2回

配信対象数：1,647名 (2024.10月時点)

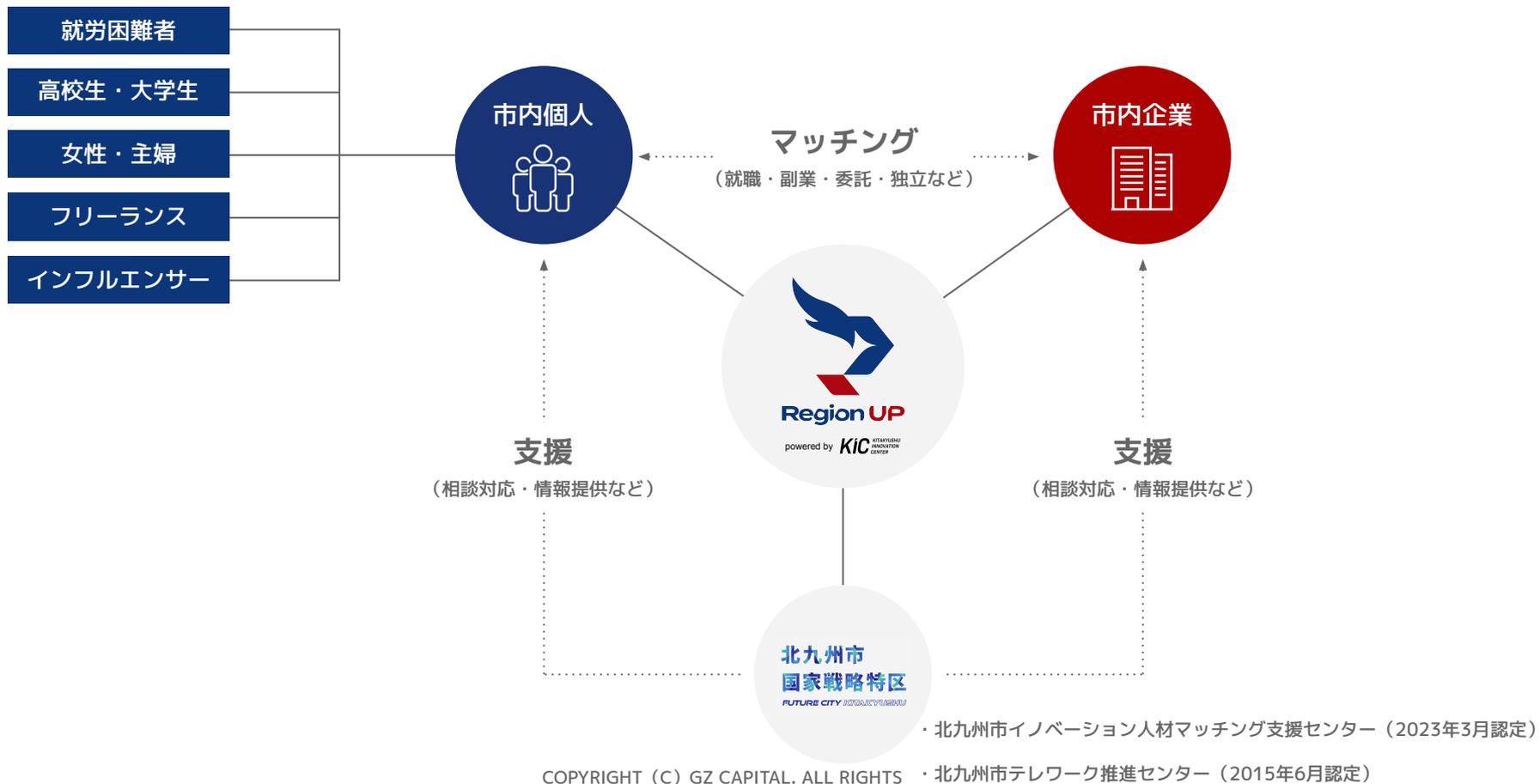


メルマガにてマッチング支援についての内容を配信。

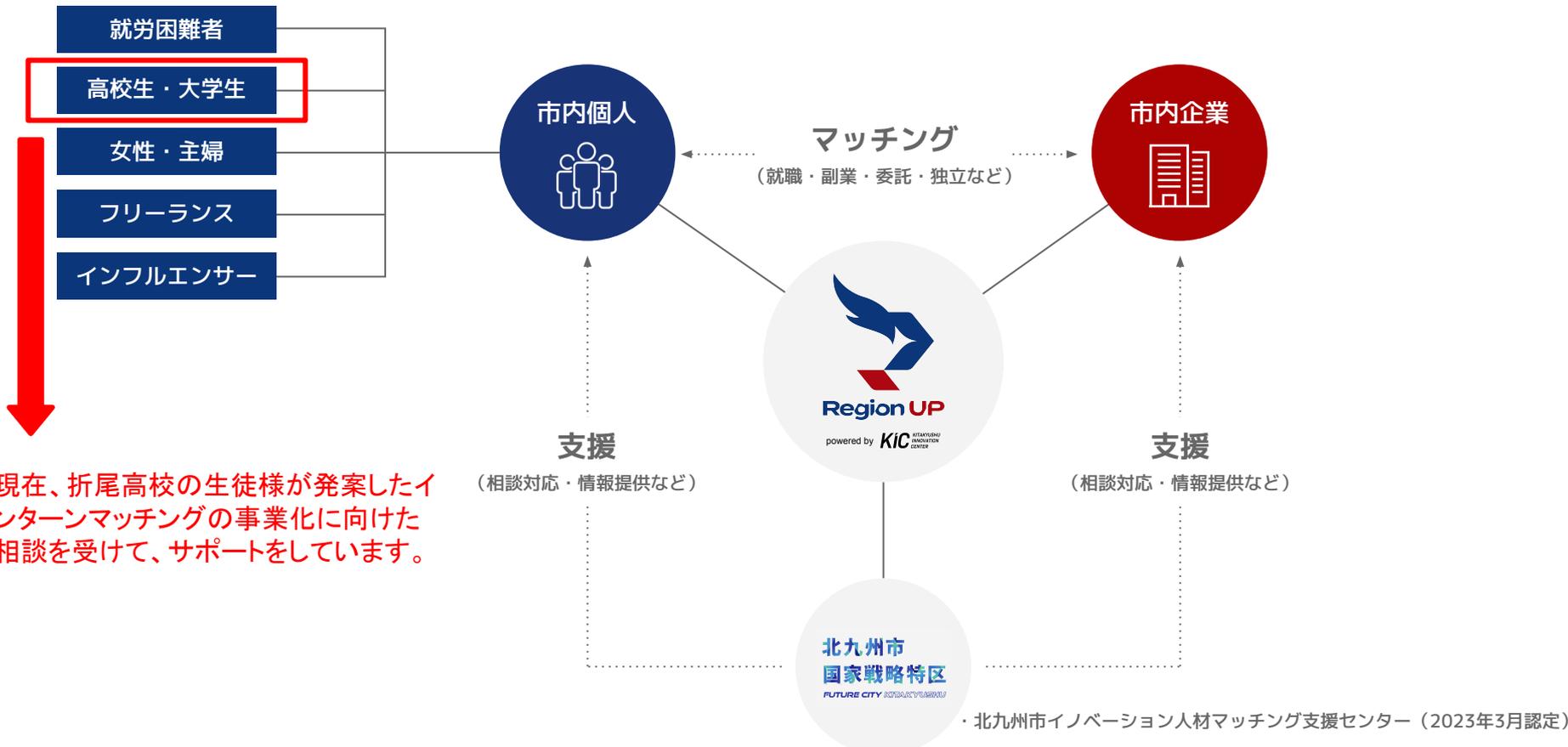
参考：<https://x.gd/wUeAa>

法人もしくは個人単位での登録を促し、マッチング支援を行います。

事業としての取り組み



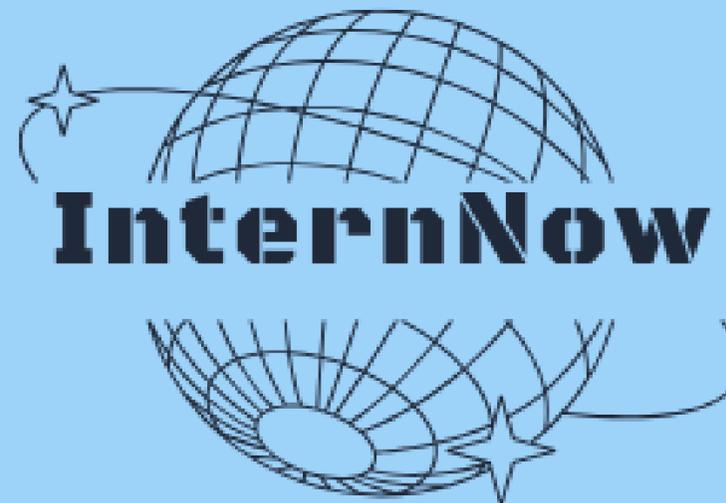
事業としての取り組み



現在、折尾高校の生徒様が発案したインターンマッチングの事業化に向けた相談を受けて、サポートをしています。

