

## 令和2年度 第二回 立科町テレワーク推進会議 議事録

### 会議概要

開催日時：令和3年2月22日（月）14時から16時まで

開催場所：立科町ふるさと交流館「芦田宿」（立科町テレワークセンター）

#### 1 開会（事務局：立科町 竹重企画課長）

皆さん改めましてこんにちは。Webで参加の皆さんもご多用の中、お集まりいただき誠にありがとうございます。定刻になりましたので、ただ今から令和2年度第二回立科町テレワーク推進会議を開催いたします。私はしばらくの間会議の進行を務めます、立科町企画課長の竹重です。よろしくお願いいたします。初めに両角町長からあいさつを申し上げます。

#### 2 あいさつ（立科町 両角町長）

それでは皆さん改めましてこんにちは。立科町長の両角でございます。日ごろ立科町の行政に対してはそれぞれの立場でご尽力いただき、またご協力いただいておりますことに感謝を申し上げる次第でございます。本日は遠方よりお越しいただいた方や、またWeb会議によりご参加いただいている皆さんもいらっしゃいますけれども、それぞれ大変お忙しい中お時間を割いていただきましたことに、まずもって御礼を申し上げる次第でございます。

また本日はオブザーバーとして、総務省信越総合通信局の薮井室長様、係官の池内様、お二人をお招きする中で、本日第2回目の立科町テレワーク推進会議が開催できますことに、改めて厚く御礼申し上げます。

前回11月の会議でも申し上げましたけれども、感染症の広がりによりましてテレワークやワーケーションといった新しい働き方が急速に社会整備を進めることが、この社会全体に浸透しているわけであり、次年度以降も多くの自治体が交付金などを活用して施設整備を進めることが予測されております。

しかしながら、テレワーク事業に平成28年度から取り組んできました当町においては、地に足をつけて、これまでの取組みや蓄積したノウハウを基に、真に地域の住民や事業者の利益に結びつき、さらには、社会の要請に応えられる取組みを着実に進めていく所存でございます。

本日は営業活動を進めてきた住民ワーカーの皆さん、またワーケーションや開発合宿の支援に奔走いただいた方々からのご報告があるとお話を聞いております。皆様におかれましては、現場の様子をしっかりと狩り取っていただき、今後の当町の事業の発展と皆様それぞれの事業と取組みが進展いたしますよう念願申し上げ、整いませんけれども、冒頭のごあいさつにさせていただきます。

本日は大変ありがとうございます。よろしくお願いいたします。

#### （事務局：立科町 竹重企画課長）

本日、町長はこのあと公務の為、ここで退席となりますが、ご了承ください。

#### （立科町 両角町長）

大変申し訳ありません。私は前から今日のこの会議を楽しみにしておりましたが、この後他の会議がご

ございますのでこれで失礼させていただきますが、よろしくお願い申し上げます。

・ ・ 町長退席 ・ ・

**(事務局：立科町 竹重企画課長)**

本日まで参加の皆さんは別添、名簿の通りですのでご確認をお願いします。

本日は今年度、第2回目の会議ですので、自己紹介は割愛させていただきます。その代り、会議の中でご発言される際は、最初にお名前と所属を発言していただきますようお願い申し上げます。

また、本日の会議は、後日議事録を作成して、資料と共に立科町のホームページにて公開いたします。担当から議事録の確認を後日させていただきますので、ご理解とご協力をお願いいたします。

それでは会議事項に入ります。ここからの議事進行は議長である副町長をお願いいたします。

**(議長：立科町 小平副町長)**

はい。皆さんこんにちは。司会進行を務めさせていただきます、小平と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

前回の会議では自己紹介と資料の説明で時間の多くを費やしてしまいました。今回の会議では資料の説明でなく、議論中心となるようにしていきたいと思っております。事務局からの資料説明は最小限に留めまして、現場で動いている人たちから、気づいていることや困っていることなどを共有していただきたいと思っております。

また、ご助言やご意見、感想など、どうぞ遠慮なくご発言いただければと思います。また、Webで遠隔でご参加されている方につきましても、チャットでお知らせいただいても良いですし、一声かけていただいて参加をいただければという風に思いますので、遠慮なくお願いしたいと思います。

それでは早速議事に入っていきますが、まず最初に「(1)今年度の取組実績について」事務局のほうから説明をお願いいたします。

### **3 会議事項**

#### **(1) 今年度の取組実績について**

**(事務局：立科町 上前企画課主任)**

立科町企画課の上前でございます。皆様方におかれましては、いつもご教示いただきましてこの場をお借りして、御礼申し上げる次第でございます。ありがとうございます。

では、着座にて、これ以降説明させていただきます。Web会議でご参加の皆様、私のほうで資料を今、同じものを共有させていただいてございます。事前に送らせていただいている資料もでございますので、どちらも見いただければ、好きなほうでご対応ください。もし何か見にくい、聞き取りにくいなどありましたらチャットを使ってお知らせください。

会場の皆様にもご説明いたしますと、カメラがそちらにございます。Web会議の皆様が見ている画面がこちらのディスプレイに出ている画面ということでご理解ください。それでは早速資料の説明をさせていただきます。

資料1 ご覧下さい。横長のペーパーになります。前回11月20日の会議でもお伝えしている内容です

ので、大まかな説明で留めさせていただきます。11月以降の進捗案件につきましては、赤字で記載させていただいている部分になります。

主に1枚目のペーパーでは雇用創出型テレワークと企業推進型テレワークで、どのようなことをやっているか、というところで①～⑥の項目で書かせていただいております。そして主な取組み状況、R1以前はそれぞれの事業内容でやってきたこと、そして今年度取り組んだことというようになります。そして右側、それぞれの取組みにどれだけの予算が付いているのかというようなことを記載しております。この予算の額を見ていただくと、R1～R2にかけてどれだけ何に力を入れたのか、ということが分かっているかと思えます。とくに③の受託業務開拓、営業活動ですね。今年度大きく予算をつけて営業活動を展開しているところになってまいります。下の⑥につきましても、立科 WORK TRIP、立科町に開発合宿やワーケーションの誘致を図る事業も大きく予算を付けて動いているところでございます。

2枚目にいきます。次は、それぞれの事業指標、当町の事業は国の交付金を取ってきているということもありまして、指標については、しっかりと管理をしてございます。雇用創出型テレワークには4つの指標を設けております。①がワーカーの登録者数、②が一番重要なもので業務委託料の収入額、それから③クライアント数、④現地ディレクター数と4つの指標をもってございます。これを赤字で記載したものが、現時点1月実績になってございます。②の業務委託料収入額は、大きく動いておりまして、1千200万という額になってきてございます。

企業進出型テレワークに関しましても、事業者数というものが、今年度コロナの影響で緊急事態宣言が出ているという関係で8件止まりという状態でありますけれども、前年度より、ニーズはあるということかと思えます。そして一番下に金額、予算額、国からとってきているお金や、県からとってきている支援金の額を記載してございます。赤字になっているのは県元気づくり支援金、県からの補助金でございますが、R3・R4が当初よりも大きく上がり、だいたい25%くらいアップしていることになります。これは、佐久地域で重点テーマにワーケーションの開催というものが指定されまして、そうすると補助率が上がるということで、町負担は変わらず県から大きく補助金を取ってくるという意味で、この金額になってきております。来年度この金額で事業を進めていくということになります。ざっとした説明で恐縮ですが、このような形になります。

**(議長：立科町 小平副町長)**

事務局のほうから資料の説明をさせていただきました。皆さん、ご意見・ご助言・ご質問があれば、お願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。今までやってきた事業の内容等についての説明でありました。いかがでしょうか。

今までの事業を見てきた中で、沖電気の松山部長様、何かあれば一言いただけませんかでしょうか。

**(沖電気工業株式会社 松山様)**

はい。営業活動チームが立ちあがったということで、一生懸命活動されている様子を多くの方が見ているという風に認識していますけれども、まだまだ仕事の量というか、そういったものがついてきてないかなということがありますので、これからぜひいろんな方々の協力、我々も含めてでありますけれども、多くの仕事が舞い込んでくるようになればいいな、と思っているところです。

**(議長：立科町 小平副町長)**

ありがとうございます。令和2年度から受託業務の営業活動も、かなり頑張っていていくということと意気込みを見せているところです。他にご意見ありましたら、よろしいですか。

それでは次に移らせていただきたいと思います。「(2)企業進出型と雇用創出型の現場からについて」というところに入りたいと思います。まずは企業進出型の現場からについてということで、事務局から説明をお願いいたします。

**(2) 企業進出型と雇用創出型の現場からについて**

**(事務局：立科町 上前企画課主任)**

お手元の資料2をご覧ください。私からの説明は短くさせていただいて、ここからは現場で動いていらっしゃる方のご意見や感想、お気づきを多くいただいて、それを基に皆様から何かしらご助言や、感想・動向をご報告、ご提案をいただければという風に思っております。

では資料2、企業進出型テレワークの進捗状況をご説明させていただきます。どのようなことをやっているかという、今大変ワーケーションという言葉が広く周知されるようになりました。しかしながら私ども立科町のほうでは29年度から、開発合宿の開催誘致をメインに進めてきてございます。その中でWORK TRIPという名前で、開発合宿・ワーケーションの開催誘致を図っております。

今年度入りまして、いろいろとモニターツアーなどを実施して、動画を作成してまいりました。これらの会社に来ていただいて実施をしております。これは、YouTubeのチャンネルがございますので、ぜひYouTubeで立科WORK TRIPを調べていただいて、動画を見ていただければなと思っております。

Webページの構築をさらにやり直し、コーディネート機能を持たせる形で観光協会さんのほうに、コーディネートをお願いしております。その辺の実態については、後ほどこちらにも書いてあります観光協会の渡邊様と、事業の受託をしていただいている共立プランニングの岡田様のほうから、お話をいただきたいと思います。

その前にその下、先にまいりまして、大変今、日本全国でワーケーションという言葉が広がって、企業様はどのように取り組んだらいいのか分からない、というような情報が広がっております。その中で当町先駆けた動きに対して、いろいろとお話しをいただいております。セミナーへの登壇でありますとか、観光庁が作成しているワーケーションの広報物のほうに、立科町が取材を受けているというようなところでございます。また待っているだけではなく、来月、名古屋での旅行商品の商談会に臨みたい、という風に考えてございます。

また次のページにまいりまして、(5)の長野県で実施している信州ITバレー推進協議会へ参加、これまでしていなかったものですから入会をして、さらにコネクションを県あるいは長野県内の情報産業と太く結んでいこうと進めようとしているところでございます。

