

令和3年度 第一回 立科町テレワーク推進会議 議事録 (案)

会議概要

開催日時：令和4年3月10日（木）10時から12時まで

開催場所：オンラインウェブ会議

1 開会（事務局：立科町 竹重企画課長）

みなさん、こんにちは。ただいまから令和3年度第一回立科町テレワーク推進会議を開会いたします。私はしばらくの間、進行を務めます企画課長の竹重です。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、開催に先立ち、両角町長から挨拶を申し上げます。

2 あいさつ（立科町 両角町長）

ご参加のみなさま、おはようございます。立科町長の両角です。本日は公私ご多用の中、又コロナ禍の中、令和3年度第一回立科町テレワーク推進会議にご出席を賜り、感謝申し上げます。本日初めてご参加いただいている方も含め、大変多くの方にご支援をいただいていることに対し、重ねて御礼を申し上げます。

感染症の拡がりにより、テレワークやワーケーションといった新しい働き方が社会全体に浸透していると感じております。立科町では、誰もが町のあらゆる場所でテレワークを活用した働き方を推進し、社会参加を促す社会福祉型テレワークの実現に向けた取組を、現在まで述べ70名を超える住民ワーカーのみなさまとともに、事業を進めているところです。

本日お集まりのみなさまのおかげで、徐々に受注業務が増えており、この場をお借りして御礼申し上げます。そうした成果が認められ、昨年12月には阿部守一長野県知事が本事業を視察され、住民ワーカーのみなさまと意見交換をされました。その際、知事からはお褒めの言葉と力強い応援の言葉を頂戴しました。

また、この一年間はワーケーションの取組みも大きく成長しており、数多くの企業のみなさまにお越しをいただき、ワーケーションの先進事例として、県だけではなく国からも注目を集める事業に成長しております。

本日は営業活動をすすめてきた住民ワーカーのみなさん、ワーケーションや開発合宿の開催誘致に奔走いただいた方々からの報告があると聞いております。みなさま方におかれましては、現場の様子をしっかりと感じていただき、今後とも当町が行う事業に対して、お力添えを賜りますようお願いを申し上げます、挨拶に代えさせていただきます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

（事務局：立科町 竹重企画課長）

本日ご参加のみなさんは別添、名簿の通りですのでご確認をお願いします。

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にお願いいたします。

（議長：立科町 小平副町長）

みなさんこんにちは。司会進行を務めさせていただく小平と申します。

昨年の2月から約1年ぶりの開催となりました。その間、大きく事業が進んでいるところがありますし、新しい課題が見えてきているということも聞いております。今回の会議は資料の説明でなく、議論中心となるよう、営業チームのみなさまから雇用創外型テレワークの進捗の共有と、観光協会渡邊専務理事から、企業進出型テレワークの進捗について共有をさせていただきたいと思っております。

感想やご意見など、チャットでお知らせいただいても、一声かけていただいてもいいですので、遠慮なく発言を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、最初に「(1)今年度の取組実績と課題について」事務局の上前係長、営業チームの牧内ディレクター、観光協会の渡邊専務理事からそれぞれ説明をしていただきます。

3 会議事項

(1) 今年度の取組実績と課題について

(事務局：立科町 企画課 地域振興係長 上前)

立科町企画課の上前でございます。今日はお集まりいただきありがとうございます。いつもお力添えをいただいていることをこの場をお借りして、御礼申し上げます。

私から、今の状況をまとめた資料を2枚ほどですが共有して進めさせていただきます。あらかじめ送らせていただいた資料をお手元でご覧になっていただいてもいいですし、画面を共有しますので、それぞれご覧になっていただければと思います。

1 ページ目につきましては、テレワーク推進事業の内容について、令和2年度から3年度の変更点などをまとめたものです。

左から、構成、内容、財源について記載をしています。雇用創外型テレワークに関しましては、事業内容が4つに分類されます。住民ワーカーの募集と育成については、社会参加ができていなかったワーカーさんを集めて研修を行って、活躍いただく人材になってお仕事をさせていただくということでございます。R3に実施した内容は記載のとおりですが、ロコミでワーカーが増えているという状態です。さらに営業チームが自主的な活動を始めており、ワーカーミーティングも営業チームが企画運営をしています。

予算額は右側に記載されているとおりで、今年度はまだ終了していないので予算額で記載していますが、概ね実績に近くなる予定です。

2の就労環境の整備としては、ハードとソフトの両面で働ける環境を作っていくということで、今年度はテレワークセンターのインターネット環境を強化しました。セキュリティを高め、回線速度を高めるような機材を購入して設置をしています。

3の受託業務の開拓については、ここが優先順位の高い取組みですが、今年度は営業チーム主体で営業活動を展開していただき、合わせて、営業アドバイザー白井様による支援をいただいています。

4のマネジメントについては、受託業務が増えており、さらに仕事を発注いただける企業様も増えてきています。従いまして、その調整が大変難しい内容になってきています。そのため、調整役のディレクターを2名に増員して対応してまいりました。この部分については塩尻市振興公社様にご指導・ご協力をいただきながらやってきましたが、このあと、営業チームの牧内さんから報告があると思います。

