

ビジネスシーンでのRESASの活用

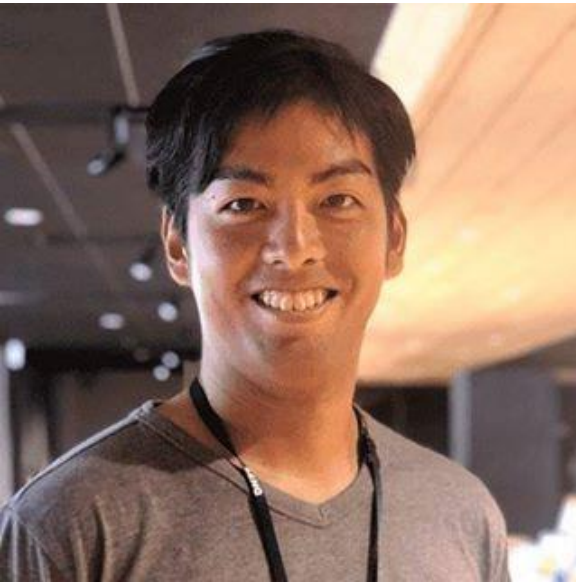


< 双方向にするために >

1. 無音は心が折れるので、講師へのリアクション（拍手や笑いボタン）をお願いします
2. 感想、質問、ヤジ、ガヤ、チャット欄にどんどん投げ込んで下さい。

梶井 誠一郎 (かこい せいいちろう)

株式会社Publink 代表取締役



1982年生まれ

筑駒（教駒）、東京大学工学部卒業

経産省に2005～2011年在籍

国家公務員Ⅰ種、理工Ⅰ区分6位（1万人中）

経済成長戦略、内閣官房、研究開発課課長補佐、など

2011年～(株)ケイテックパートナーズ

数字を稼ぐ・背負う感覚を身につけるため、ゼロからプログラミングを学びシステムで事業開始。2期で売上3000万円。

2013～2017年 (株)Zpeer－ズピア

全国のペット獣医師の6割が登録する、獣医師限定のWebメディア 共同創業者 CTO兼CFO

2018年～(株)Publink－パブリンク

官民連携オープンイノベーション支援、官民の人材流動化



— ビジョン —

政官民の共創を通じ、未来が豊かになると
誰もが思える日本を実現する

< 事業内容 >

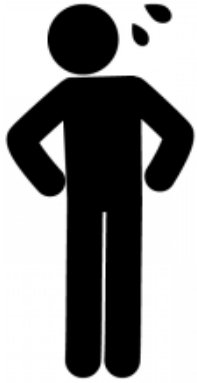
1. 政策に特化したWebメディア「Publingual」
2. 官民コミュニティ運営
3. 官僚×企業のイベント事業
4. コンサルティング事業

1. なぜデータ分析が必要か
2. RESASの有効な使い方
3. 明日からの第一歩



なぜデータ分析が必要か

こんなことはありませんか？



- 営業先、声かけ先が、「全地域」「全業種」「全規模」「全年代」...
となっており、絞り込みがされていない
- 同じ組織の中でも、「数字が低い」と思う人と
「数字が高い」と思う人が混在している
- 取り組むべきことの優先順位が勘と経験に頼っている



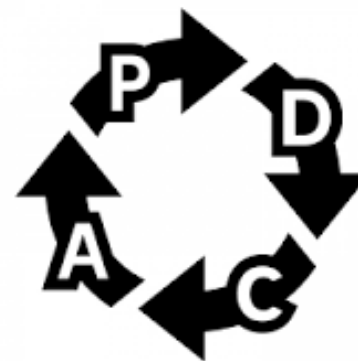
モヤモヤ、先行きが見えない、
ゴールや成功の定義もない仕事が量産される
(行政もビジネスも同じ)

限られた人員・予算の中、
「より結果が期待できそうな」分野に
リソースを投下すべき

数字で示すことにより
組織内で主観で意見が割れず
フェアな判断ができる



統計データに自社の数字も
組み合わせて分析することで
取組のPDCAを回す
ことができる



いざデータ分析に踏み出そうとしても...