それでは開発合宿・ワーケーションの実態ということで、立科WORK TRIPの現場でコーディネートをしていただいている渡邊さんのほうから、この後の資料のご説明をさせていただきたいと思います。

**(信州たてしな観光協会 渡邊企画室長)**

皆さんこんにちは。私、信州たてしな観光協議会で企画室長として勤めさせていただいております、渡邊と申します。今日は貴重なお時間をいただいて事業の現場からの気づき、課題・提案を発表させて

いただきます。まずもって、細かいデータ分析や小難しいことなどはなく、現場の人間がワーワー言っているなという程度で力を抜いて聞いていただければと思います。

私の役目というのは現地コーディネーター、ランドオペレーターをやらせていただいております。コーディネーターとはどういう仕事かという、宿泊施設さんと利用者さんの間に立って利用者さんがもっと安くしてほしい、昼食の時間はああで遊びはこうで、というような要望に対して、間に入って宿泊施設さんがそんなわがまま聞いてられるか、そんな値段では無理だということの調整役をやっております。

なぜそんな面倒なことをやっているのかというと、観光協会職員としてのミッションがエリアプロモーションと、協会会員施設の売上創出ということが使命であります。ワーケーションというものは宿泊施設の平日の稼働の創出ができます。皆さん仕事の時間で来るので土日の宿泊はあまりなく、平日のオンタイムの時間に宿泊してくれるということで、観光地であるので土日は家族連れが多いのですが、平日の稼働はあまり動いていないことに対して、ワーケーションで平日の利用を創出できるというメリットがあります。

また、皆さんワーケーションで仕事に来るので、お昼ご飯をどこかに食べに行くというようなことは時間のロスになるので、昼食を含め3食を宿で提供する。通常、朝と夜しか提供しないものを昼も提供することによって、売上創出の機会が増えるというメリットがあります。

あとはコロナ禍において、他のお客さんがいたら困る機密事項を扱うので他のお客さんの出入りがあると困るという方がいらっしゃるので、ペンション1件を丸ごとチームで貸切ることによって、別途貸切料金というものを発生させられるので、通常の宿泊費以外の売上をここで創出することができます。さらに、月曜日から金曜日に滞在していただいたとして、ワーケーションが終わった後に、本当のバケーションとして個別に残って滞在するという例もちろほらありますので、こういったような、新規客とのタッチポイントの創出というものが、ワーケーションにとって得られるメリットであります。それが観光協会の職員としてもミッションでもありますので、今こういったことに取り組ませていただいています。

2020年1月から2020年11月までの稼働実績として、ここに記載されています数に来ていただいております。コロナ禍が故に夏場や冬先はお問い合わせや予約も入っていたのですが、会社のほうから急にコロナ禍で人が出てはダメということがあって、キャンセルが2件ほどございました。それ以外は実施しております。これはあくまで、立科WORK TRIPとして私が窓口になって受けたものの実数です。それ以外にも実はワーケーションはたくさん行われていて、1人、2人で来るワーケーションは実際こちらでは把握できません。宿から後で話を聞くと「そういえばあのお客さん来たけど、1泊2日、部屋から1歩も出ないで、ずっと仕事をしていた」とそうことを後々聞いて、あれはワーケーションだったんだねという例があります。こういった情報を展開していくと、宿側のほうからそういった情報ももらえます。

また新入社員の研修などで直接ホテルに問い合わせがあって、実施しているというものが何例かありますので、立科WORK TRIPで把握しているのはこれだけの件数ですが、このエリア全体ではもっとやっています。このエリア全体で宿泊施設が40弱しかないにもかかわらず、割と健闘しているほうではないかなと言いたいです。

さらに今年に入ってから、1月から3月までの稼働実績に加算してしまっているのかなと思うのです

が、家族連れワーケーションをするとスキー場とタイアップして、リフト券無料というキャンペーンをやっています。この申し込みが毎日ものすごい数ありまして、この3ヵ月で212組計662名が利用してくれました。これを先ほどの実績と合わせるとこの1年で、ワーケーションで白樺高原、立科町を利用してくれた人が221組・724名が家族連れワーケーションと、純粋なワーケーション含めてです。この数字はおそらく日本ナンバーワンではないかなというくらいの数です。

一回整理させていただきます。立科WORK TRIPの特徴。宿に機材を貸し出しています。プロジェクター・スクリーン・ホワイトボード・各種変換ケーブル・付箋紙などを、協力施設、立科WORK TRIPに加盟していただいている施設に、無償で町が貸し出しています。そうすることで、宿がいつ入るのか分からないワーケーションのために、プロジェクターやスクリーンを個別に用意する必要がありません。また利用する側としたら、このエリアはどの宿に行っても一定のレベルの機材が揃っているのだなということ担保できることになっています。これが特徴の一つです。宿に機材を貸し出している。もう一つは先ほど少し触れたのですが、ペンション丸ごと貸切り可能です。40弱の宿泊施設の中の35が、小規模施設・ペンションです。そのペンションを一定人数以上の利用で、ペンション丸ごと1軒貸し切ることができます。ホテルだと従業員数も多いので、従業員の方のトレーサビリティって負えないではないですか。1日100人、200人、県外から出稼ぎに来ている人とかもいらっしゃいますし。そういった反面、ペンションだと主に夫婦二人での経営がほとんどなので、コロナに対してトレーサビリティが非常にわかりやすい。また他のお客さんがいない、貸し切りにできるのでセキュリティも大丈夫です。機密事項を広げたまま、少し気分転換に散歩に出掛けるなど、パソコンを開いたまま鍵をかけずに出掛ける。息抜きに散歩も行けます。

もう一つの特徴はコーディネーターです。私です。旅行業免許を持ってまして、ワーケーションのコーディネーターがここにおります。お問い合わせから60分以内で、相手の行間を酌んだ内容の提案を心がけております。というのは、仕事にこちらに問い合わせをいただけるので、何回もやりとりして手間を取らせてしまうと嫌われてしまうと思うので3行4行くらいで「ワーケーションしたいです」と文章が来るのですが、会社から全部調べておそらくこの人たちはこのようなことを望んでいるのではないかと、いただいた量の300倍くらいの文章で返信しています。それを1時間以内で返すということも心がけています。

ただ、今13:55で、1件ワーケーションの問い合わせが来たのですが、おそらくまだこの会議続くので、初めて1時間以上経ってしまうのではないかなと思います。終わり次第すぐ返します。

ワーケーションという言葉、ご理解していただいている方も、いない方もいらっしゃると思うので、説明いたします。私の個人的なバイアスがかなりかかった説明になります。

ワーケーションは、ワークとバケーションの造語なのですが、当町で取り組んでいる、立科WORK TRIPに関しては、WORKマシマシ、熱量マシマシ、成果がちり固め、二郎系みたいなワーケーションで、ワーク多めにやっています。バケーションはかなり少なめです。どちらかという、ケーションはコミュニケーションだと思っています。

「バケーションは少なめ」の理由をお話すると、バケーションとは好きな時に好きなことをして、好きなものを食べて、というものがバケーションだと思います。でも急に会社の人と予定を入れられて、この日にここに行ってこいと言われて、普段顔を合わせる人とすし詰めバスにゆられて、泊まる場所も一緒に、多分バケーションではないと思います。ですので、バケーションというのは、会社に無

理やり連れられてここに来たけれど、白樺高原って良いところだな、立科町って良いところだなと、このあと延泊して自由に遊ぶか、後日家族と来ようかなというのがバケーションです。観光地にとっても一回来てもらって知ってもらって、家族や友達を連れて帰ってきてもらう方が経済効果は高いので、ここを少し線引きしたいなと思います。

もう一方、コミュニケーションというのは普段リモートワークや他部署で顔を合わせていないけど、この地で一緒に過ごすことで、それだけで非日常なのです。観光って非日常を味わうということではないですか。普段リモートワークで会う人とリアルで会うそれだけで非日常だと思います。

自然とそこで発生するコミュニケーションがあると思います。コミュニケーションが増せば、自然とチームビルディングが増すと思います。なにも無理にアクティビティを詰め込まなくても、自然とチームビルディングが成し遂げられると思います。実際にあったお話しで聞いたのですが、駅で同じ時間に集合して、同じ新幹線に乗るということが新鮮だったとおっしゃられた方がいて、それだけでチームビルディングではないかなと思っています。

ここからはコーディネーターとして、利用者が一番近いところにいた私の本当に個人的な主観です。今後、ワーケーションに取り組む自治体が雨後のタケノコのように出てくるのではないかなと思っています。当町の町長は、すごく分かってもらっているのでありがたいのですが、他の自治体でワーケーションという言葉がニュースなどで聞いて、観光課とかの人たちに、ワーケーションうちの市・町でもやりなさいというのが、自然発生していっぱい増えてくると思います。首長自体も分かっていないけど、ワーケーションという言葉なんかいいな、取組みなさいと。言われた方の職員は、何をすれば良いか分かっていないので、とりあえず先進地をパクろう、という動きになると思います。

私としては全国の自治体を受け入れて、モニターツアーなどを自治体向けにやりたいなと、そうすることで、うちの町自体の実績数も増えますし、経験値もアップします。他の自治体を受け入れるということは先進地としてのPRにも繋がりますので、これはぜひ取組みたいなと思っています。

実際に首長から、ワーケーションやりなさいと言われた自治体職員はどうするかというと、ネットで調べて、他でやっているようなことをやるのではないかなと思います。例えば、キャンプ場でミーティング、自然体験で癒しと学び、楽しいBBQ、ヨガでウェルネス、田植え体験で異文化交流、スポーツチャンバラ、高まるチームビルディング、とても楽しそうです。でもこれを実際やるとなったら、長過密スケジュールです。東京から2時間かけて来てワーケーションなので仕事をした後、バスに30分乗って畑に行きます。BBQも時間がないので30分で早食い、翌早朝に自然学習があるので1日目の夜宴会があったとしても楽しく飲めないし、振り返ってみると仕事やっていないよね、ということが起きるのではないかなと思います。

うちの町の事例であったのですが、プロモーション用にビデオを撮るために、僕が無理やり行程の中にアクティビティを組み込んだのですが、アクティビティしている人たちの顔を見たらめっちゃつまらなそうでした。話を聞いたら、アクティビティはいらないので仕事をしたいと言っていました。ある方に聞いたら、そのワーケーション1泊2日した後に、疲れたので有休とって寝まくりですと言っていました。ポイントはこのあたりかなと思います。会社の宴会に残業代は出るのでか世代、今の25歳~35歳くらいの人たち、そういう人たちが主なコア対象者層になるのではないかなと思います。このあたりの観点というものを、見失わないようにしたいと思います。