その下の「企業進出型テレワーク」に移ります。住民のみなさんに仕事をしていただくにあたって、

多くの企業の方と繋がる必要がありますから、企業進出型テレワークを支援して、そこで私たち営業チームが営業して、住民の雇用創出に結びつけようということでございます。

そのひとつ目として、おためし立科テレワークがあります。これは長野県の施策である「おためしナガノ」を併用して実施している事業で、今年度の状況は県内 21 の自治体が参加しました。その中で立科町は大変人気で、県で書類選考と面接をしたうえで、1 社 3 名が当町でおためしを実施しました。ただ、コロナの関係で来町いただく日数が少なくて交流機会がわずかになってしまったことが残念でした。また来年度も実施をする予定です。

一番下、後ほど観光協会の渡邊専務理事からお話をいただく、立科 WORK TRIP の部分になります。働き方がコロナ禍によって大きく変わって、ワーケーションや遠隔で仕事をするのが非常に浸透しました。私たちはワーケーションという言葉を使っていたわけではないですが、「立科 WORK TRIP」という、観光地に会社のプロジェクトチームや会社メンバーで仕事をしに来てもらう「企業研修」や「開発合宿」といったものがここ一年で、大変注目を浴びました。

事業の取組内容は、渡邊専務理事からお話をいただきたいと思っています。財源として、新型コロナウイルス感染症対応地方創生臨時交付金と県の地域発元気づくり支援金を充てて、広報や受入体制の強化を図ってきたところです。

主にこの 6 つのカテゴリーで今年度進めてまいりました。

2 ページ目に参ります。それぞれの事業指標 6 つについて管理していますが、上から順に説明します。

「住民ワーカーの登録者数」については、目標値 60 人に対して、2 月末実績で延べ 75 名が登録をしています。

「業務委託料の収入額」は目標値を 1,600 万円と設定していたところ、2 月末現在で 1,780 万円目標値を達成している状況です。

「クライアント数」は多ければいいというものではありませんが、目標値 17 に対して 20 で、達成している状況です。

「ディレクター数」は目標値を 3 名としていたところ、現状は 2 名ですから、もう少し人数が必要と考えています。

下段の企業進出型テレワークの部分で、「町内テレワークの実施場所」はテレワークセンターと立科 WORK TRIP で登録いただいている施設様の数で、10 のまま変わりませんが、もう少し増やしていきたいという思いで目標を設定しています。

「立科 WORK TRIP の利用社数」につきましては、10 社ご利用いただければという設定でしたが、実績としては 31 社と大きく増えています。1 回のご利用で約 26 万円の町内消費を見込んでいますので、26 万円×31 回で約 806 万円の直接的なお金が町内に落ちているということになります。

各事業項目の実績額と予算額は記載の通りですが、今年度につきましては地方創生推進交付金の第 2 期の 2 年目、県の地域発元気づくり支援金の 2 年目、新型コロナウイルス感染症対応地方創生臨時交付金も充てて事業を実施しています。来年度につきましては、地方創生推進交付金の 3 年目、元気づくり支援金の 3 年目、新型コロナウイルス感染症対応地方創生臨時交付金を活用して、今年度と同等程度の事業規模で実施していく予定です。

(議長：立科町 小平副町長)

町のテレワーク推進事業について、実績を踏まえながら説明いたしました。

続けて、具体的な報告をさせていただきますので、まずは「雇用創出型テレワーク」の状況をディレクターの牧内さんからお願いいたします。

(立科テレワーク事業 ディレクター 牧内氏)

今年は営業チームに姫野さんが加わって 5 名のメンバーと、ディレクターの中平さんの計 6 名で活動してきました。また営業チームのリーダーとして斉藤さんにチームを引っ張っていただきました。

今年度の活動方針としては、まずはこの 3 つということで進めてきました。「サポーター企業を増やす」「私たちのリソースの可視化を図る」「営業活動のプロセスの確立」になります。

具体的な活動では、営業会議を毎週水曜日の午前中にアドバイザーの白井様に入っていただいて進めています。全 38 回実施し、様々なことを議論してまいりました。

他に、塩尻市振興公社様と合同ミーティングを実施し、活動を共にしています。イベントについては、NPO 法人 JASIPA などのオンラインセミナーに参加したり、白井様の協力で開催したオンラインセミナーを 8 月と 2 月に主催しています。他に、広報や PR に力を入れるということで、実際のお客様とトップ対談を 2 回実施いたしました。他にイベント集客や SNS で情報発信を行っています。

活動の成果として、サポーター企業がどのくらい増えたかということ、新規に 10 社ほどのお客様とコミュニケーションをとることができまして、実際にお仕事に結びついたのはそのうち 8 社になります。大小ありますが新しいお仕事をいただくことに結びついています。

サポーター企業様については、来年も引き続き増やして、仕事の獲得に結び付けたいと考えています。新規顧客は、セミナーやオンラインイベントでアプローチをかけて、「打ち合わせをしたい」と言っていただいたお客様が 36 社ほどあり、オンラインでの打ち合わせで私たちの内容説明や、可能な受託業務の説明、ワーカー情報などを個別に打ち合わせをした会社様になります。業種を分けると、IT 関係のお客様の引き合いがやはり一番多いです。左側に新しく受注した業務を載せていますが、今年度非常に多くの業務が増えています。先ほど上前さんが言いましたとおり、ちょっと私一人で業務を回せないで、今年の 1 月から営業チームのリーダーの斉藤さんに拠点ディレクターになっていただいて 2 人体制で取組んで、来年度以降も斉藤さんにはディレクターとして活躍していただこうと思っています。