他人事から自分事～TheMatching～

HIGH SCHOOL



メンバー：福岡県立折尾高等学校
田嶋唯世・山形友乃



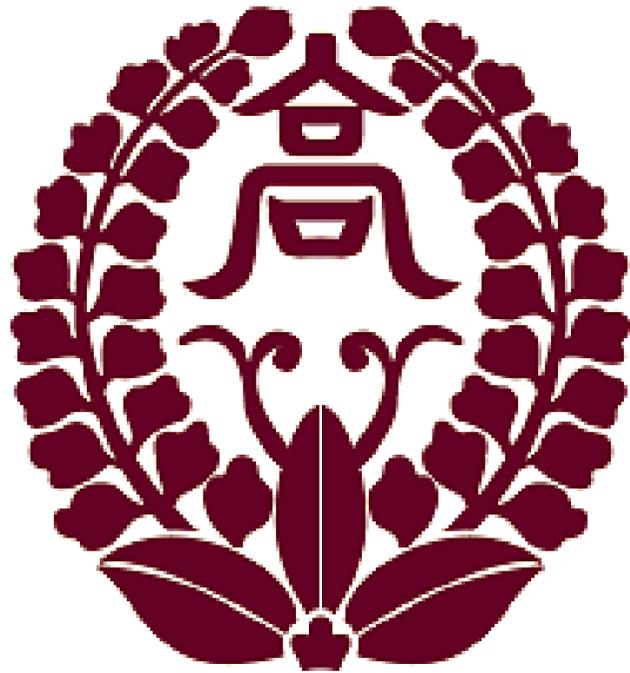
【目次】

- 1、わたしたちについて
- 2、ビジネスプランを思いついたきっかけ
- 3、見えてきた課題（高校生、企業、学校各目線）
- 4、課題解決に向けて
- 5、商品・サービスの内容
- 6、既存商品との差別化・セールスポイント
- 7、収支計画（1年～3年、10年後のシミュレーション）
- 8、今後について

【目次】

- 1、わたしたちについて
- 2、ビジネスプランを思いついたきっかけ
- 3、見えてきた課題（高校生、企業、学校各目線）
- 4、課題解決に向けて
- 5、商品・サービスの内容
- 6、既存商品との差別化・セールスポイント
- 7、収支計画（1年～3年、10年後のシミュレーション）
- 8、今後について

- 高校二年生になりインターンシップに参加
- 事前アンケートで気になる職種を回答
- 実際に自分たちの行きたい企業に行けなかった
- 高校三年生になり進路選択
 - ↳ ここで私たちは自分たちの行きたい企業に行くことができたらもっと視野が広がり進路選択の幅が広がるのではないかと思いました