何が言いたいかというと、左の立科WORKTRIP、森の中でラップトップ広げてパソコン、ここまで

やらずとも、この右側のこれだけでバケーションではないかと言いたいです。仕事の合間にふと窓の外を見ただけで森が広がっている、それだけで非日常やバケーション感を感じられるのではないかなと思います。バスに30分間ゆられてチームでカヤック、ここまでやらずとも、適当な時間に散歩するだけでバケーション、これだけでバケーションではないかと思います。

実際にあった話で、私の大失敗例なのですけれど、1泊2日の行程で朝ガイドさんを連れて自然散歩に行きました。実際にあった感想です「何この時間、罰ゲームか」と言っていました。二人が熱心に話していて「あそのコードをこう書き換えたらいいのでは」「それ実装してみよう、早く試したい」そういった方をよそに、ガイドさんは熱心に一生懸命話をしていました。「ここは地中800mから湧き出てくるミネラル豊富な・・・」と、そのどこがバケーションだよということで、誰のためにもなっていないアクティビティということを実感しました。

悪いところだけではなく、良いところもお話ししますと、こんな例がありました。8月に実施したエスピック様という会社様がありまして、4名で合計11泊12日ということで、かなり長く滞在していただきました。内容は追い込みとチーム内でのキャリアマネジメントということで、12日間過ごしていただきました。私のほうで提案させていただいたものが、どうしても11泊12日になると、毎日ホテルのコース料理とかを食べなくてはいけなくなるので飽きますし、経費がすごく高くなってしまいますので、キッチン付きの部屋をご紹介させていただきました。キッチン付きの部屋をワークスペースにして、さらに1人の寝室。夜はこんなに長く滞在しているから、バラバラでプライベート時間を作ってもらったほうが良いなと思ったのでシングルユースでプライベート確保しました。昼夜を自炊することで、滞在費をリーズナブルにするプラス、このチームに提案したのは昼夜の食事を当番制にして、日替わりシェフにして作るということで、チームビルディングしたらどうかという提案をしたところ、非常に気に入っていただいて、ワーク時間を削がないで効率的なチームビルディングができました。次の日はあなたです、と言われたら、その人が調理時間を確保するために、前日の時間をだいふ駆け足で仕事をして買い出しをする時間を作ってもらうようにしていました。これは非常に面白い例ではないかなと思います。

もう1つ、8月に実施したアドマさんとレッドクリフさん、これは映像編集の会社なのですが、4人で合計2泊3日、ペンション丸ごと貸し切って映像編集の追い込みをしたのですけれど、1日目の午後、気分転換に観光協会の事務所に立ち寄ってe-Bikeの試乗をしてもらったのですが、このe-Bikeでビーナスラインを走りたいと4名全員が思って、では2泊3日でビーナスラインを走る行程を作るにはどうしたらいいのかと考えて、徹夜で仕事を仕上げようと、かなり追い込んで早めに終わり1日半くらい思っきり遊んで帰っていきました。こういった行程を組まないが故に起こることかなと思います。

そろそろ課題の話させていただきます。待っているだけではなく、攻めていきたいです。

現状は立科WORKTRIPの問い合わせは、協会への直接の問い合わせが100%です。そこで何が問題かというと、私が持っている免許が地域限定旅行業登録なので、トランポ、運送の手配が困難なのです。佐久市や茅野市とかまでしか送迎ができません。販売力を持つために、大手旅行会社さんと組んでトランポを含めた、東京や名古屋の発地からのトランポを含めた旅行商品にすればいいのではないかなと思うのですが、そうすると大手旅行会社に最低でも15%以上はマージンが持っていかなければいけませんので、実際の価格と価値のバランスがアンバランスになってしまいます。ペンションさんに泊まるのが、1泊2日で通常8千円だったものが1万3千円～1万5千円に上がると、どうなのと思われてしまいます。受ける方もその値段だとプレッシャーがあって、受けたくないという実際の意見もあります。

事務局の能力として、企画旅行での取り扱いが現実的に無理なのであれば、企画旅行ではなく手配旅行が限度かなと思います。利用者さんに、新幹線利用やレンタカー利用とか最寄駅からの送迎付きの宿、大手に手配になってしまうのでこの辺が課題の1つとしてあります。

そして、この夏くらいから顕著に現れてきているのが圧倒的なシングルユース希望です。なぜかということを知りましたら、建て前としたら会社がコロナ対応で1部屋に2人以上入れるなど言われていると言っていました。それは建て前で本音を聞いていくと、仕事も移動も食事も寝るまでも一緒に勘弁してほしいと、これが本音です。

シングルユースが増えてきたときに、小規模施設との価格バランスが出てきます。そもそも観光地なのでシングルユースというものは原則的にないです。やはり家族やグループでの利用が基本です。ペンションというものは、そもそもシングルユースは想定していないので、小グループのシングルユースは1件貸し切りした際に、1人当たりの価格が非常に高くなってしまいます。1泊2日で下手したら2万超えてしまうこともあります。今の時点でシングルユース希望が圧倒的なので、39件あるうちの35件くらい、小規模施設事業者に送客しづらいということが現状です。

またペンションという宿の性格から、Wi-Fiが全部屋に届かないなど机や椅子が仕事に適していない、ホテルとは違うので仕事に適していないです。前に何かの例で聞いたのですが、松本のある宿泊施設さんではワーケーションに力を入れており、フロントで折り畳みのテーブル、デスク、クリップライトを貸し出しています。そういったことで、だいぶ対応できるのではないかなと思います。

気になるのはみんな経費科目を何で落としているのかです。福利厚生費なのか、交際費、旅費交通費、研究費、会議費、何で落としているのかなと知りたいです。なぜ知りたいのかというと、他の今からワーケーションやろうという人たちに情報を展開したいです。展開して、こういう企画書でこういう経費でしたら上司に決済とれました、などの例をどんどんフィードバックしてあげることによって、全く別の角度でワーケーション導入の敷居を下げるアプローチになるのではないかなと思っています。

あとはふらっとできるアクティビティの情報整理、先ほどから何回も申し上げているのですが、行程をできるだけ組まないようにしたいです。ですが仕事の合間、データを書き出している間の30分に何かアクティビティを体験したいなという人がかなりいます。その時に、思い立ったときに利用、参加できるアクティビティの情報整理をしたいなと思います。主要時間はどのくらいで、最低催行人数はどのくらいで、予約は有り無し必要か、金額、空き状況はなど、こういったことの情報整理して、ポータルサイトを作って、予約まで全部できるというようなものはいらないと思います。ただ単にこちらと宿で情報を把握していれば解決できてしまうことだかなと思っています。というか、これを全部一人でやっているのですが、これが少しきついです。このワーケーションの取組みは、当地にとっていかに有益であるかということ、利用者や宿泊施設に啓発する前にまず内部でまだ理解が得られていないです。外と戦う前にまず中と戦っています。

ワーケーションなんて本当に効果あるのか、宿に声を掛ける時でもまずワーケーションから説明をしなければいけないです。高齢の方が多くなってきている中で、ついていけない用語がいっぱい。まずはワーケーションというものが、いかに有益であるのかを教えることって言葉ではなくて、いくら送客するかということだと思っています。実際に利益を上げてもらうことしかないと思いますので、そのあたりが課題かなと思います。

最後のページなのですが、私自身ここまで話してきてワーケーションはワーク多めが最高だと素

晴らしいと言っているのですが、そもそもバケーション多めのワーケーションを体験したことがないです。この効果を知らないです。

ワーケーション多めの、ワーケーション推進地を見に行ったこともないし、話を聞いたこともないです。自分も40半ばになってきてだいぶ頭が固くなってきているので、いやいやそもそもバケーション多めのほうが、めちゃめちゃ成果出ているよ、などありましたら、ぜひ教えていただきたいです。

あとは最近ウェルビーイングなんて言いますが、ワーケーションでウェルビーイング高まったなというのは、これは本当に私の個人的な意見なのですが、何も成果出なかったことの言い訳かなと思います。成果が出たなら成果出たと言うと思います。なんとなく行って、いろいろ体験してきて、ウェルビーイング高まったなというのは、成果が何も出ていないのと一緒ではないですか、と言いたいです。いろいろ反論はあるかと思いますが、あくまで個人的な意見です。これが現場からの意見です。以上です。

#### **(事務局：立科町 上前企画課主任)**

続きまして、立科WORKTRIPの今年度事業の受託をいただいた、共立プランニングの岡田さんから、一年間やっていただいたところの課題など、長野県の信州リゾートテレワークの事業も含めて、業界の動向や今後の取組みなど、共有できる範囲でいただければと思います。岡田さん、よろしく願いいたします。

#### **(株式会社共立プランニング 岡田様)**

岡田です。はじめましての方がほとんどかと思いますが、長野市に本社があります、共立プランニングで営業企画を担当しております、岡田と申します、初めまして。

今日は少しコメントを振らせていただきますとうかがっております、あまり渡邊さんのように素晴らしいプレゼンは想定していなかったのですが、今ご指名いただきましたように、私ども2018年度より、信州リゾートテレワークを長野県全域のワーケーションを、長野県では信州リゾートテレワークと命名しているのですが、こちらのほうの広報事業、あとはその他、長野県周辺地域でも一部、ワーケーション関係のPRを担当させていただいております。

2018年からの3年間の間にワーケーションを取り巻く環境が、どういう風に世間から、もしくは企業から、個人から見られるようになったかというところが、コロナ禍に応じて一気に激変したと言いますか、追い風になったとも言えるのですが、だいぶ認識のほうがそれぞれ関わっているもしくは主催している皆様のほうでも、だいぶ変わってきた1年、1年半なのかなという風に考えております。

長野県が信州リゾートテレワークという事業を立ち上げたのは、軽井沢リゾートテレワーク協会を発足したあとのタイミングからというところのスタートになっておりますけれども、当初は、先ほども上前さんから事例がありましたように、バケーション文脈のところからスタートしております。

信州は全域的に観光資源が豊富で、そういった意味でのブランド価値も高い地域であるところから、長野に滞在いただいて、仕事をしながら観光地を巡っていただく、もしくはどちらかという、福利厚生の一環でしたり、働き方改革の一環で、なかなか日本のビジネスマンが長期休暇を取れない、それはなぜかという、例えば1週間から10日の連休の休暇を取りたくても、その間にやらなくてはならない作業や、出席しなければならない会議があるなど、というところで長期休暇を諦めがちです。そういったことを