データの作成の敷居が高い、素人には手が出せない

いざデータ分析に踏み出そうとしても...



データの作成の敷居が高い、素人には手が出せない

RESASは、**初心者でも簡単に踏み出しやすいサービス**
ただ**RESAS**は完璧ではなく、**工夫して使うことが必要**

ビジネスシーンでの**RESAS**の活用

戦略策定



コミュニケーション



経済団体
⇔ 金融機関
自治体

ビジネスシーンでの**RESAS**の活用

- 誰が
- どのようなビジネスシーンで
- どのように活用できるか



RESASの有効な使い方

データ初心者でも 簡単にマクロな分析が出来るサービス

地域経済分析システム（RESAS）マップ一覧

①人口マップ



人口推計・推移、人口ピラミッド、転入転出等が地域ごとに比較しながら把握可能

②地域経済循環マップ



自治体の生産・分配・支出におけるお金の流入・流出が把握可能

③産業構造マップ



地域の製造業、卸売・小売業、農林水産業の構造が把握可能

④企業活動マップ



地域の創業比率や黒字赤字企業比率、特許情報等が把握可能

⑤消費マップ



POSデータによる消費の傾向や外国人の消費構造が把握可能

⑥観光マップ



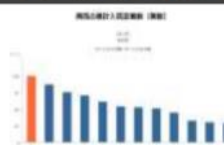
国・地域別外国人の滞在状況等のインバウンド動向や、宿泊者の動向等が把握可能

⑦まちづくりマップ



人の流動や事業所立地動向、不動産取引状況など、まちづくり関係の情報が把握可能

⑧医療・福祉マップ



地域の雇用や医療・介護について、需要面や供給面からの把握が可能

⑨地方財政マップ



各自治体の財政状況が把握可能

総メニュー数の推移

<スタート時>	<現在>
25メニュー (2015年)	80メニュー (2021年2月)
358PV (2015年度)	715PV (2019年度)
※現在公開中のメニュー数	

地域経済分析システム（RESAS）のデータ一覧 (http://www.kantei.go.jp/jp/singi/sousei/resas/pdf/resas_update.pdf)