● マネジメント探求（授業）

ビジネスプラングランプリに向けて
プランを考える。

● 企業と顔合わせ

北九州市イノベーション人材
マッチング支援センターへの相談

● 本格的にビジネス開始

【目次】

- 1、わたしたちについて
- 2、ビジネスプランを思いついたきっかけ**
- 3、見えてきた課題（高校生、企業、学校各目線）
- 4、課題解決に向けて
- 5、商品・サービスの内容
- 6、既存商品との差別化・セールスポイント
- 7、収支計画（1年～3年、10年後のシミュレーション）
- 8、今後について

2. 思いついたきっかけ

折尾高等学校（二年生が実施）で行われている

インターンシップでは、

高校生

- 学校で紹介した企業にしか行けない
(選択肢が少ない)
- 希望する職種が少ない (もしくははない)
- どんな地元企業があるか分からない

2. 思いつuitたきっかけ

～インターンシップのメリット～



高校生

- 自ら積極的に進路選択する
- 進路選択することによって学習意欲が高まる
- インターンを通すことでビジネスについての基礎的な能力を身に着けることができる。

2. 思いついたきっかけ

～インターンシップのメリット～



- 企業の魅力発信

企業

- 入社後のミスマッチの回避
- 面接でわからない特性や適性がわかる

2. 思いついたきっかけ

折尾高等学校（二年生が実施）で行われてる

インターンシップでは、

企業

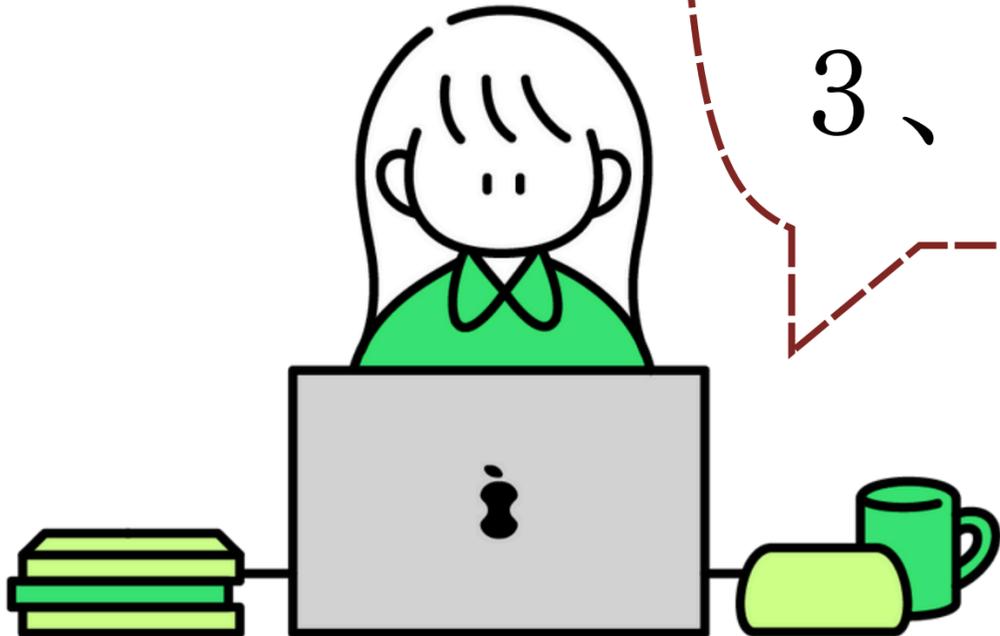
- 有名企業にインターン生が偏る
- 無理に来ているせいか、
やる気を感じ取れない

【目次】

- 1、わたしたちについて
- 2、ビジネスプランを思いついたきっかけ
- 3、見えてきた課題（高校生、企業、学校各目線）**
- 4、課題解決に向けて
- 5、商品・サービスの内容
- 6、既存商品との差別化・セールスポイント
- 7、収支計画（1年～3年、10年後のシミュレーション）
- 8、今後について