解決する1つの手段として、その合間にワーキングスペースや、ワークプレイスに立ち寄って、リゾートでバケーションの間に仕事ができますよ、そういったPRとしてスタートをいたしました。

ですが、実質その文脈ですと、なかなか企業さんのほうでは導入は進まないということが、実際のところとして、休暇にお金をどこが払うのか、例えばその場合の交通費は会社が払うのか、残業扱いになるのか、そこで事故があったらどうするのかなど、そういった、要は経費の出どころの問題ということがありまして、それでなかなか企業全体での導入、オフィシャルな導入というところでは二の足を踏んでしまう、もっと他に良い事例が出てきてから検討する、というような、そういったところが大勢をしめておりまして、なかなか企業としての導入が進まないというのが実情でした。

そこが、新型コロナの流行がありまして、思いがけずにテレワーク自体が首都圏中心に広まったということもあり、今さらにワーケーションという言葉のほうは先行していたので、そちらのほうは名称としては一般的なのですけれども、ワーケーション、リゾートテレワークの活用方法が今また見直されている、今そういった状況にあります。

ご存知の方も多いかと思いますが、昨年暮れに、日経トレンドイヤーで発表されましたトレンドワード、来年流行するだろうということで目されているワードの第9位に、長野でテレワークという言葉が入りまして、長野県は特に産業労働部界限では、非常にこちらのランクインで盛り上がりまして、それで、もう今期は特にワーケーションに関しては、さらにPRを進めていこうということで、予算のほうを今大幅に調整されていらっしゃるという、そういう状況です。

全体的なところは私の口から申し上げるのもなんなので、この辺りにしておきますが。この中で、2年少し、長野県全域のワーケーション事業を、広報の観点から担当させていただいた中で、特に課題だなと感じていた部分がまず圧倒的な事例不足です。

先ほど渡邊さんの発表で、数百件の実績という話を伺って、本当に驚いてしまったのですけれども、先ほども触れましたように、企業としてのオフィシャルな導入というところが進んでいないので、そういった事例を持っている自治体がほとんどないというのが実際のところなのですけれども、やはり企業全体としてではなく、個人やもしくはチームとして、お試し体験というようなところのワーケーションというのは、おそらく見えないところで多く発生しているのだろうと考えているのですけれども、そういった情報収集ができていないので、PRとしてもこういった事例がありましたなど、そういった集積ができない、ということが現状の第1の課題でございます。

あと2つ目は、窓口が不明であるということです。こちらのほうも、広報を担当する私どもということもありますし、実際にワーケーションを導入しようと考えている企業や、もしくはプロジェクト単位のチームの方々、その皆さんもまずはどこに問い合わせたらいいのか、宿なのかそれとも自治体なのか観光協会なのか、そこがかなり好機を逃している理由の一つになっているのではないのかということは、かなり感じております。

実際に各自治体様にヒアリングをしていますが、例えば私どもが運営しています信州リゾートテレワークのコンタクトフォームにたまに「こういったワーケーションをやりたいですが良いところありますか。」という問い合わせが入ってきたりするのですが、こういった一般の方からの問い合わせがあったときに、最初にどこにお声かけをさせていただいたらいいのかということに迷うことがあります。実際にリゾートテレワークに関して、一番仕事をする場所としては、拠点になるワークプレイスやコワーキングスペースなど、そういった拠点の担当者の方々のところにまず尋ねるのが第一かと思うのですが、そういっ

た施設の担当の方々ですとその先にある宿泊施設やアクティビティなど、そういったところまで広げて提案することが、なかなか点では提案できても線で繋げることができない、ということがあり、結局、お客様をたらい回しにしてしまうなど、そういった懸念などもございます。

その点に関しまして、立科町さんのスキームというのが、立ち上がったといいますか、形が今作られた直後ではあるとはいえ、このところの解決の糸口ができ始めているというところで、非常に素晴らしいなと感じておりました、来季に関してはこの2点を、特に広報としては強く訴求をしていくべきではないかと感じております。

先ほども、お話にありましたようにWAJ（ワーケーション自治体協議会）の参加自治体は、今170自治体くらいかなり増えてきております。この各自治体様が一齐にPRをされていく中で、どう立科を選んでもらうか、いろいろと自治体様それぞれにPRポイントというものを押し出してくると思うのですけれども、例えばとてもかっこいい拠点があるなど、箱ものよりもやはり実際にどういう働きができるか、どういう風に仕事に対して成果が出るのかといった、やったらどうなるのかという結果がイメージできるもの、仕事に対して役立つことを想起できるものそういった見え方をプロモーションしていくというところが、実際にワーケーションというものを浸透させていくには、多分プロジェクト単位や個人のニーズを拾い上げていくには、必要なのではないかなと考えております。

とり止めの無い話になってしまいましたが、こういった形でよろしいでしょうか。もし何か質問がございましたら、お答えしたいと思います。ありがとうございました。

**（議長：立科町 小平副町長）**

はい。ありがとうございました。先ほどの観光協会の渡邊さん、共立プランニングの岡田さん、ありがとうございます。参加者の皆さんからご質問やご意見がございましたら、お願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。よろしいですか。

ではここで、少しアドバイスをいただきたいと思うのですが、FM.Beeの高畑様、もし、今の報告を受けて、アドバイスできるようなことがあればお願いしたいのですけれども。

**（株式会社FM.Bee 高畑様）**

はい。お疲れ様です。株式会社FM.Beeの高畑と申します。

そうですね、我々もコロナ禍でなかったら企業として参加させていただきたいなと思って、問い合わせさせていただいた経緯もあったのですが、大変すごく魅力的な施策かなと思っています。今新しいプロジェクトを立ち上げるとか合宿とか結構ブームで、すごく使えるのではないかなと思っています。

今私のほうでは、ひきこもりの方々を支援しているのですけれども、そういう方にもぜひ使っていただきたいというか、使っていけたら嬉しいなという思いがあります。以上でございます。

**（議長：立科町 小平副町長）**

ありがとうございます。それでは次に本日、総務省の信越総合通信局からみえられておりますので、全体的な流れの中で、藪井室長さん、もし何かアドバイスいただけるようなことがありましたら、お話いただけないでしょうか。

**(総務省 信越総合通信局 藪井様)**

信越総合通信局の藪井でございます。よろしくお願いいたします。最初の WORKTRIP のお話をすごく興味深く聞かせていただきまして、今大変なご苦勞をされながら、ということかなと思っておりますけれども。こういうものが横展開として他にも広がっていったらなということをお勉強させていただきました。あと、本年度の実績のところでは登録者数がほぼ目標通りになっていて、気になったことが、他の例えば塩尻市振興公社さんに伺ったところだと、今年度はコロナの関係でどうしてもお仕事ができないからということで、登録者がものすごく増えたというお話を聞いたことがあったので、そういう意味では、立科町さんではうまく回されていたのかなと。ワーカーがどっと増えて、ちょっと困りましたということがなかったので、その辺はうまく調整されていたのかなと思いました。私共も来年度、お役に立てる事業などがなくて、インフラ整備のほうで来年度、補助事業を使っていたらこうということをお願いしているところなのですが、国の補助事業もうまく使っていただいて、足元、インフラを整備していただき、皆様がやりやすいような形で進めていただけたらと思います。引き続き、何かございましたら、情報共有させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

**(議長：立科町 小平副町長)**

私共も来年度、高速通信網の整備の事業ですとか、Wi-Fi の整備も計画しているところでありますので、よろしくお願いいたします。他にご質問やご意見ありましたら、よろしいですか。はい、村田さん。

**(立科町町会議員 村田様)**

ほとんど初心者ですが、教えてください。WORKTRIP で宿に機材を貸し出す話、とてもいいことだと思うのですが、これは規模的には、何社くらいに対応できるものがあるのでしょうか。もう一つは、こんなにいいことは、例えば姉妹都市とか経済連携都市とか、都市部にどんどん発信すれば、かなりの需要があるのではないかとと思うのですが、その辺の取組みはどうなっているのでしょうか。

**(信州たてしな観光協会 渡邊企画室長)**

観光協会の渡邊がお答えさせていただきます。貸し出し機材は、4セットあります。今のところ、2セット被ったことはありますが、4セット全部が出たことはありません。あとは、持ち込まれる方もいらっしゃいます。大丈夫かなと思っております。

交流のある都市とかへ打って出るということは、再来週に名古屋のビジネスマッチングに私と上前さんで売りに行きます。ビジネスマッチングの会にあえてワーケーションをぶつけようと思っております。今、おっしゃられたように交流都市に売りに行くというものも非常にいいと思いますが、もう少しセグメントが分けられているところのほうが行きやすいかなと思っております。ありがとうございます。

**(議長：立科町 小平副町長)**

他に、よろしいですか。次に移りますが、続いては雇用創出型のお話を聞きたいと思っております。雇用創出型につきましては、塩尻市振興公社のディレクターであります牧内さんから発表をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

**(塩尻市振興公社ディレクター 牧内久美)**

はい。牧内です。よろしくお願いします。

昨年の7月からテレワークセンターで営業をできるという事で、立科町の住民ワーカーさん4人で営業活動を行っております。そこで簡単に紹介したいと思います。営業チームの発足の背景とミッションという題になっていますけれども、目標としましては数字で言えば2023年度3,000万円の受注実績という事で、色々な営業活動を行うという事が一番明確な目標です。今日初めての人も居るので、営業チーム4人の簡単な顔だけ。私、牧内です。

**(立科町テレワーカー 営業チーム 斉藤・市川・長坂)**

よろしくお願いします。

**(塩尻市振興公社ディレクター 牧内久美)**

この4人で営業活動をさせていただいています。

まず、何をしたかという事ですけども、3枚目に2020年度の主な活動という事で書いていますけれども、毎週水曜日にこちら2階の立科町テレワークセンターの方で営業会議という事で、4人で集まりまして、その都度議題とかやる事がありますけれども、それを実質今29回開催してまして、明後日で30回目になりますけれども、そこで最初は「営業って何だろう」という所から始まりまして、じゃあ実際に何をしようという事で、ここを潰しながら進めていっています。最初に、立科町のテレワークセンターのプレゼン資料という物が無かったので、こちらの方を他の人に知ってもらうためには必要だという事で、こちらの資料の方を作りまして、10月27日にJASIPAの協業フェアというオンラインのイベントだったのでですけども、こちらに出展しまして、会場にいらっしゃる方々に15分のプレゼン、ここではこういう仕事をしていますよ、それから立科町の強みと特徴を紹介しました。あとはオンライン名刺交換会というものにも出まして、オンライン上だったので初めての試みだったのでですけど、多くの方と名刺交換させていただき、お話を伺うという活動もしています。