長所

- 手軽に分析出来る
- 専門的なツールのインストールも不要
- 公的なデータが多いため信頼性が高い

短所

- RESASで分析を完結できるとは限らない
- リアルタイム性が薄い

大まかにデータを掴みたい

RESASで全体の傾向に
当たりをつける

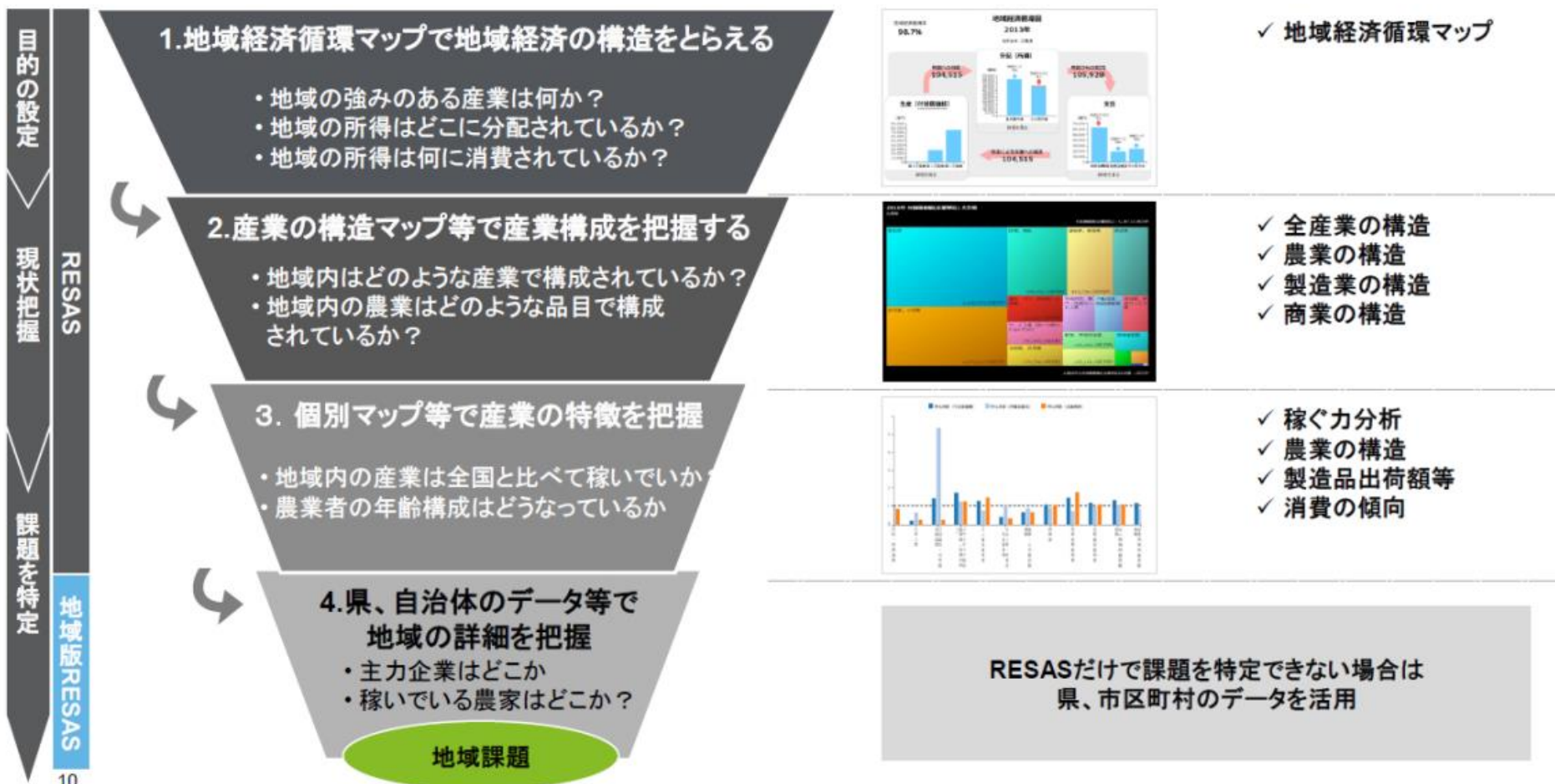
さらに深掘りしたい

無料：E-Stat等
有料：Speeda
帝国データバンク等

例えば、企業であれば、業績が良い業種（または苦しい業種）に誘致や営業をかけようとなった時に、**RESAS**で「どの業種が良さそうか」を特定し、さらに個社のリストアップは別のデータを組み合わせることが有効！