実際、業務が増えたことで業務チームがしっかり立ち上がってきて、ここに 8 チーム書いていますが、これ以外にも業務が立ち上がるとチームを組んでやっています。今月ですと、テレアポ業務を行うチームが立ち上がっています。

作成した冊子については、みなさんにはこれからお送りすると思いますが、お手元に届きましたら見ていただいて、必要でしたら追加に送らせていただきます。町民の潜在ワーカーさんに対して、ワーカー登録していただきたいという思いで作っています。内容は 4 名のワーカーさんの過ごし方を掲載しまして、どんな業務を担っているか、どうしてテレワークセンターに登録したのかをご紹介します。次年度以降も続編を作っていこうと思っています。

他に、先ほど阿部知事のお話が出ましたが、こちらに視察にいらっしやいまして、私たちテレワークセンターの営業チームと意見交換をさせていただきました。知事からは「非常にいい取組み。同じようなことをやっている団体が県内にもあると思うので、みんなで取組んでいったらどうか。」など、頑張っしてほしいという応援の言葉をいただいています。

広報のひとつとして実施しているトップ対談ですが、今年度は名古屋の株式会社リリーホールディングスの副社長である堀様と、東京の株式会社 AnyWhere の代表取締役社長の斉藤様と行いました。対談の内容はホームページに掲載しているもので、ぜひご覧になっていただきたいと思います。

ホームページもお客様の声として、リリーホールディングス様の評価テスト業務及びライティング業務、ネットスター株式会社のアノテーション業務、Easy to Live & Work 株式会社の経理サポート業務、この 3 社の事例を載せております。来年度以降も、トップ対談や事例をもっと増やしていきたいと考えています。お客様からはどんなワーカーさんが働いているかよく聞かれるので、ホームページにチームの紹介を 7 件載せています。来年度以降、充実させていこうと思います。

ワーカーミーティングは今年度 2 回実施し、来年度も 2 回もしくはもっと多く行ってワーカー同士のコミュニケーションに力を入れていきたいと思っています。

最後のチャートですが、2 月末時点でのお客様からの受注額、契約の金額は約 1,780 万円になっています。3 月が終わって 1,800 万円を超えるといいなと思っています。うち、立科町クライアントと記載している、営業チームの活動成果として新規契約につながったお客様からの受注額としては、1,220 万円で非常に大きな金額になっています。

左側に月別、右側に業務別で載せていますが、増えたものとしてはデータ入力、営業支援、ライティング業務があります。非常に伸びているのがお分かりいただけるかと思います。ライティング業務については研修も行っており、もう少し力を入れてライティング業務を受けられるメンバーを増やして、もっと業務の受注額が増やしたいと思っています。

来年度は目標受注額 3,000 万円と非常に高い目標になるわけですが、ここを目指して、より効果的な営業活動をやっていくということで、みなさまのご支援のほど、よろしくお願いいたします。

(議長：立科町 小平副町長)

「雇用創出型テレワーク」の状況について、牧内さんからご報告をいただきました。営業アドバイザーの白井様、営業チームの方からコメントをいただけますでしょうか。

(営業チームアドバイザー 白井様)

立科町のみなさまのお仕事を獲得するために、当然お手伝いしていきますが、ただ、立科町に仕事をたくさん持ってくるために私が動くのではなく、立科町の町民ワーカーさんが主体的に動くことで県外から多く仕事を獲得してきて、立科町の事業に再現性ある形を取りこむことをやらせていただいています。

立科町のみなさまがしっかりと働ける環境やより多くの方々に知っていただきたいと思っているのでよろしくお願いいたします。

(営業チーム 斉藤様)

今年一年間活動してきて、冊子やセミナーの開催など、濃い内容だったと感じています。来年度はワーカーさんの育成にも力を入れて、営業チームの活動をしたいと思います。

(営業チーム 姫野様)

今年度から営業チームで活動を開始しましたが、セミナーに出ていろいろなお客様とミーティングを

しました。来年度はさらに、より周知を広げる活動をしていきたいと思いをします。

(議長：立科町 小平副町長)

実際の営業チームのワーカーさんのコメントをいただきましたが、今年冊子を作ったということで先ほど紹介がありました。その制作にかかわっていただいたフィールドデザインの宮下様、コメントいただけますか？

(株式会社フィールドデザイン 代表取締役 宮下様)

私たちが作ったパンフレット以上に、みなさんの能力を生かしてうまく売り上げを上げているなど思い、とても感心しています。ここからまた来期に向けてスタートになると思っていますので、立科の取組みを世の中にアピールできればと感じたところです。

(議長：立科町 小平副町長)

続いては「企業進出型テレワーク」の状況について、一般社団法人信州たてしな観光協会の渡邊専務理事からご説明をいただきます。この一年間で、内容が大きく飛躍をしていると聞いております。それではお願いします。

(一般社団法人信州たてしな観光協会 専務理事 渡邊様)