あとは、問い合わせから契約までのフローという事で、立科町に法人が無いので、塩尻市振興公社の登録ワーカーとしてお客様と塩尻市振興公社と契約をいただいて、こちらの方で業務をするという流れになるのですが、その中で、この営業チームでどういう働きとか何をすべきだろうという事で、お客様からの問い合わせからご契約までのフローというものを作ったりしています。あとは名刺交換等をして、クライアント予備軍リストという事で今整備を始めているのですが、まだ200件いかないくらいのリストになっています。ここはどういうふうに増やしていこうという課題が今もあるので、まず私たちを知ってもらうお客様予備軍を増やさないといけないと思っています。それから1月29日のJASIPA 賀詞交歓会、こちらは私たちのアドバイザーの白井さんがJASIPAの副理事長さんをやっている、賀詞交歓会の方に時間を作っていただきまして、こちらに営業チームの市川の方で、私たちの声で伝えるという機会をいただいています。

あとは新しい業務の受注をいくつかいただいたりしております、受注というか「こういう業務はできますか」から始まるのですが、最初にこの業務が果たしてワーカー達にできるのかという業務の試行というものも営業チームの方でやらせていただいています。試行した結果、「これくらい時間が掛かるのでいくらなら良いか」という見積りを作り、あとは入力ルール作りとかそういったものも営業

チームの方でやっています。今年度やってきたのは、賃貸物件のブッキング業務ですとか、ビデオ起こしの業務といったものも営業チームの方で試行しまして、お見積り、ルールを作る、そういったこともやっています。2つ目の丸が先程も渡邊さんと岡田さんにご説明いただいたワーケーションですけれども、私たちがワーケーションでこちらの方に来ていただいた企業さんが地元の方々の課題を聞いたりとか、地元の方とコミュニケーションを取りたいという事で、日本ユニシス様、及び建設コンサルタンツ協会様と半日くらい時間を取って、こちらも課題があるので、何かアドバイスいただけませんかという事でこういった方々ともコミュニケーションを取りながら営業活動に役立つような経験をしています。

あとはやはり、知ってもらわないといけないという事で、8月に立ち上げたものですが、営業チーム4人に愛称「タノシーテ」というものを付けまして、Facebook、Instagram、Twitter を始めています。この中では、営業会議の内容ですとか、立科町のワーカー研修、実際にやった業務の様子ですとか色々な事をこちらの方から発信を始めているところです。

4枚目(4)は、立科町テレワークセンターのWebサイト。こちらの方を準備しておりまして、資料の右側に小さく書いてありますけれども、WorkLife という事で、これも数年前に立科町のワーカーさんが研修の一環で作った立科町テレワーク事業紹介のWebがありますけれども、内容が今の事業とあまりそぐわなくなってきましたので、こちらのリニューアルをかけています。この中でもやはり私たちの強みと特徴、どんな業務ができるか、どんなメンバーがいるのか、あとは実際に業務をいただいたお客様にインタビューやヒアリングをして、私たちに仕事を依頼してどうでしたかという実績もこちらの方に載せるように準備をしています。

最後「BPO と CSR の課題をまとめて解決するための企業と地方がつながる 1 DAY セミナー」とありますが、次のページにチラシがありますけれども、こちらは急遽1月末に今年度、私たちが主体のイベントをやりますかという事で、私たち4人で検討した結果やってみようという事になって、準備期間が短いのですが、3月10日に企業向けのウェビナーというものを企画しておりまして、既に36名申し込みをいただいています。実際に講師の先生をお願いをしたり、講師の選定から始まってどんな内容にするかというアジェンダですとか台本ですとか、どうやって集客しようかという事を全て営業チームの方で考えながらやっているイベントになります。3月10日水曜日の午後、Zoomを使ったウェビナーになりますので、お時間ありましたらぜひご参加いただければと思います。以上が営業活動の報告になります。

今回多くの皆様にご参加いただいているという事で、私たち営業チームからコンソーシアムメンバーの皆様にご相談という事で、一人一つ投げさせていただきます。

最初に斉藤さんの方から質問の内容を説明してもらいたいと思います。

#### **(立科町テレワーカー 営業チーム 斉藤)**

はい。改めまして営業チーム斉藤と申します。私が営業チームで約半年活動してきて、これは課題なのではないかと感じたことは、自分たちで業務獲得につながる企業担当者とのコネクション構築についてです。ワーカーの登録者は増えてきつつありますが、それに伴った安定した業務確保ができていない状態です。今受注している多くは、サポートしていただいている方々の紹介等で発注いただいています。そこで、安定した業務を獲得するために、まずは企業担当者の方とつながる必要があって、今後私たち自身ワーカーが主体となってこの事業を継続していくためにも、多くの顧客を取得していかなければならないと思っています。

しかし、こういった営業自体、私たちは経験が無くしてどこの企業をターゲットにするか、ターゲットにする企業をどうやって見つければ良いのか分からず、今まで自分たちで新規の企業の担当者の方とつながった経験がありません。そこで、今日は皆様にターゲットの見つけ方や、業務獲得につながるコネクション構築の方法などアイデアをいただけたら有難いと思っています。よろしくをお願いします。

#### **(塩尻市振興公社ディレクター 牧内久美)**

二番目は私牧内ですけれども、今の齊藤さんの話と被る部分もありますが、やはり企業から仕事をもらわないといけないという事で、ただ企業さんに「こういう仕事ができるので業務を委託してください」と言っても、そういう仕事を依頼する企業さんはたぶん世の中にそれほど多くないと思ってのご質問なのですが、外部への業務委託が初めてという企業さんにアプローチする方法になります。今試行錯誤していて、「こんな業務ができます」とか「こんな人が居ます」というものを出していますが、果たして企業さんがこれを受け取って「じゃあこの仕事をお願いします」というのは少し少ないのかなと思っています。なので、どんな業種のどんな役職の方に私たちは提案したらどうかとか、外部に業務を出すときにどんな提案をすると企業さんは「これだったらお願いできるね」となるのか。あとは、企業さんの多くがやってもらう事があると思いますが、企業側でやってもらう必要がある事は何かというおんぶに抱っここの質問になってしまいますけれども、こちらが伺いたい内容になります。

#### **(立科町テレワーカー 営業チーム 市川)**

ワーカーの市川です。私の方からは、研修から実務への導線が途切れてしまっているという事で、課題を感じている事をお話したいと思います。これまでに行ってきた研修の一部を簡単に紹介しますと、ビジネスマナー研修ですとか、事務処理を想定して Word や Excel についての基礎、応用などをやりました。現在、進行中と書いてあるのが、BPO とデザインの方が主になっていると思いますけれども、ここへきて最終回を迎えたところもあります。その先に実際に実務というところで学んだことを実践できる場があれば良いなと考えたので、今回ご提案させていただきます。以上です。

#### **(立科町テレワーカー 営業チーム 長坂)**

営業チーム長坂です。よろしくをお願いします。本日、立科町商工会の皆様にもお越しいただいておりますので、町内の事業主様に是非テレワークセンターをご活用いただきたく、プレゼンさせていただきたいと思います。

資料の「地元事業主様からの業務受注を増やしたい」というタイトルの資料をご覧ください。昨年8月より私たち営業チームは、主に首都圏の企業様をターゲットに地域外からの流入に重点を置いて活動をしてまいりました。一方で、立科町内の事業主様の何かお役に立てることはないか、立科町を内側から元気にできることはないかと常々考えておりました。資料1ページをご覧ください。56.9%という数字がありますが、これは町内のお金の循環を表すパーセンテージで、地域経済循環率です。この数字からも、獲得したお金が地域を循環しないで、多くが外へ流出しているという事が分かります。流出には主に、獲得したお金の投資先が町の外にあるという事と、町の中にお金の投資先がない、次に企業の間接投入。製造業であれば原材料とか、原材料を外から仕入れるその供給があれば、一部料金やサービスを外注しているという事が挙げられます。このような外への流出を町の中で抑えることができれば、町の投資先も

底上げができると考えています。今まで本業でない一部業務を外注してきた事業主様や、忙しくてなかなか本業以外の仕事に手が回らずにパートさんやアルバイトさんを雇う事をお考えの事業主様がもし、町内のこちらのセンターにお困りの業務を委託していただければ、町の外で流れていたお金の流れを抑える事ができるだけでなく、町民の雇用機会を創り出すことができ、町の仕事も増え、経済循環を高めることにつながっていくのではないかと考えています。

資料2 ページ目をご覧ください。一部業務をこちらのセンターで請け負う事で、事業主様のメリットにもなると考えています。今まで社員さんがその業務にあてていた時間や労力等を使わなくなって本業に力を入れる事ができ、そうしますと必然的に生産性も上がってくるし、効率よく業務を進めることができ、アルバイトさんやパートさんを雇うための人件費や、時間等のコスト削減もでき、好循環が生まれると考えます。会社の負担が減ったり、生産性が上がるという点で大きなメリットになると考えています。

3 ページになります。こうした町外への流出を町の中で賄うことで、町の中のお金が動き、財政状況が良くなって、それが町の住みやすさや安心感につながり、町民の幸福度が上がり、それが町の魅力につながって立科町に住みたいとか、この町で何かしてみたいというチャレンジや生産が始まり、交流人口が増え、町の人口が集まり、ここにも拠点を置きたいだったり、移住したいと思ってくれる方が増え、町の中で誰もが参画し、財政状況が良くなるという好循環が生まれてくるのではないかと考えています。こうした事からも、事業主様にとっても私たちセンターで働く人にとっても立科町全体においても Win - Win の関係を築けると考えています。

