MBSP
三井物産総合力プラットフォーム

# MBSP活用のススメ

## Case＃3　地方自治体等研修員

関西支社（地方自治体等研修員）　桑 岡 雄 太 さ ん

※社名･所属は2022年10月取材当時のもの



Copyright © MITSUI & CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

関西支社（地方自治体等研修員）桑岡雄太さん

## 今回は三井物産関西支社に関西の自治体からの研修員として来られている桑岡さんに、自治体アプローチというこれまであまりなかったMBSPの活用についてお話を伺います。

**ー　桑岡さん、よろしくお願いします。**
**桑岡さんは今年4月から三井物産に地方自治体等研修員としてジョインされましたが、三井物産への派遣が決まった際、正直どう思われましたか？**

こんにちは。よろしくお願いします。昨年度末に役所での人事異動のタイミングで、人事部人事課付けで民間企業への派遣を任ぜられました。さすがに想定外でかなり戸惑いました。ただ私の所属する自治体から三井物産への派遣は私が第1号ということでプレッシャーはあったものの、すぐに期待に応えたい思いと、この機会を活かして役所に戻った際に活かせるように吸収できるものはすべて吸収していこうという前向きな思いに変わっていきました。
実際三井物産に来てみると、他にも地方自治体等研修員がたくさんおられて、皆さん事業本部に配属でしたが、私だけ事業部門ではない支社に配属というのも少々驚きました。ただ私自身役所にいる時は、予算作成や内部調整業務が中心でしたので、私には向いていたのかもしれません。

**ー　桑岡さんは事業部門の営業担当ではなく、関西支社長スタッフとして配属になったという話を聞いた時に、私も「珍しいな」思った記憶があります。自治体に戻った際に今回の経験を次のキャリアに活かしたいということですが、2年という決められた期間の中で、どのようなことをやっていきたいと考えていますか？**

三井物産に来て改めて気づいたのは、自治体も三井物産もお互いをよくわかっていないということです。自治体側の立場でお話しすると、今の官民連携は、自治体側が企業側に求めてばかりであるように感じています。それでは「いつか自治体が民間企業に見放されるのでは？」という危機感を持っています。自治体の課題に対して民間がソリューション提案する「入札」という形もいいですが、民間にもきちんとお金が入るしくみで、一緒に住民の生活や自治体の運営・魅力が高まる余地を見つけたいと思っています。
今は三井物産という民間企業の立場に立ち、民間企業が何を求めているかを自治体にフィードバックすると共にもっと自治体自身が関与できる余地がないか探っていければと思います。

**ー　なるほど、我々も自治体のことをよくわかっていないように、自治体も民間をよくわかっていないということですね。お互い歩み寄れば、もっと地域の課題を解決できるように感じました。自治体の方々は三井物産や総合商社にどのような期待を持っているものなのでしょうか？**

それはもちろん地域経済の活性化だと思います。あくまでも私の想像ですが、大企業でたくさん儲けているイメージがあるため、「地域社会にも率先して貢献してほしい」という思いを持っている人が役所には多くいるのではないでしょうか。自治体において、大きな案件を



Copyright © MITSUI & CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

# Case＃3　地方自治体等研修員

関西支社（地方自治体等研修員）桑岡雄太さん

実行する際、民間主導で実施した方が効果的な場面がよくあります。やはり経験値を持つ民間企業への自治体からの期待は大きいと思います。

**ー　ありがとうございます。総合商社に対して大きな期待を持っていただいており、是非連携して地域経済の活性化に貢献していきたいと思います。**
**さて話は変わって、関西支社では桑岡さんは国内ブロックの事業計画や戦略方針を司る国内戦略企画室に所属し、派遣元の自治体に対して、三井物産の立場から協業の道を模索したいとMBSPにお声がけいただきました。その背景とどのように検討を進めたかお聞かせいただけますか？**