ご紹介いただきました、信州たてしな観光協会の渡邊と申します。「立科 WORK TRIP」というブランドで、立科町の開発合宿・オフサイトミーティング・ワーケーションこれらを総称して2017年から活動させていただいています。最近になってワーケーションという言葉が一般の方にも浸透していると思いますが、開発合宿・オフサイトミーティングは外資系の方たちやIT系の方たちなどは20年以上前からやっていたし、ワーケーションはよくよく考えてみれば、明治大正昭和の文豪も、例えば川端康成が伊豆に行ってそこで出会った人たちからインスパイアを受けて小説を書き上げたとか、棟方志功が富山県南砺市で創作活動を続けたというのも、ある意味ワーケーションなんじゃないかと思っています。コロナ禍で注目を浴びましたが、コロナより前から一定層の利用があったと思っています。では、改めて当町の立科 WORK TRIPの説明をさせていただきます。

今年、全国的に立科が注目された年といえます。2つ要因がありまして、観光庁の新たな旅のスタイル促進事業アドバイザーに立科町の上前係長が任命されています。また、一般社団法人日本ワーケーション協会認定ワーケーションコンシェルジュに渡邊が拝命しています。この関係で全国各地の自治体や企業から講演・助言・視察など二人で合計38件の依頼をいただいています。主に、ワーケーションを始めたいけどどうしたらいいかわからない自治体様とか、ハコものを作ってスタートしたけど全然利用客がなくて困ったという依頼に対応しています。ネットニュースとか、ウェビナーのサイトとか、立科町という名前が結構な回数出たと思っています。

声をかけていただけるにあたっては、開発合宿・オフサイトミーティングの着実な受入実績があります。数少ないじゃないかと思われるかもしれませんが、個人や家族のワーケーション、いわゆるバケーション的なものは除いてあります。なぜかというと、個人がワーケーションで1泊2日した際に、部屋の中から一歩も出なかった。その人が漫画を読んでいたのか寝ていたのか、仕事をしていたのかなんて宿

側がわかるわけがないですので、カウントしていません。この数は私のほうに問い合わせがあってプラン作成・コーディネートをした数になります。グループ単位のワーク、いわゆるワーケーションというものの実績数になります。令和2年度は8組52人、ここからスタートしましたが、令和3年度については31組172人になりました。注目いただきたいのは、すでに5組272人の令和4年度の予約をいただいています。

当地の宿泊を伴う観光客の7割が首都圏からのお客様です。実際、3～9月で緊急事態宣言等、越境してはいけませんという中、企業の方にとっては要・急の案件でお越しになるので、旅行に行ってはいけませんが仕事ならということで来ていただいています。キャンセルもありましたが、おおむね左右されずに実施されています。キャンセルになったうちの1件は、世界的有名企業の経営陣の方々。これが決まっていたらインパクトがあったと思いますが、残念ながら至りませんでした。

WORK TRIPの特徴を話すと、ワーケーションにはいろんな種類がありまして、福利厚生型やサテライトオフィス型などありますが、当町は業務型・合宿型にしか焦点を当てていません。主に会社の出張命令で来訪するパターンがありまして、個人のバケーションメインのワーケーションでは自己負担でお越しになりますが、会社の出張命令で来てもらうところに力を入れています。これには理由があって、出張旅費で来ていただけるので、お越しになった方のお財布に余裕があるんですね。ですから簡単な話、お金をたくさん落としてくれる。あと、フリーランスだと1名単位ですが、企業だと10名など複数名で来ていただけるので、観光地としてどちらがいいかという完全に出張旅費で来る合宿型のほうがいいというのはお分かりいただけると思います。他に理由が2つありまして、まず合宿型を誘致することで当町の地域課題を解決させる、これが一つ。もう一つが、合宿型の誘致が観光協会のやるべきミッションとイコールであるということがあります。

さきほどお話にありました通り、当町では社会福祉型テレワークに力を入れていまして、働きたくても働きに行けない町民の方に在宅でもできる仕事をトレーニングしてできるようにしています。ただ、そういった方に仕事を出していただける企業の方とつながらないといけない。こちらが実は合宿型で訪れた企業様とテレワーカーさんとのBPOの相性がいい。そういった企業様、東京の企業様に私が電話をして、「うちの町、テレワーカーさんを育てているので、仕事出してくれませんか」というテレフォンアポイントをしたとしても、非常に効率悪いですしハードルが高いと思います。ですけど、この町にワーケーションで訪れていただいて、リゾートの中でカジュアルな雰囲気の中で、経営者・決裁権のある人と直接話をする事ができる。その中で話をすると聞いていただけます。さらに、お帰りになった後、業務内容や実績について営業チームがご案内をする。これにより、ワーケーションを軸として、この町の仕事の受注につなげることができると思っていますし、実際に業務受注になっています。31組が来て、これがすべて受注になっているわけではないですが、大事なのは数ではなく太く長く、安定した数を長期間にわたって仕事を出していただけることが重要と思っています。

もう一つの理由ですが、観光協会のミッションは簡単に言ってしまうと、一人でも多くの人をこの地に呼んで、一秒でも長く滞在してもらって、1円でも多くお金を落としてもらうということにあります。個人のフリーランスのワーケーションを受入れるよりも、企業型でお財布に余裕がある方たちを10名、20名を一回に受入れたほうが、はるかに経済効果があります。また、一人二人の受入れ調整をするのと、10人20人の受入れ調整をするのとそんなに手間は変わらないので、経済効果が高いほうを優先しているということです。