4 ページ目をご覧ください。慢性的な人手不足で手が回らない、繁忙期だけ仕事を発注したい、今まで町外へ発注していた、効率よく業務を進めたい、立科町をより活気ある町にしたい、もしそのような思いをお持ちの事業主様がおられましたら、ぜひこちらのセンターにご相談いただき、お試しいただいて、ご検証いただければと思います。資料の上の方に町内の事業主様からの業務受注事例がありまして、三矢工業様よりお試しでデータ入力業務を発注いただき、うれしいお言葉を頂戴しましたのでご紹介したいと思います。「立科町テレワークセンターに業務を頼んだことで、社員には他の仕事を任せられるようになりパートやアルバイトを雇ったりするより、コスト的にも時間的にもプラスになった。業務委託して良かったので今後も継続して依頼したい。」といただきました。お仕事を発注いただくにあたって、実績がないと任せられない、どんな業務をお願いしていいのかわからない等不明な点や、心配事があるかと思しますので、事前にこちらにご相談いただいたり、お話をさせていただく機会を頂戴できればと思います。もし、お仕事を発注してくださった事業主様の中でも、ホームページ、チラシ等をお持ちでない方がおられましたら、1 ページ会社の紹介のサイトを作成したいと思いますので、どうぞこの機会にご相談いただけたらと思います。終わりになりますが、2040 年までに全国の市町村 1,796 の内半数近くの 696 の市町村が消滅の可能性があると言われていています。私たちの子供や孫、また次の次の世代まで立科町が立科町でいられるようにお仕事を通し、関係人口の方々を通して外からの新しい風をどんどん取り入れながら、町民が町民の力で町を内側から元気にしていくためにも、どうかお知恵、お力をお貸しいただけたらと思います。ありがとうございます。

**(議長：立科町 小平副町長)**

今、現場の方からそれぞれ今日の参加者である構成員の皆様へのご相談等発表をいただきました。何かアドバイスをいただける方がいましたら、ご発言をお願いしたいと思います。では、最初に塩尻市の振

興公社アドバイザーの青山さん、もしよろしければアドバイスをいただけますでしょうか。

**(一般財団法人塩尻市振興公社 青山様)**

塩尻市振興公社の青山です。よろしくお願ひします。先週まで12月から総務、労務、経理というセミナーを毎週金曜日に8回ほど開催させていただいておりました。この3つのカテゴリーを選んだ理由は、日本の民間企業、営利企業であれば全てどんな会社でも必ずあるバックオフィス業務となりまして、それを総務、労務、経理という形で行わせていただきました。総務に関しましては、主に捺印関係、書類関係の内容。労務に関しましては労働基準法と、あとは賃金給与計算の方。経理に関しましては、伝票の起票から最終的にはある程度の決算の取りまとめ方。この全てを把握できればほとんどの会社で全てのバックオフィス業務が基本的にはこなせるだろうというレベル感で8回ほど行わせていただきました。内容的にははっきり言ってハード。難しかったと思います。普通であれば8回でこなせる内容でないものを無理やりコンパクトに収めましたので、受講者のワーカーの皆様に対してはかなりきつい教育と言えますか研修になったのではないかと考えております。ただ、皆さん非常に熱意をもって臨まれて8回終わったころには実際に業務を手掛けてみたいと思われたようだったので、大変良いきっかけになったのではないかと考えております。ただこれは始まりであって、ゴールではないですね。皆様営業チームからのご相談にあるように、これから当然実務へつなげていかなければいけないという事になってきます。今般、バックオフィス業務については、相当な知識が身に付いたと考えておりますので、ぜひ本日までご出席の関係者の皆様から、いわゆるバックオフィス業務については、なかなか教科書通りにいかない部分もきつとあると思いますけれども、知識レベル的には民間企業のバックオフィスの担当者として遜色ない形にまでたぶん知識は習得されたと思っておりますので、セミナー講師を担当した私としては、ぜひ何かしら業務をいただきたいと思っております。

今回長坂さんが最後におっしゃってました最後のページですね。主にこちらのとおりに、企業から仕事を請け負うという事に関しては企業側にも努力が必要で、請けるこのテレワークセンター側にも当然努力が必要です。その中でお互いに歩み寄ることによって、こちらの事例にある通り民間営利企業にとってみると、コスト的なプラスというのは非常に大きな要素です。ですから、このあたりをぜひお考えいただいて、この立科町テレワークセンターに業務を依頼することによって、例えば今まで社員が非常に長時間にわたって繰り返し業務を行っているとか、並びに過重労働になっているとか、もしくは、わずかな仕事量だけでも社員1人を雇うには量が少ないというところを一部でも立科町テレワークセンターに依頼することによって、生産性が物凄く改善されるという事は間違いないと思っております。この機会を捉えて、このテレワークセンターは来期に向かって成果を求めていくという段階に入っておりますので、ぜひお願いしたいと思っております。また、間接業務いわゆるバックオフィス業務を請け負うにあたって、何かしら必要な情報並びにアドバイスがあれば、何でもできると自分自身では勝手に思っておりますので、あてにさせていただいて進めていけたらと思っております。以上です。

**(議長：立科町 小平副町長)**

ありがとうございます。続いて、今日は地元事業主の観点から、商工会長さんが見えておりますので、地元事業主の観点から一言アドバイスをいただければと思います。

**(立科町商工会 浦野様)**

はい。皆様ご苦労様でございます。商工会長の浦野です。先程からお話を聞かせていただき、まず立科町のこの事業の取組みについて、だいぶ前からスタートして他の自治体に先駆けて頑張っていたという事で本当に嬉しく思っているところでございます。そしてまた、先程渡邊君などのお話を色々聞かせていただきました。まさに変わる企業選択という形で、観光中心に、関係各種団体とともにこの事業をしっかりと進めていければと強く思った所でございます。そんな中で、バケーションの効果まで知られていないというお話がありました。やはり軽井沢の皆さんも観光事業を通して、バケーションの楽しさも含めて活動していきたいというスタートだったとお話の中にございました。ここでは渡邊君は力強い拠点常駐スタッフという形で準備ができていくという立科町のすばらしさ。これについてもぜひ広めていただきながら、何があっても困らない、そして対応が速やかにできるという受ける側の体制が整っているという事に対しても嬉しく思っている所です。ですので、先般も観光部会という事で、山の事業を営んでいる皆さんと意見交換を行ってまいりました。ペンションスタッフ等の皆さんのお話からこれから事業を続けていく難しさを痛感しています。しかしながら今のお話を聞いているとヒントがたくさんございますので、これをぜひ今後活かして進めていきたいと思っている所でございます。大変ありがとうございました。

そして先程のテレワークセンターの話ですね。我々企業を代表してお話をさせていただきますと、大変重要な事だと思っております。まさに先程からのお話の通り、変わる企業戦略。これについては、やはりこのテレワークというのはこれから本当に大事に考えていかなければいけないと思っております。商工会もテレワークの窓口対応スタッフも用意させていただきながら、各事業者の皆さんの持続可能な形の事業展開を見据えた中で、一緒に頑張っていきたいと思っております。そしてまた、優秀なテレワーカーさんが誕生したと嬉しいお話もお聞きしました。ぜひその方も一緒に頑張ってお立科町の未来を育てていただければと期待をしていきたいと思っております。

いずれにしても、働き方改革。先程からのお話の生産性の向上。これは避けて通れるものではありません。そういった意味でこのテレワークというものを大事にしていきたいと思っておりますので、それぞれの立場で皆様方のご尽力、そしてまた我々に向けてのご指導をよろしくお願いしたいと思います。以上です。ありがとうございました。

**(議長：立科町 小平副町長)**

はい、ありがとうございます。続いて沖電気の小野部長さん、今までの事に関して何かアドバイスをいただければと思いますが、お願いします。

**(沖電気工業株式会社 小野様)**

アドバイスというのは非常に難しいのですが、まずワーケーションの方ですが、私はどちらかというとワーケーションは個人が今後増やしていくのかと思っていたのですが、今日のお話をお聞きしまして、結構企業の部門でされているという事で驚きました。合宿とワーケーション何が違うのかという事が過りまして、昔合宿というと、管理職になる時に合宿の研修があったりとかで厳しいという印象があったのですが、柔らかい感じで色々開発等を進めていくとやっていると意識が変わった所です。そんな中で、素晴らしいと思えたのは、着目点で課題が整理されている所です。やはり企業は

費目を何で落とすかという事が一番大きくて、交際費となった瞬間に思い切り引きますね。使い方がどうなのかとか利益に直撃してきますし、コンプライアンスの問題で非常に今厳しくなってきていますので、会議費とか旅費交通費のあたりで目的がきちっと決まったもので使っていけるという事例が出てくるのであれば、今、新入社員が自宅テレワークで困っているという状態があって、私達も無理に会議に出てきてもらっているという事があります。そういった所でこのワーケーションが活かせるのかなと思いました。

それから、先程事故があったらという問題がありましたが、実は私どもも昔労災の問題がありまして、遊びに行って大事故になってこれは労災になるのかという事が非常に問題になりました。ですので、このあたりも業務の一環だという事で初めから分かっているのであれば、出掛ける事ができるのではないかと思います。ですので、今日ご説明いただきました課題が整理されてくると、企業としては、嫌々という感じではなくて、そこが整理されているのであればこういう効果があるのだなというのができそうかなというそんな期待がありました。

それからもう一つのテレワークの営業関係。やはり営業チームができるという事はサステイナブルな事業になっていくという第一だと思います。そのあたりが非常に楽しみだと思います。ただ、特に事務関係が変革の時期に来ていまして、デジタル庁の動きがどうなるか。押印が無くなっていくことによってどんどんオンラインになれば、仕事は取ったもの勝ちになってくると思いますので、このあたりがどうなるか。実は、ある程度の企業の規模ですと、経理関係の集中化というのはだいぶ前に終わっています。例えばグループ企業を集めて別会社で経理をやっているとかですね。そういった総務を集めているとか取組みとしては終わっているのですけれども、そこで今後、デジタル庁が行う9月以降の業務改革がどう影響してくるか。そのあたりをウォッチしながら今の営業活動をされると物凄く光が見えてくるかなと思いました。アドバイスというところまでいかないのですけれども、この課題が整理されているところをぜひ突破していただければと思います。以上です。

#### **(議長：立科町 小平副町長)**

ありがとうございます。続きまして、新経済連盟の小木曾部長さんが途中から参加をいただいています。小木曾さんには色々な観点から、ウィズコロナやアフターコロナにおける企業の主にバックオフィス業務の外注化シフトの動向について少しアドバイスいただければと思いますが、よろしく願います。