昨年度より三井物産関西支社は地方自治体へのアプローチを積極的に推進していく方針を固めました。そこに私もジョインし最初は担当レベルで手探りで検討をスタートしましたが、「三井物産グループの個別ソリューションではなく、地方自治体の課題に対して、三井物産の総合力を組み合わせた適切に設計したソリューション」を検討していくには、自分も含めた関西支社では経験値がなく、検討が進まない状況にありました。そこで日常的に顧客の経営課題アプローチを行っているMBSPにサポートを依頼しました。
MBSPに相談した結果、地方自治体－三井物産の協業という、よりハイレベルな視点から、関西支社長も巻き込んで自治体トップ層に包括提案することになりました。ちょうどトップ層へのご挨拶をしたい関西支社長のご意向（所属する自治体から三井物産への派遣第1号のため）もあったため、私の派遣元への挨拶時に「例えば三井物産と地方自治体でこんなことが実現できます！」といったコンセプチャルな話をしてみてはどうかとご提案頂きました。
派遣元の自治体が抱えている主要な課題である「地場中小企業の事業承継とコロナ禍における再成長支援」「子供の防犯強化、安心・安全な地域社会の確立」「将来に向けた財源確保」に絞って、具体的に事業本部およびグループ会社とディスカッションしながら、ソリューションの形を模索していきました。そして10月には関西支社長が派遣元を訪問した際、ご挨拶だけでなく、三井物産のソリューションについてもご紹介をさせていただき、当社の総合力について知っていただくことができました。

**ー　MBSPと協働してどうでしたか？感想をお聞かせください。**

関西支社（国内戦略企画室）、地方自治体等研修員、MBSPのそれぞれが明確な役割分担を持って取り組めたと思っています。私は派遣元の自治体の課題やニーズをメンバーに共有するとともに、最善のアプローチ先を考え提案の場をアレンジすることを心掛けました。また関西支社の立場では戦企室メンバーとともに地方自治体との窓口となり、我々で構築したソリューション仮説を細目に様々な自治体にぶつけながら検証していくことで、提案内容をブラッシュアップし

Copyright © MITSUI & CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

関西支社（地方自治体等研修員）桑岡雄太さん

ました。企画自体はもちろん3者でディスカッションしながら作り上げていきましたが、MBSPはプロジェクト全体の進行と実際のサービスの提供元となる三井物産の事業本部やグループ会社との間に入ることで、提案の実現性担保を補ってくれました。事業組織でないアカウントを持たない支社からの提案という立ち位置の難しさはありましたが、上手

いこと補完しあえたと思います。
提案内容が自治体側に刺さるかは、やってみないとわからないところはあります。一つの自治体にこだわらず、地場の様々な自治体に提案をし続ける中で、経験値を積むことが自治体と三井物産の協業の在り方を見出す近道と思っています。

**ー　最後に今後自治体にアプローチを考える三井物産グループの皆さんにコメントお願いします。**

三井物産に出向してまだ1年も経っていませんが、三井物産グループが自治体へソリューションの提案をする話を何度か耳にしました。すべてではありませんがその方法はベストではないことが多いように感じました。
自治体へアプローチする際に今私からできるアドバイスは3つです。1つは自治体の運営方針を見て、そこにある課題を解決できるというテーマであること。2つ目は自分の会社のソリューションだけで勝負するという発想ではなく、他の会社のソリューションと組み合わせて、パッケージ化し、自治体の課題を解決しようとするというアプローチであること。自治体の関心を高める確率が上がります。3つ目は提案先には最適な部署があり、その組織へアプローチすることです。闇雲に提案を持って行っても役所というところは、所属する組織のミッションから乖離している提案には関心を示しませんし、大手民間企業以上に縦割り社会だと思います。
皆さんが自治体への提案をされるにあたって、提案の内容全般についてサポートが必要である場合は、是非MBSPを頼っていただくのが近道と思います。アプローチの仕方はもちろん、今三井物産に在籍する自治体研修員も可能な限りサポートさせていただきますし、少しでも自治体と三井物産グループの懸け橋になりたいと考えています。

**ー　本日はありがとうございました。引き続き関西の自治体に多面的にアプローチしていきましょう。**

Copyright © MITSUI & CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.