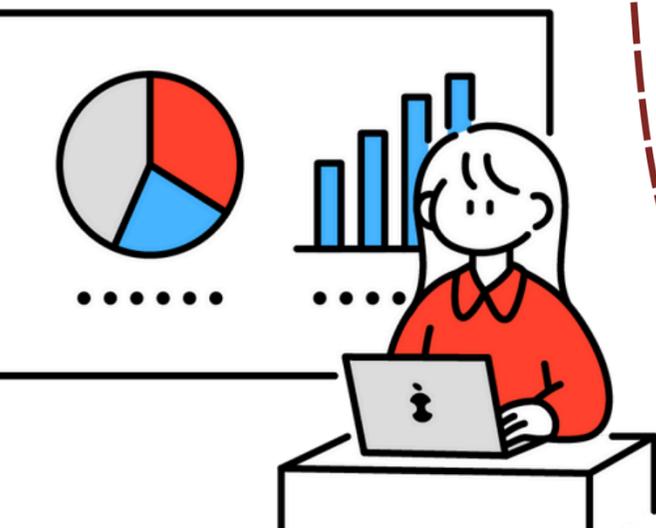
3. 見えてきた課題（私たち「高校生」目線の課題）

- 1、学校側が、指定した「企業」や「時期」
にしか制度利用できない
- 2、！！市内企業就職希望！！
しかしどんな企業がどのように
活動してるか分からない・・・
- 3、高校生の希望とのミスマッチ



3. 見えてきた課題（企業目線の課題）

- 1、広報や採用専門の担当者が不在で、インターンシップ受け入れ、採用等の課題
- 2、学校側が指定する「時期」が繁忙期で受け入れ対応ができない
- 3、希望している学生には、入社後のミスマッチを減らす（離職防止）ためにインターンシップに参加してほしい
- 4、希望している学生以外を受け入れる余力がない



3. 見えてきた課題（学校目線の課題）

- 1、多くの企業に受け入れを依頼したいが
繋がりがない
- 2、時期を問わず対応したいがリソース不足してる
- 3、制度活用にかかる資料作成など事務が煩雑
- 4、進学を希望する生徒への対応も必要
- 5、担当教員の負担



【目次】

- 1、わたしたちについて
- 2、ビジネスプランを思いついたきっかけ
- 3、見えてきた課題（高校生、企業、学校各目線）
- 4、課題解決に向けて**
- 5、商品・サービスの内容
- 6、既存商品との差別化・セールスポイント
- 7、収支計画（1年～3年、10年後のシミュレーション）
- 8、今後について