また、立科 WORK TRIP の特徴は 2 つありまして、一つは効率よく仕事に集中できる環境になります。宿泊施設をワークスペースとしています。これは後で詳しく説明します。もう一つは、目的を聞き出して、最善のプランを提案するというコンシェルジュ機能があります。ワーケーションという言葉が浸透してから、いろんなシステム会社やウェブのサービス会社がワーケーションの情報を載せたポータルサイトで予約できますというサイトを立ち上げています。だけど、うまくいっている話を聞いたことがない。というのは、情報だけ載せて相手が選ぶというのは非常に難易度が高い。私たちがやっているのは、納期がある仕事を 1 週間以内に終わらせないといけないので、何とかベストな提案をしてくれませんか、それに対して私がベストな旅程を組んでご提案します。そういったアナログなことをやっているところがあまりないんですね。ですから重宝されています。具体的に一つずつ説明させていただきますと、たとえば利用者様がこのホテルに泊まりたい、このペンションに泊まりたい、といったときに、開発合宿やオフサイトミーティングに必要な機材、プロジェクター、スクリーン、ホワイトボード、こういったものを私たちのほうで、宿泊施設にお届けして設置させていただいています。ですので、一軒一軒のお宿様がこういった機材を購入する必要がないんですね。その利点が 2 つありまして、利用者様にとっては、どの宿を選んでも一定品質のワーク環境が担保されている。かたや受入れ側のほうは、いつお客様が入るかわからないのに、高額な機材を買いそろえなくていい。宿泊施設も非常に参入しやすい。さらに受入の数を増すごとに、利用者様が持ち込んでいるものを細かくチェックしています。今年度モニターを追加で用意しましたが、これは、東京からのお客様が大きな荷物をもって、何かなと思って聞いてみたら、ディスプレイだった。これがないと作業効率が落ちるということ。でも、持ってくるの大変ですよ、じゃあ、次来るまでに買っておきます。ということで買い足しています。コロナになってから特にリモート会議が増えましたので、リモート会議用のスピーカーを準備しました。あと、ノートパソコンクーラー。そういうものも、利用者様の要望を感じ取って充実させるようにしています。

さらに立科 WORK TRIP の特徴ですが、高原エリアのペンションさんたちって 100Mbps のプランの通信回線しか契約していません。実際、100Mbps の契約をしてもワークスペースでは 20~30Mbps 出ればいほうなんですね。10 人や 20 人で開発系の人 came 時に、速度がこれでは足りなくなってしまう。でもそのためにわざわざ高額な業務用のルーターとか毎月のランニングコストを上げるわけにはいかない。そういったときに、蓼科ケーブルビジョン様と協力をさせていただきまして、高速回線が必要なお客様が来るときだけ回線速度を上げてもらいます。ただ、それだけではルーターが対応できないので、業務用の高性能ルーターを届けて設定させていただきます。そうすることでワークスペースどころか庭まで 400Mbps くらいの速度がその時だけ使えるようになるんです。こういったことをやっているのって、日本で立科町だけだと思いますし、立科町と観光協会だけではなく、民間事業者のケーブルビジョン様もこういった取組に賛同していただいているというのが、町全体でこの活動を盛り上げていこうということが表現できているのではと思っています。

ワーケーションのパンフレットを見ると全国各地で森の中や海沿いでパソコンを使っている写真がありますが、実際は Wi-Fi が使えなかったりする。ちゃんとうちのエリアはこんな素敵な状況で 300Mbps 以上の回線速度が出ますし、なおかつ真夏の平均気温 22 度なんで、快適に仕事ができます。

コンパクトな観光地ですので、宿泊施設をワークスペースにすることの特徴についてお話いたします。呼び方としてはワークスペース at 宿泊施設 in 観光地と呼んでいるのですが、他地域の例では、働く場所と泊まる場所、さらに食事とアクティビティの場所まで離れていて、東京からその町に行くのに数時間

かかったにも関わらず、仕事をした後さらにバスで 30 分かけてホテルに行く。さらにそこから 15 分かけて食事に行く。さらに 20 分かけてアクティビティに行くというような、移動してきたのに域内の移動に時間がかかってしまうという。では、いつ仕事をしているの？という状態になってしまっています。その点、立科町の場合は、ワークスペースで泊まることできるし食事の提供もできるし、その宿から一歩出ればアクティビティや自然、リゾートが待っているので、非常にコンパクトです。徒歩 0 秒でリゾート感を味わいながら、移動のロスを減らして、できるだけ集中して仕事に使える時間を確保できるというのが特徴です。

さらに、ペンションが非常に多い地域ですのでペンション丸ごと貸し切りという対応もできます。これはゲストもホストもメリットがあります。ゲストのほうは、貸し切りですので自分たち以外利用者がいない。ですので、機密事項を気にせずに話すことができます。他の観光地には貸別荘がありますが、貸別荘に泊まると自炊しないとイケない。その点ペンションは料理を出してくれる。去年特に緊急事態宣言の時に多かった要望ですが、ホテルに泊まってしまうと従業員やお客様も含めて何百人と接してしまうので、できるだけ小規模なところに泊まりたいという需要がありました。ですので、このような貸し切りもやっています。逆に受入側のほうは、過剰なおもてなしはいりません。基本的に開発合宿やオフサイトミーティングですので、ほっといても仕事をしているわけですね。さらに、貸し切り料金が発生しますし、何ならお昼を食べに行く時間をもたないからお昼も出してください、夜食も出してください、のように最大 1 泊 4 食になりますから、客単価の増加に貢献できます。