#### **(一般社団法人新経済連盟 小木曾様)**

新経済連盟の小木曾でございます。いつもちゃんと参加できず、申し訳ございません。今回も遅参いたしましたして申し訳ございません。

外注化の話をしていただくのですが、今全体としてどういう状況なのかという事をお話させていただければと思いますが、根本的に世の中が変わっていまして、誰がどこで仕事をしていくかという事にこれからデジタルシフトしていくと境が無くなってくると思っております。その意味で、今までやってきた産業誘致政策という事自体がこれまでの延長線上にはないと我々の経済団体として思っております。方向から分かると思います。両方の側面にあると思います。どこかほかの都市に仕事が発生しているものを、外注で一部地元で受託をするという発想のものだけではなくて、そもそもバックオフィス業務に

については、どこにいても誰でも仕事ができます。それをマッチングするのがクラウドソーシングのような形で、女性とか子供をもっている家庭の方とか色々な所を色々な所で雇いたいというニーズは物凄くあります。その段階で、逆に言うと攻めていけば、本社自体を東京に置いていなくて、田舎からむしろ中央でやっている仕事の外注をシフトしていく企業を、地元拠点がある企業が、そういう事業を日本全国の企業の外注を請け負うための拠点を自分の本社を持った企業ができるという時代という逆転の発想もあると思います。実際に新経済連盟の会員で言えば両方ありまして、例えば、宮崎県の西都市という所にあるキャスターさんという会社はそこが本社なのですが、従業員 700 人全員リモートワークでしか働いていないのです。全国に全員散らばっておりまして、色々な理由で拠点は宮崎県の西都市にあります。そんな時代も始まっています。あるいは、例えば、外注化をシフトする話でいうと、コールセンターを地方に積極的に展開していくという企業がありまして、これも地元の女性の方とかをいっぱい雇用して、雇用を増やすだけでなく、コールセンター自体を使って関連する事業も発生するといったような時代が始まっています。それから、さっき話が出ていたと思いますが、外注化だけではなくて、ワーケーションですね。ワーケーションは皆さんが思っている以上に既に進行していますし、これからも凄く進行すると思います。立科町さんもワーケーションに凄く素晴らしい場所だと思いますが、開発中の合宿とかそういうものだけの話ではなくて、日々の生活において、例えば、職場環境の問題から言っても、定期的にワーケーションをするという期間を従業員に課して、「この期間はワーケーションでやりましょう」みたいな事を奨励してやっている企業も出てきていて、そこをマッチングすると色々な機会が見出せるのかなという気がしています。また、うちの会員企業だと“living anywhere”住むのはどこでもできます。仕事もどこでもできます。という事で、企業が持っているサテライトオフィスみたいなもの自体を横で共有し合って、Aという会社が使うだけでなくBという会社も使ったりする拠点を地方自治体と連携していくことで、今でいうと二地域居住みたいな、あるいは二地域勤務と言いましょか。そのような事もだいぶ進んでおりまして、外注化というか、外注化という言葉自体も古いと思います。外注化ではなくて別にどこにいても仕事ができるので、外注という発想ではなくてそもそも職場というもの自体、集まって仕事をしなければいけないというものが限られてくると思うので、外注化という概念自体が古臭いなどというのがこれからの時代の趨勢かと思えます。以上です。

**(議長：立科町 小平副町長)**

ありがとうございました。全国的な流れのお話をしていただきました。今までお聞きになったアドバイスを活かしながら、何かお聞きになりたい方、また Web で参加されている方も何かご発言があればいかがでしょうか。よろしいですか。では、今まで色々アドバイスをいただきまして、ありがとうございました。

続きまして、次の会議事項に移ります。(3)令和3年度事業の内容についてであります。事務局のほうから説明をお願いします。

**(3) 令和3年度事業の内容について**

**(事務局：立科町 上前企画課主任)**

来年度事業の概要について、簡潔にお伝えしたいと思います。資料3をご覧ください。この1枚目に出しているものは去年も出させていただいて、前回の会議でも出させていただいた内容でございます。地

方創生推進交付金を取ってきておりまして、このようにピンク色で書いているところ、営業力の強化からテレワークセンターの運営まで、大体4つに分けて事業を進めてございます。この営業力の強化のところ、今回大きく時間を割かせていただいたというようなことでございます。この方針は、令和4年度まで3カ年の中で進めていく内容で特に変更はございません。2ページ目、R3の営業力強化の内容について、R3年度で取り組むべきところについて、色を変えて記載してございます。主に営業チームのところについては、今4名入れているところを、1名人数を増やしていこうというところがまず一点。それから上のほうに書いてある自立化準備ですが、この事業は町としてやっておりますで、法人化をされておられません。そうすると、クライアント企業さんにとっての契約先が立科町ではない状況がずっと続いております。塩尻市振興公社様のお力添えをいただいて、クライアント企業さんと塩尻市振興公社さんの間で業務契約を結んで、塩尻市振興公社に登録している立科町の住民ワーカーが仕事をしている、というような形で実施をしております。そうすると、立科町に中間マージンが落ちてこない形になっております。立科町がいくらやっても運営組織自体には全くお金が落ちない形になってきております。その中で、クライアントさんにしっかり営業を掛けていくというようなところでも、シンプルにしていきたいという思いもございまして、自分達で自立化をするということが、この事業の継続的な発展に欠かせないという思いで自立化、数年前からこの会議で出ている話なのですけれども、自立化に向けたロードマップをいよいよ作っていこうと計画をしております。それと併せて一番下のほうのワーカーさんの体系整理。これは、細かい業務を住民ワーカーさんが受けるようになってきまして、どのように業務をしっかりと遂行していくかが、今ちょっとあやふやになっている部分がありますので、組織強化を図っていくことも引き続きやっていきたいと考えております。そんな中で営業活動を引き続きやっていく、それから自立化に向けた青写真を描く、その為に組織強化も併せてやっていくことを、令和3年度では取り組んでいきたいところでございます。

そこから先細かい資料がでておりますが、これはワーケーションや開発合宿の誘致のために補助金を取ってきていまして、その補助金の申請書類であります。内容は飛ばしたいと思いますが、ご興味のある方は、先程、渡邊さんと岡田様からも報告がありましたけれども、その課題を踏まえての、次年度に取り組んでいく内容、という認識で考えていただければと思います。

14ページ目だけは簡単にまとめたものですので、ご紹介させていただきます。ワーケーション開発合宿による新しい働き方、誘致事業の継続実施についてということで、真ん中の色が塗られているところを、次年度、特にやっっていこうと思っております。太字で書いてあるところですが、開催モデルの提案ということで、開発合宿の誘致、ワーケーションの実施について、今色々なモデル動画を作りましたけれども、さらに色々な利用のシーンを想定して考えております。先程、小木曾様からもありましたが、私たちの想定しているもの以外のワーケーションの利用シーンが、恐らく企業さんからも出てくるだろうと。そのような開催をしている動画を私共で撮らせてもらって、立科ではそのようなこともできるのだということも、情報発信をしていきたいと考えております。利用バリエーションが広がる動画を作っっていこうというところでございます。

それから下のほうにまいりまして、旅行エージェントへの営業活動、法人さんへの営業活動をしていくために、待っているだけではなく旅行商品として、あるいは立科町でこういったコンテンツがあるということを、広くエージェントさんに営業活動をしていく考えでございまして。それに併せてしっかりとしたコーディネーター。渡邊さん一人だけの力ではなくて、マンパワーを強化していくことも考えていき

いと思っています。そのようなところが次年度の主な取組みとなります。

それから最後のページ、ちょっとこれは毛色が変わるのですが、皆様に1つご同意をいただきたい話でございます。今、財源として使っている地方創生推進交付金ですが、その内容に修正が必要になります。修正するためには国と協議する必要があるのですが、そのときに提出する書類として、このコンソーシアムの議事録を付ける必要がございます。そのために今日この場でご承認をいただきたいと思っております。何かと言いますと、修正対象となるのは、小規模自治体の多様な働き方モデル創出事業、その事業計画というものでございます。修正内容ですが、現行と書いてあります評価指標のところなのですが、一番上の業務委託料収入額、2020年度増加分1年目800万、2年目1600万、3年目3000万、累計5400万としてございます。修正案として、1年目400万、2年目800万、3年目1500万、累計2700万としたい、ということでございます。何故かという、3番目に修正理由にございます。これは単純に私の事務的なミスでございます。本来は、単年度の増加分を記載する必要があったところ、誤って単年度の目標額を、ちょうど1年前の今頃を書いていまして、2022年に3000万にするぞ、と意気込んでいたあまりに3000万の増加分になってしまった、ということでございます。従いまして正しくは、1年目400万、2年目800万、3年目1500万の増加分に、修正をさせていただければと思っておりますので、ご同意をいただければと思います。以上です。

**(議長：立科町 小平副町長)**

では最初に、事務局のほうから地方創生推進交付金の計画の修正、指標の修正について報告をさせていただきました。このことに関しまして皆さん特に問題はないでしょうか。

(異議なしの声)

はい、ありがとうございます。

続きまして、先程説明いただきました次年度の内容や事業計画について、何かご意見がありましたらご発言をお願いしたいと思います。よろしいですか。令和3年度もこの計画に従いまして進めていくということでありますので、またみなさんからのご協力をお願いしたいと思います。

**(4) 構成員のみなさまから**

それでは次に、(4)構成員のみなさまからに移ります。今までの内容に対する質問でも構いませんし、何かこの会議におきまして構成員のみなさんと共有したい情報があればお話をいただきたいと思いますが、よろしく願いいたします。はい、六川さんどうぞ。

**(立科町商工会 六川様)**

立科町商工会の六川です。営業チームのメンバーさんからのご相談のところですけど、企業へのアプローチや、企業さんへどう報告をしたらいいのかなど、そのリスクマネジメントのところについては、話がたくさんあったと思うのですが、私が商工会で色々な個人の小さな企業さんの話を聞いていると、個人の事業の中でも、相談したい事や、ちょっと助けて欲しい事、テレワーカーさんをお願いしたいという事が、ちょっとずつです。なので、そのような個人へのアプローチというところにも、もう少し目を向けて欲しいと思いました。以上です。

**(議長：立科町 小平副町長)**

個人の事業者さんへのアプローチもお願いをしたいということですので、またマッチングをしていただければ、声を掛けていただければと思いますので、是非お願いしたいと思います。全体を通して、もしよろしければネットワンシステムズ尾形さん、ご発言をいただきたいと思います。