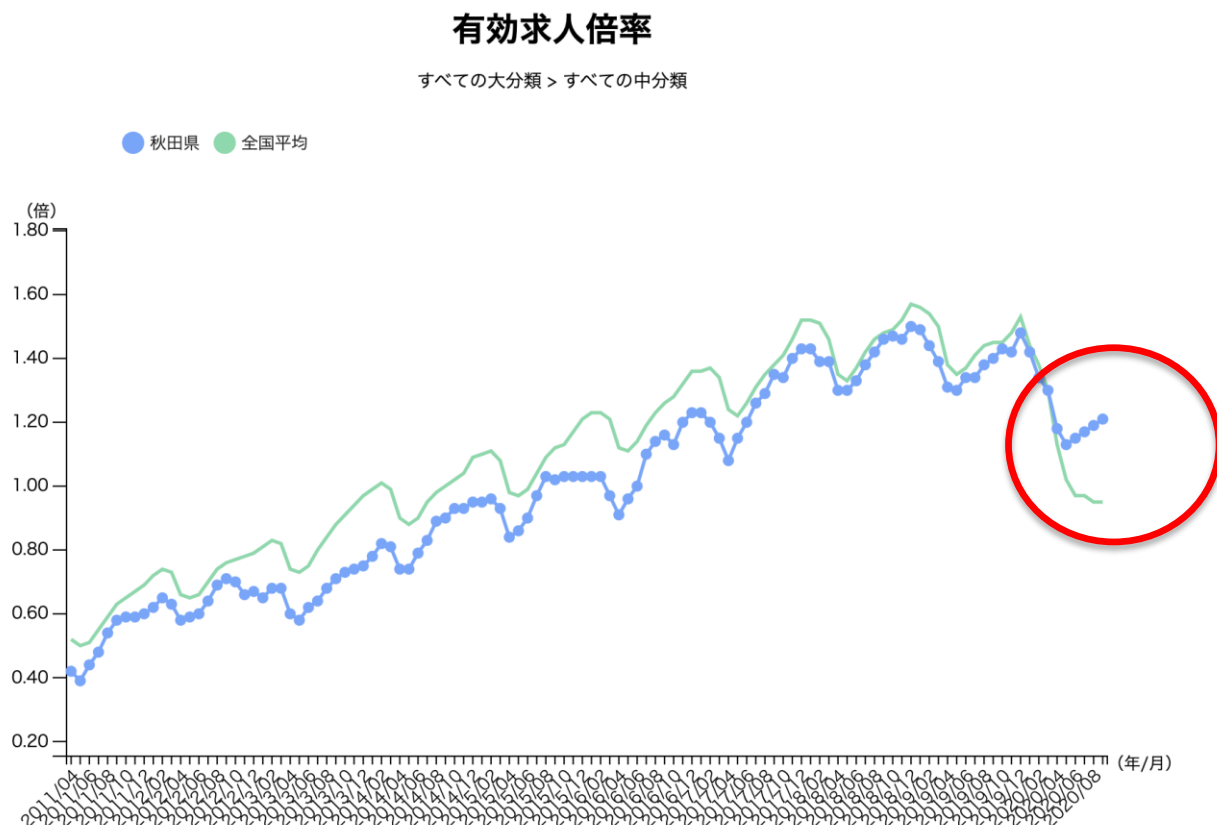
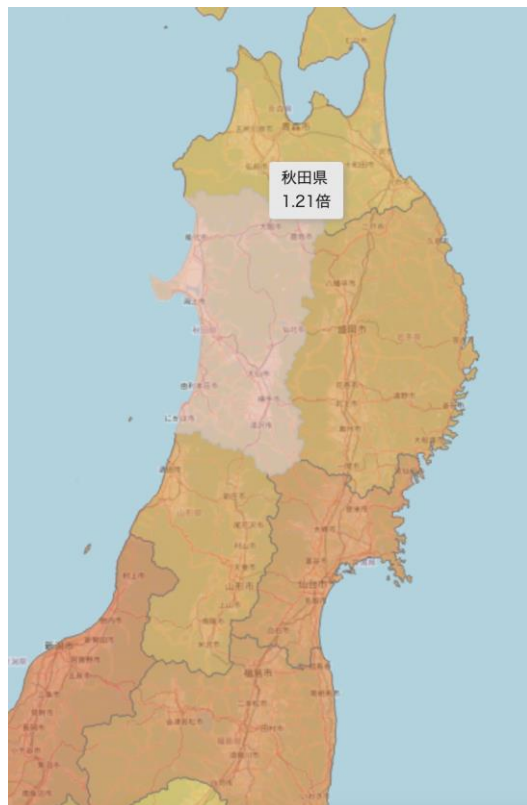
RESAS、地域データを活用して、地域構造、産業構造、地域産業の特徴と分析を深掘していくことで、地域課題を特定します