課題として見えてきたこともありまして、お客様ファーストを心がけるがゆえに送客が偏るということがあります。どうしても観光協会職員として、協会員である宿泊施設に広く公平に利益を落とさないといけませんが、お客様の要望を求めれば求めるほど、それに対応できる宿というのにやはり差が出てきてしまう。ですので、送客の偏りは出てきてしまいます。さらに緊急事態宣言になると、さすがに 20、30 人では行きづらくて、さらに小さく 3、4 名で泊まりたいけど、ペンション貸し切りにできませんか？といった場合、ペンションを貸し切りにしたら価格と価値が合わないの、どうしてもペンションの貸し切りができなくて、部屋が広いホテルに送客せざるを得なかった場合もあります。コワーキングスペースがあればクリアできると思っていますが、高原エリアにはコワーキングスペースが一切ないため、どうしてもペンションやホテルの中で仕事をせざるを得ない今のような状況で行くと、送客先が偏ってしまいます。受入実績の 4 件が小規模事業者、28 件がホテルでの開催になってしまっています。

今年利用いただいた企業様の業種ですが、IT 企業様が多いのですが中には美容業や保育士の方々のオフサイトミーティング、映像制作や広告業など、オフサイトミーティングや開発合宿をしそうにないんじゃないかという業種の方も来ていただいています。おそらくコロナになって、会社外で働くということが一般化して、私たちも IT 企業様みたいにリゾート地でこういう働き方をしてもいいんだっていうのが、なんとなく浸透したのではないかと思います。

利用いただいている目的の内訳ですが、開発合宿とオフサイトミーティング、これは境界線がなくなってきましたが、いわゆる持ち込み仕事です。これが 8 割を占めている。もう一方でどこからきているか見たら、注目点が 2 つあって、実は長野県の人が使っている。県内の人が県内のリゾート地にワーケーションには行かないと思われがちですけれども、長野に本社がある企業様が県外でアサインしているプロジェクトのキックオフミーティングをやるというのを、県内のリゾート地でやるというのが一定層あります。

もう一つは在宅ワーカーさんの利用が非常に高い。それは、本社が都市部にあつて、コロナによって1年以上在宅ワークを余儀なくされている人たち。名古屋にいたり、新潟にいたり。そのためコミュニケーション不足が生じてしまつて、一回どこかで会おうよとなつて、じゃあみんなの住んでいる中心地でやろうよ、長野でやろうよ、立科があるよねという話になっています。

主に会社の出張命令で来訪するパターンに力を入れています。出張旅費ということですので、会社の決裁が取れない限りは当地に来ていただけない。会社の決裁をとるためのコーディネートは私のほうでさせていただきます。現地の情報を細かく提供させていただいています。決裁を取るには2つの要素が重要になっています。ウェブで公開されている定量データと、地道に集めた定性データがものを言います。定量データは、〇〇研究所が調べているようなワーケーションに行くとパフォーマンスが上がりますよというような調査データがあつて、それは町独自のデータをとる必要はないと思っています。ですので、転がっているデータを拾い集めて、形式的な稟議案を作成します。でも多分決裁者はそのデータよりも定性データを重視していて、実際行つたらどうなるのというところが最終的に背中を押すパンチラインになっていると思います。実際に、在宅ワークを半年以上余儀なくされていた方たちが、この地に集まつて1泊2日でオフサイトミーティングをやつた。すると3週間のタスクが1泊2日で完了してしまつたというコメントをいただきました。直接会わないとできないコミュニケーションがあるということのを再認識できたとおっしゃっていただいた。この言葉は結構刺さつていて、「これが決め手だつたんだよね」みたいなことを言っただけの決裁者の方が多いです。

あとですね、家族のストレス解消しながら働けるというのがあります。在宅ワークが続くと、本人だけではなく家族も相当のストレス。いつもお父さんがいるとか、仕事をしているから子供が声かけたけどぎくしゃくしたとか。だつたら、家族も連れてきてもらつたらどうですかという提案もしています。オフサイトミーティングに家族連れてきていただいて、別の部屋で家族は家族で過ごしていただく。家族のストレスを解消しながら働くことができるんですねという声をいただきました。あと、人間らしいタイムスケジュールで過ごせたといい声もあります。在宅ワークだと深夜帯にお仕事をしがちになってしまうというんですね。立科の高原エリアだと、ちゃんと夜は暗くなる。起きるべき時間に起きて寝るべき時間に寝る。で、日中仕事をするというような本来の生活リズムに戻れるということですね。

最後のダメ押し資料として、決裁者にこの **WORK TRIP** は遊びではないですよということをきちんと伝えるプラン表を作成しています。旅程案の中にこの時間からこの時間は働きますということを明記しています。