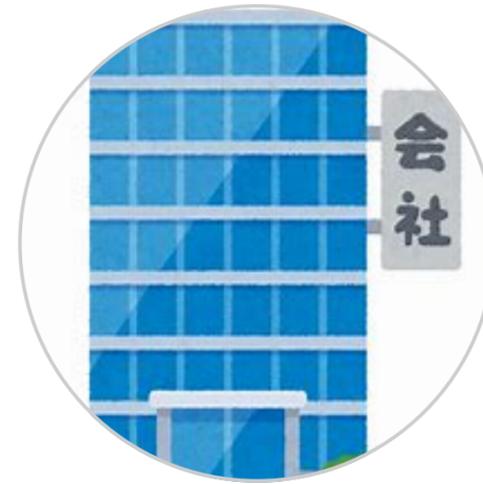
4. 課題解決に向けて

～理想のインターンシップ～



【高校生】

希望する
企業への
インターンシップ
を可能にする



【企業】

高校生へ魅力発信に加え
「自社に興味がある高校生」
が職業体験に
来社



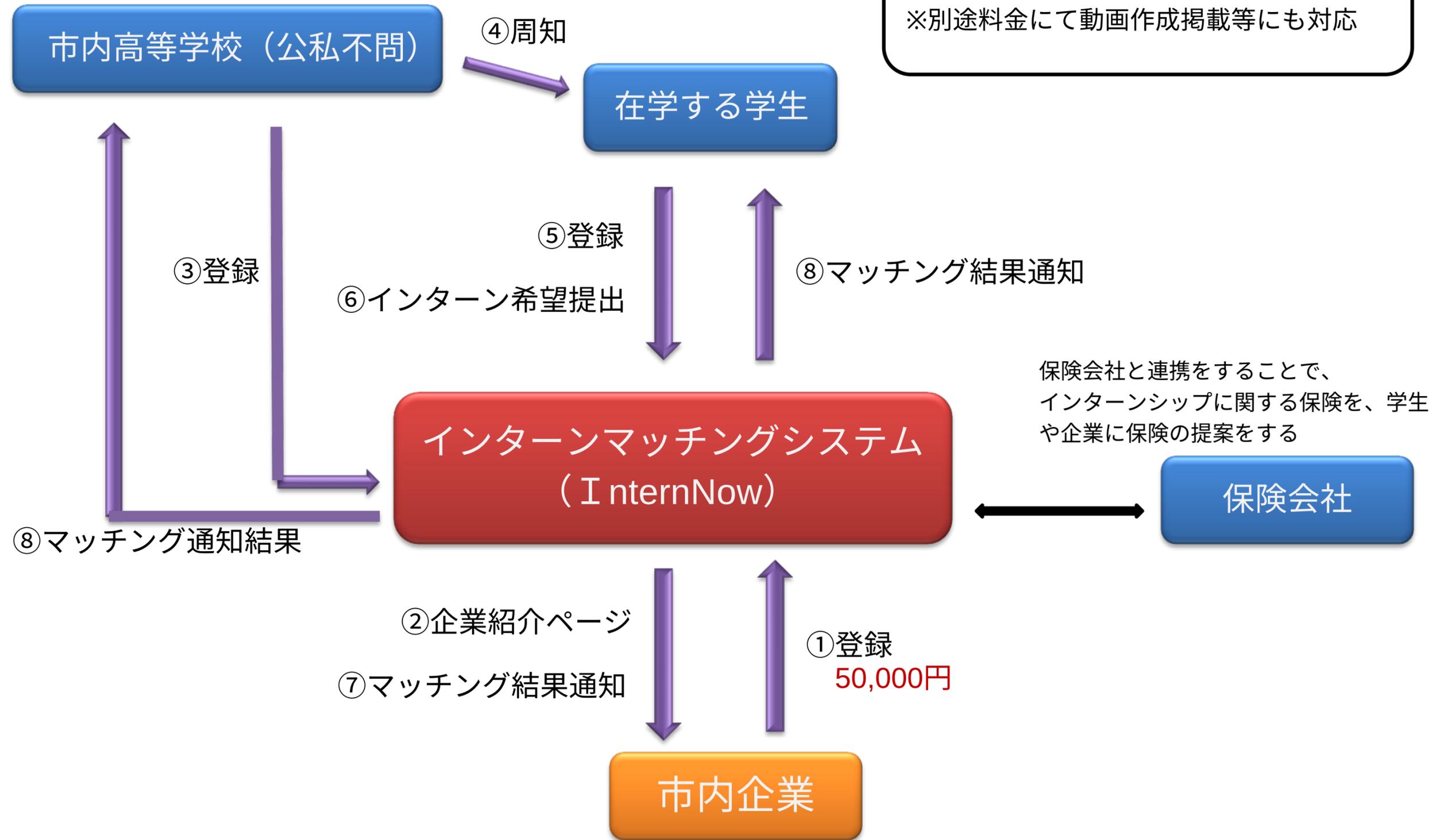
【学校】

企業との
調整事務や
学生の希望聴取
などの事務作業を
「ゼロ」に

【目次】

- 1、わたしたちについて
- 2、ビジネスプランを思いついたきっかけ
- 3、見えてきた課題（高校生、企業、学校各目線）
- 4、課題解決に向けて
- 5、商品・サービスの内容**
- 6、既存商品との差別化・セールスポイント
- 7、収支計画（1年～3年、10年後のシミュレーション）
- 8、今後について