**(ネットワンシステムズ株式会社 尾形様)**

ネットワンの尾形と申します。このテレワーク事業は松山さんと一緒に立ち上げ時から支援させていただいております。塩尻市振興公社さんから多大なご協力をいただいております。今日は青山さんに来ていただいておりますけれども、それを見習って始まった事業かと思われま。お陰様で私も塩尻のアドバイザーもやっているのですけれど、今年は2億5000万の受注、数年後は5億を目指そうということでやっています。登録ワーカーさんが今700名です。塩尻に登録している方は、ここの方々も含めてなのでありますけれども。ある意味成功モデルとして、全国から非常に注目を浴びているのです。今日、現場の渡邊さんと営業チームの方々が発言をされていて、私は嬉しかったなと思います。数年前は立ち上げたので、ただ場所を作ったという話だったのですよね。総務省さんのお金も多大にいただきまして、ふるさとテレワークのほうで。これ程、実になって稼働し始めているというのは、全国的にもとても珍しいのです。私は総務省の情報化アドバイザーとテレワークマネージャーをやらせていただいておりますけれども、こんなにきちんと中身のある事業に育っているというのは殆どないです。先程、共立プランングの方がおっしゃっていましたが、今、全国の170の自治体が、ワーケーションをやろうということで、毎月、箱を場所を作っているのです。Wi-Fiをやろうということで、ただ来てもらって関係人口みたいな話なのですけれども、これは全く意味が無いとは言いませんけれども、まずは作るのがとても意味があるのですけれども、そこから本当に雇用に関わりつけているというこの立科のテレワークモデルというのは、他にない成功モデルのひとつだと思っています。

なので、是非お願いしたいのは、さっきの221組724名のワーケーション実績、こんなのは聞いた事がないです。最先端の和歌山県の白浜でさえ、ここまで出来ているかというのは疑問で、むしろ過密スケジュールによるプロモーション活動のみ、みたいなところが結構多いです。でも私共ネットワンは、3月末にコロナ禍次第なのですが、こちらのワーケーションに来たいということで、3つくらいの部署から私を通してお願いをしているのですよ。それは何故かという、うちの企業は、東京の丸の内に本社があるのですが、オフィスを削減して、みんな集まるところがないのですよ。なので、メンタルヘルスをやらせてしまっている社員も結構多くて、先程、FM.Beeの高畑さんもおっしゃってましたよね。ひきこもりの方も含めて。なので、みんなで集まって元気になりたいということが、みんなの気持ちの中にあります。オフサイドミーティングなのですけれども、今ご相談して、会議もできるし、ちょっとしたところの散策もできるし、私も家族で女神湖に来たのですが、女神湖1周するだけですごいいりフレッシュしました。私はちょっと仕事して、渡邊さんのところに家族を預けて、観光をさせてもらったということで、本当に有益な時間を過ごさせてもらいました。

結論を言うと、渡邊さんを助けてあげてください。これを一人でやっているって無茶苦茶ですよ。なので、少なくとも渡邊さんから何かみなさんに、ご依頼とか協力依頼があったら、協力してあげてください。それだけでも違うのではないかなと思うのです。これだけの実績を見せられて、これはやらないわけにはいかないと。というのが一つ。

あとは営業チーム、皆さん達の営業がここまでひとりひとりちゃんと話せる、私も営業を30年くらいやっていますけれど、本当に涙が出るくらいに凄いプレゼンテーションをしてもらって、町民の人達が立ち上がろうとしている時なのだから、皆さんで協力してもらって、最初は多少の粗相はあるかもしれないけれども、青山さんとか、立ち上げているベテランの人達が後ろにいるので、任せられる仕事があったらちょっとでもいいから相談をしていただけると助かると思います。牧内さん始め、営業チームが一生懸命やろうとしているので。先程、勉強したけれども、仕事がないというような、もったいないではないですか。だから、営業もできるし、パソコンの知識だってできたし、経理だとかそういったところも青山さんのレクチャーでできているわけだから。そこらの経理員よりもひょっとしたら上かもしれませんよね。なので、まずは相談していただいて、今日、商工会の会長さんも来ていただけるということで、わたしも非常にありがたく思っているし、これから楽しみだと思っております。そういったところも含めて、今日は新たなスタートというか、立科テレワークのこれからの未来。今年だって800万の予測に対して1200万じゃないですか。こんな実績を出しているテレワーク事業ってないですよ。先程のワーケーションも含めたら立科町全体としてすごい経済効果ではないですか。お金が外に出ていってしまうというのが56パーセントでしょ。少なくとも外に出ていなくなるだけでも、立科町の財政も豊かになるし、何と言ってもこういう町民が増えるということは、これからの財産です。今、教育というのがとても大事になっていて、DX人材が全国的に足りなくて、どんどんIT人材を育てていくというのが急務なのです。それを立科町は、3年前からパソコン教室を無料で、住民の方達を育ててきたのです。ある意味先取りしていると思います。これを一層進めて、色々な方々に入ってもらって、応援してもらおうと、これを是非私としてはやってほしいなど。優秀な自治体職員がいますので、よくこれだけ予算を取ってきてるなどと思いますし、総務省さんを含めて応援してくれると仰っているのだから、それは是非、皆さんに協力いただいて、次の年度にも生かさせていただいたと思います。先程、営業ワーカーさんから課題とおっしゃっていただいたところを皆さん捉えていただいて、何か出せるものがあれば個人的でも良いですから、牧内さんのほうにご相談いただけるととても嬉しいと思いました。感想的なものになってしまいましたけれど。

実は2月初めに広島でセミナーをやらせていただいたのですが、広島県は全庁的にやりたいと。しかしどうやったらいいかわからないということで、塩尻モデルと立科モデルを説明しています。全国的に注目され始めます。さっき渡邊さんも言ったけれども、自治体職員がツアーをやりたいのだと。これ本当に来ますよ。来たらどうします。渡邊さん一人でできないですよ。彼は殆ど休んで無いと言いますから、助けてあげていただけるととても嬉しいと思います。ありがとうございました。

**(議長：立科町 小平副町長)**

ありがとうございました。折角の機会ですので、他に何かあれば。

**(株式会社 TOSYS 横澤様)**

私、今日すごく嬉しいのですが、やっぱり営業の方達が頑張っているな、という印象をすごく受けました。その中で、色々ご相談されている項目の中で、業務獲得に繋がるとか、外部への業務委託が初めての企業へのアプローチとか、研修とかのお話があって、実は我々営業をやっている悩みというものがありまして、その解決のために今私共は立科さんに業務を発注しているという思いになっております。ですから、私共がお願いしている業務をきっちりと前向きにこなしていただくと、営業力が向上して

いくのではないかと考えています。かれこれ1年半仕事をお願いしているところもありますので、来年度もまた業務で引き続きお世話になろうと考えていますので、今まで以上に、成果というところについて議論をさせていただく中で、お互いの営業力を高めていくのだという議論をさせていただければと思います。私共から発注している業務というのは、今まで研修をされてきた内容をお使いいただけるような業務をではないかなと思います。例えば Web の開発だとか、資料の作成、それからセールスですね。そのようなところも、研修にあったかと思っています。そういうのを使えるようにということで私共がお仕事をお願いしているところもありますので、来年度も引き続き、今度は品質を高めるというようなところで一緒に歩んでいきたいと思っていますので、またご支援をお願いしたいと思っています。要するに私共を実験台にさせていただいても構いませんので。新しい営業の手法というものを使って、TOSYS の仕事をやるか、そういうことでも構いませんので、色々知恵と工夫でお願いしたいと思っています。以上でございます。

**(議長：立科町 小平副町長)**

ありがとうございました。また来年度もお世話になりますが、よろしく願いいたします。他にございませんか。

**(シティコンピュータ株式会社 大谷様)**

シティコンピュータの大谷です。私、東御市の出身で、今東京で勤めております。その中で一つ、町外の間人ですが、発言させていただきますと、ワーケーションの中にもう少し福祉支援のところ、例えば親が元気なうちに立科町の実家で働きながら、家の様子を見て、家に何かがあるか把握することで、万が一親御さんの介護が必要になったときに、家の管理の引き継ぎが円滑にできるようにしておくなど、親御さんが元気なうちに、お子さんが出入りすることで、親御さんにとっても刺激になって、健康になりますし、お子さんにとっても万が一親御さんが具合悪くなくても、家の管理がスムーズになっているという方法もあるのではないかなと考えました。

あとは、町外へ出て行かれた若い人達をどう U ターンして、立科町で東京の仕事をしてもらって、東京の会社のお給料を立科町へ落としてもらう、みたいな形のチャンスではないかなと。コロナ禍でテレワークがはやっていますので、育てて出て行かれた立科町出身の人達に、大人になって立科町に来てもらって働いてもらうような取組みがあっても良いのではないかなと考えました。以上です。

**(議長：立科町 小平副町長)**

ありがとうございます。また違った視点からのアドバイスありがとうございました。

それでは続きまして4のその他に移ります。事務局や参加されているみなさまから、何かその他で発言がありましたらお願いします。はい、村田さんどうぞ。

## 4. その他

**(立科町町会議員 村田様)**

その他で発言したいのですが、立科町では農家の方が多いのですけれど、農業関係で、集落で仕事をしたときに、町に文書をあげなくてはいけないのですけれど、そういう事務作業が嫌で、歳で出来なくなっ

て、組織そのものが解散してしまうというのが、この間2つ増えています。その問題について、地域おこし協力隊とか町の職員さんで誰か実務担当をしてくれないか、という話をしているのだけれど、一向に進みません。そういう問題はワーカーさんに委託料を払うことで、集落の作業を日誌化したり、事業報告をするとか、お年寄りに変わって委託を受ければ集落にもお金が落ちるし、ワーカーさんにもお金が入るとい、町の集落の課題解決に役立つと私は思うので、町の中の業務だって高齢でできないことをワーカーさんに頼めないかなとか、人々の助けになるようなことを発注することはないのかとか、もう少し町の業務を見直していただいて、仕事創出と住民を助けるということと両方できる可能性があるのではないかと思うので、こういうことを助けてもらいたいことを住民に聞いたりして、それを役場が業務委託する形にすると、いけるところかなと。そういう解決の方法もあるかと思うので、是非事業の洗い出しというか、地域課題解決と仕事にすること併せてできないかな、と思いました。よろしくお願ひします。

**(議長：立科町 小平副町長)**

ありがとうございました。以上で本日の協議を終了したいと思います。議事進行を、司会のほうにお返ししたいと思います。

**(事務局：立科町 竹重企画課長)**

皆さん、長時間にわたりご協議いただきありがとうございました。皆様方には引き続き、令和3年度も立科町テレワーク事業にご支援を頂ければ幸いと存じます。只今を持ちまして、令和2年度、第二回立科町テレワーク推進会議を閉会とさせていただきます。