冒頭でお伝えした通り、私も上前さんも全国各地へアドバイザーに入っているわけですが、各地の受入側が間違つたコーディネートをしてしまつています。1泊2日であなたの町に開発合宿・ワーケーションに行きたいよという要望に対して、旅行に来たと勘違いして満足してもらおうと思つて観光目線であれこれ連れまわしてしまいます。あのランチは食べてもらわないと、あの絶景は見てもらわないと。普段はやっていないのに早朝ヨガとか用意して、町を知ってもらおうガイドツアーに参加させて。でも、本来出張旅費で来て会社の業務を行うのに、旅行なんかしている時間はないです。こういったことを1泊2日に詰め込んで移動時間に仕事してくださいねとなつてしまう。こういったのは、最初はいいいけど2回目はないですね。去年、国からの補助金がいっぱいついてるので無料ツアーが多く行われました。こういったところに後追い調査をしてみると、モニターツアーは大盛況ですが、以後、有料では全く入らない。それは当然ですね。タダだから参加するのですが、本来やろうと思つていた仕事ができないので、以後お

金を払ってもう一回そこに参加する人はいないという結果です。私が心がけているのは、観光は足りないくらいで帰ってもらう。足りないくらいがちょうどいい。と思っていますので、みなさん仕事をしているときに、「あそこの馬刺し丼うまいんですよ」「あそこから見る夕焼けは必見ですよ」「でも今回はいかないんですけどね」と耳打ちします。そうすると、聞いていた人が実際次の週に来てくれます。これが本当のバケーションだと思いますし、仕事と旅行を完全に切り離してバケーションとしてちゃんと来ていただける。一回のきっかけに対して、仕事でも来てもらえるし、その機会に立科良くなって思っていたければ、家族を連れてもう一回来てくれる。観光地にとってどっちがいいですかとなると、絶対こっちのほうがいい。全国各地の自治体がワーケーションを移住定住につなげたいといっていますが、その一回のワーケーションで移住定住につながるわけがないので、後日家族と来て、さらに何回も来ていただいて、今別荘が欲しいんですけど、、、という相談を 2 組受けています。そういったことを増やしてタッチポイントをいっぱい作れば将来的に移住定住があるかもしれません。

地域課題解決型のワーケーションというものが良く語られますが、立科町にとっての地域課題は何かというと、町の雇用を増やすこと、テレワーカーさんの受注量を増やすことです。ですので、地域課題に触れたいのですが、と言われたら、テレワーカーさんとのディスカッションを準備させていただきます。この課題に触れて、テレワーカーさんたちに仕事を出していただけることが地域課題の解決になるので、十分だと考えています。

今後の展開ですが、ポータルサイトの運営者は、コーディネートをやるアナログな人を求めていますので、この春からいくつかの中の人をやります。去年 WORK TRIP にお越しいただき、共感いただいた企業様と一緒にこの春から動き始めるポータルサイトもあります。令和 4 年度はまだ始まっていないのですが、年間 40 組という目標を必死でこなそうと思っています。みなさまご協力をよろしく願いいたします。

(議長：立科町 小平副町長)

かなり内容が大きく成長したご報告でしたが、みなさま何かご意見やご助言などいかがでしょうか？

(沖電気工業株式会社 社会インフラソリューション統括部 担当部長 小野様)

ほんとにびっくりしました。前回の会議から内容が大きく変わっていて、今日はいろいろとメモをさせていただきます。企業内の営業会議やマーケティング会議、企業同士のお打ち合わせのように思えてしまう内容で、行政機関のみなさまがいらっしゃることを忘れてしまっています。

企業内のマーケティングのような事業の進め方と顧客満足度を見ているということで、私どもが自社製品をどうやったら売れるだろう、どこに市場があるのだろう、どこにセグメントしてどのようにターゲットにフィッティングしようかというところが全部出来上がっているように感じました。さらにいろんな設備も用意されているということ。何組かしかいないお客様に対して設備投資やモニターを用意して、外の空気のいいところで Wi-Fi がつながるというところはなかなか利益にならないので、用意がされないというのが実態ではないかと全国的には思っていたのですが、そこが一番強みで尖っているところになっていて驚きました。

観光基軸ではないということも驚きました。若手に仕事をさせるときは観光はいらないと思っていますが、私が例えば役員クラスの人の出張に随行させていただくとか、何泊かするというときは、必ず後

で「どこか行かせろ」とか、そういうリクエストは予想できます。今回例えば、ある町に行って、町長様と打ち合わせをさせていただいて、うまくいって、次どうしましょうというときにプランが出ないというのは部下としてはアウトなわけで、そこを満足させないといけないわけです。そうではなくて、後日リピートさせる作戦というのは、完全に見落としていたところです。ここは今日こういうことで来たということがしっかりと説明できれば、社内でも通るのではないかと思います。

旅費に関しては交際費では絶対ダメということ、前々回発言させていただきましたが、出張旅費にかなりシャープに絞られていらっしゃいましたので、これなら行けるなということを感じさせていただきました。

国策も活かしながら、地方創生推進交付金も活かしながらこの事業を進められていて、たぶん内閣府への報告でアウトカムも書きやすいだろうなと感じさせていただきました。

最後のとどめは、テレワークのお仕事とつなげていたところです。ここで、プラスのスパイラルがどんどん生まれていくワーケーションがあるということで、今日はもう感服いたしました。ありがとうございました。

(議長：立科町 小平副町長)

小野部長様、ありがとうございました。引き続きアドバイスをお願いいたします。

続いて、沖ワークウェルの堀内様、コメントをいただけますでしょうか？

(株式会社沖ワークウェル 代表取締役社長 堀口様)