マッチングシステム概略図



【目次】

- 1、わたしたちについて
- 2、ビジネスプランを思いついたきっかけ
- 3、見えてきた課題（高校生、企業、学校各目線）
- 4、課題解決に向けて
- 5、商品・サービスの内容
- 6、既存商品との差別化・セールスポイント**
- 7、収支計画（1年～3年、10年後のシミュレーション）
- 8、今後について

6. 既存商品との差別化・セールスポイント

高校生

- 希望する時期にシステムで申し込みが可能
- 企業数が増えることで選択肢が広がる
- 地元企業を知ることができ、希望する職種の
実体験ができる



6. 既存商品との差別化・セールスポイント

企業

- インターン前後の対応が不要となることで
リソースの問題から解放
- 初回登録の際の企業紹介ページで、就職希望
高校生にダイレクトに情報が届く
- 自社に興味のある高校生が職業体験にくる
ことで、離職率の低い採用につながる



6. 既存商品との差別化・セールスポイント

学校

- ・ インターンに必要な業務がほぼ無くなる
- ・ 高校がシステム登録していることで、安心してインターンに送り出せる
- ・ 進路指導の際、教員が企業の説明をしなくて良くなる



6. 既存商品との差別化・セールスポイント

全体

- 企業からの登録料のみで運営するため、
高校生や学校の金銭負担は「ゼロ」
また、登録料5万円と利用料金月3,000円は、
人材確保のコストで見ると比較安価
- ミスマッチがなくなることでインターンの恩恵を
すべての関係者が享受



6. 既存商品との差別化・セールスポイント

		
北九州市内の マッチング	×	○
MBTIなどで企業を 選ぶことができる	×	○
学校との連携	×	○

【目次】

- 1、わたしたちについて
- 2、ビジネスプランを思いついたきっかけ
- 3、見えてきた課題（高校生、企業、学校各目線）
- 4、課題解決に向けて
- 5、商品・サービスの内容
- 6、既存商品との差別化・セールスポイント
- 7、収支計画（1年～3年、10年後のシミュレーション）
- 8、今後について

6.収支計画(年～3年、10年後のシュミレーション)