RESASを活用した地域分析アプローチ



人材業界

ビジネスの生命線である有効求人倍率を効率的に把握



「産業構造マップ」→「雇用」→「有効求人倍率」

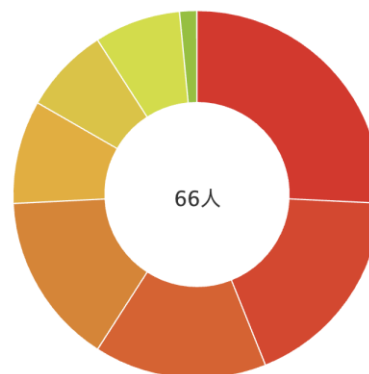
旅行業界

ワーケーション・移住に向けて、自治体への分析・提案に活用



転入超過数内訳

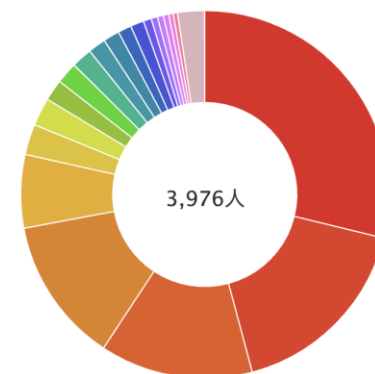
総数



- 1位 山形県 17人 (25.76%)
- 2位 岡山県 12人 (18.18%)
- 3位 高知県 10人 (15.15%)
- 3位 長野県 10人 (15.15%)
- 5位 和歌山県 6人 (9.09%)
- 6位 愛媛県 5人 (7.58%)
- 6位 山口県 5人 (7.58%)
- 8位 佐賀県 1人 (1.52%)

転出超過数内訳

総数



- 1位 東京都 1,146人 (28.82%)
- 2位 宮城県 677人 (17.03%)
- 3位 神奈川県 534人 (13.43%)
- 4位 埼玉県 508人 (12.78%)
- 5位 千葉県 256人 (6.44%)
- 6位 北海道 107人 (2.69%)
- 7位 愛知県 98人 (2.46%)
- 8位 新潟県 75人 (1.89%)
- 8位 栃木県 75人 (1.89%)
- 10位 茨城県 72人 (1.81%)

「人口マップ」→「人口の社会増減」

他にも様々なビジネスシーンでの利用の声がありました

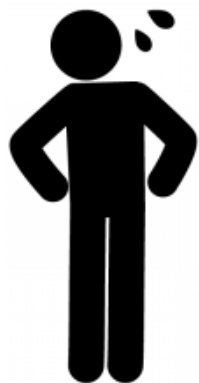
人材	ヘッドハンティング(引き抜き先)として、業績の苦しい業界にRESASで当たりをつけて、更に民間の有料データで個社に絞り込み
人材	都会から地方への移住より、地方から地方への移住の方がハードルが低いという仮説の元、地域の特徴から、求人広告を出す地方を絞り込み
コンサルティング	顧客となる企業の置かれる状況について、地域分析、業種別分析のデータを提供(RESASなら簡単にデータが出るので、営業資料にも入れていきやすい)
商工会、地銀	上記のコンサルティング会社と同様のアクションを、地域の企業へのアドバイスなどで活用可能

「概要を把握」「当たりをつける」時の様々なアクションに利用可能！

※自治体でも、例えば産業誘致の営業活動にも（「クライアントが多い」「働き手がいる」「人件費（平均年収）」「地代」など）



明日からの第一歩



RESASはとっつきやすい反面、
実際の経営に使うまでのステップ（データの作り方、読み解き方）があり
地域の中小企業の経営者ではハードルが高いことが多い

経営者

データ分析して戦略で一步先をリードしましょう

自治体、金融機関
経済団体など

「対話先を効率よく選定する」
「企業に必要とされるようになる」
「企業に響くことが言えるようになる」
素敵なハブ人材を目指しましょう！

ご静聴ありがとうございました！

以上、「ビジネスシーンでのRESASの活用」概要でした。
より具体的な話について、この後のプレゼンター、
鵜殿様にバトンを渡します！