シュミレーションの前提条件

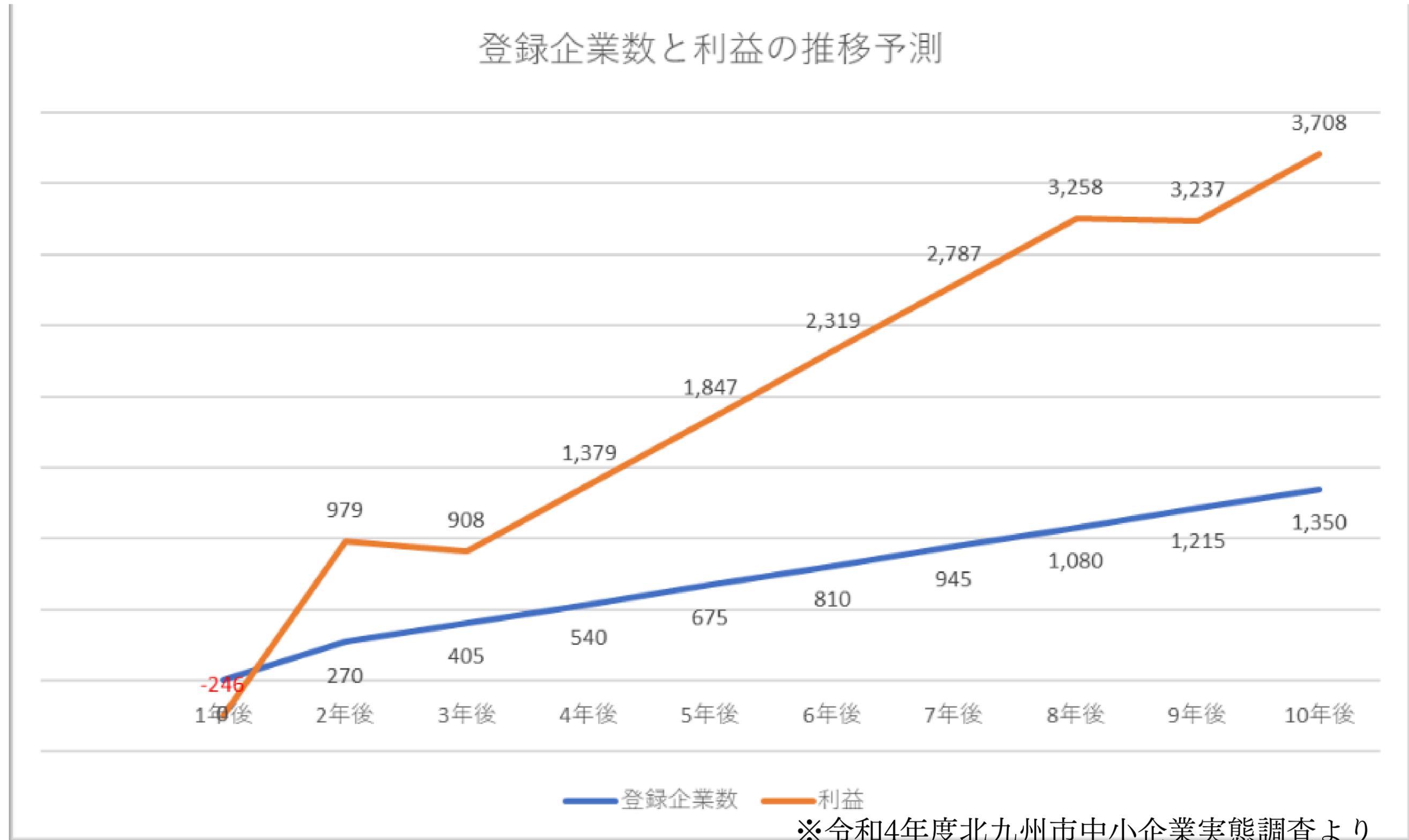
- 1年後： システム開発と試行期間のため収入はゼロ
- 2年後： 北九州市内の中小企業総数約27,000社（※）のうち1%から賛同を受けたと仮定
- 3年後以降： 企業数0.5%増/年と仮定
- 9年後以降： 横展開検討にあたり、営業職 人材1名増

初年度は、システム開発と試行実施を行うため、
収支決算マイナスとなるものの、
サービスイン後は約1,000万円(利益)、
毎年の延びは約500万円を見込んでいます。
システム開発などのインシヤルコストなどを補填する
ための融資や投資を獲得する必要があることと、
毎年の成長(企業数0.5%増=135社増/年)を
コンスタントに獲得する必要があります。



6.収支計画 (1年～3年、10年後のシュミレーション)

テンプレート・フォーマット



【目次】

- 1、わたしたちについて
- 2、ビジネスプランを思いついたきっかけ
- 3、見えてきた課題（高校生、企業、学校各目線）
- 4、課題解決に向けて
- 5、商品・サービスの内容
- 6、既存商品との差別化・セールスポイント
- 7、収支計画（1年～3年、10年後のシミュレーション）
- 8、今後について

8、今後について

- このシステムをビジネスとして展開していく
- 運営やシステム開発など協力企業を増やす
- 商工会議所と連携をはかり登録企業を増やす
- 高校生の起業家を増やす



他人事から自分事～TheMatching～



マネジメント探求

お問い合わせ・申し込み



093-691-3561

✉ be1122102@gs.seito-fku.ed.jp

🌐 <https://orio.fku.ed.jp/>

イノベーション人材マッチング支援センターへの登録をお願いいたします。

インターンシップマッチングシステムに関するご案内や、
センターとしての取り組みに関するご連絡をさせていただきます。

登録用 二次元コード