早くコロナ禍が落ち着いて、ぜひ立科町にお伺いさせていただきたいと思っています。本日お話をいただきまして、テレワークというものを利用する「企業進出型テレワーク」の部分と、立科町にお住まいの方がテレワークで収入を得ながら生き生きと働き甲斐をもって活躍する「雇用創出型テレワーク」という、両輪で推進をされているということが素晴らしい点だと感じました。

また、営業チームのみなさまのご活躍が実って立ち上がりがいい感じなのかと思いました。ワーカーの方が足りない、もっと増やしていかないといけないというお話を、非常に心強く感じています。ということは、新しい職域の開拓が順調に進んでいるという証拠だと思うんですね。本日お話しさせていただいて、受託している業務の幅というのが増えてくるとチームも増えてくると、見える形で幅を広げられているところ。これが多分、継続的にご発注いただけるような形になると、好循環が生まれるのと思っています。

私たちの会社は障がいのある社員が全国で在宅勤務をするという形での仕事の進め方をしていますが、立科町の拠点であるテレワークセンターをうまく活用して在宅で働くという形が、住民のみなさんの生活スタイルにマッチした心豊かに過ごせる形で育っていて、営業のみなさん、ディレクターのみなさんのご努力の賜物なのかと感じた次第です。

観光協会の渡邊様のお話は、素晴らしいなと思いました。非常に目のつけ所というか、開発合宿で行きたいという場合、幹事になる方がものすごくご苦労なさるんですね。それをチームの中の特に若手がやるわけですが、そうすると二の足を踏むことがある。ですが、その部分をいわゆる専門性を持ち、なおかつ、インターネットの高速回線まで使えるということまでも含めて、非常に行き届いた気配りがなされていて。一回利用された企業は、また行こうとか、口コミで企業の中で広がるのではと思いました。

どちらのテレワークもそうですが、立科町の場合は「人の力」で付加価値をつけていく。魅力度をアップさせていく。当然立科町の自然、ロケーションのすばらしさがまたプラスに働いて、良い形でのテレワークを活用されて、町の発展に寄与できるようなモデルができつつあるなどというように実感した次第です。

(議長：立科町 小平副町長)

堀口様、ありがとうございました。また引き続きアドバイスをお願いできればと思っております。

本日オブザーバーとして参加いただいている長野県佐久地域振興局の企画振興課長藤澤様、佐久管内でもワーケーションの取組みをしているところがあるかと思いますが、立科町の取組みについてご感想などいかがでしょうか。

(長野県佐久地域振興局 企画振興課長 藤澤様)

12月に移動知事室でお邪魔させていただいた際、大変お世話になりました。阿部知事にこういった取組みを知っていただき、プレゼンいただいた企業様に知っていただく機会になったと思います。これを一つのきっかけとして、さらに立科町の取組みをいろんなところに発信していくこと、更なる受注業務の拡大につなげていくということが一番大事だろうと思っています。

2月26日には信州佐久地域テレワークオンラインセミナーを開催させていただき、営業チームの姫野様にはゲストスピーカーとしてご参加いただき、上前係長にもご参加いただきありがとうございました。来年も情報発信を実施したいと思っていますし、立科町様で開催する様々なセミナーについても、例えば東京事務所で持つ様々なツールを通して首都圏に対しての情報発信であるとか、県の発注業務を立科町のワーカーさんたちで受注できないかということについてもまた私どものご協力できる部分でしていきたいと思っています。

(議長：立科町 小平副町長)

藤澤様、ありがとうございました。引き続きよろしく願いいたします。

引き続きまして、(2) 令和4年度事業の内容について、事務局から説明をお願いします。

(立科テレワーク事業 ディレクター 牧内氏)

来年度の営業チームの活動計画をご説明します。今月中に営業チームで決める案になります。まず、活動方針としては、本年度から引き続きで予定しています。最終のゴールとしては受注金額3,000万円を達成するというのを念頭に、既存のクライアント様のフォローをします。今年新規で20業務以上増えていまして、お客様も増えていまして、そのフォローと受注業務拡大のアプローチをしていきます。これは一部で既に実施していきまして、来年度の予算で発注業務を今年度の倍以上にしてくれるというお客様もいまして、そこは引き続きやっていく内容としています。

あと、サポーター企業の発掘ということで、イベントへの参加やセミナーも必要であれば企画をする。またそこからの新規クライアントの獲得を予定しています。

他に広報PR活動については継続になりますが、冊子の第二弾を検討しています。今年度あまりできなかったのが営業資料の作成というのがあって、業務ごとのご提案資料がないので作成したいと思っています。

ワーカーさん関係としては、数が足りないとともに、スキルを上げていかないと自信をもって業務を受けられないという現状を今年度学んでいますので、そのあたりの活動を営業活動の一つとして入れています。

あとは業務リーダーということで、チームを引っ張っていく人材が必要ということを知りましたので、来年の活動に入れていこうと思っています。他にワーカーミーティングやタノシテだよりというワーカーさんたちに月に1回程度、受託業務の紹介情報を発信しているのですが、ワーカー内のコミュニケーションも大切ということで、引き続き実施する予定です。

もう一つはきちんとした受託のフローを見える化する必要があるということで入れております。以上です。

(事務局：立科町 企画課 地域振興係長 上前)

立科 WORK TRIP の部分について、次年度の予定を共有させていただきます。事業全体の目標としては、合宿型ワーケーションの聖地を目指したいと考えています。今年度30数組受入れましたが、月に2~3件というところですから、平日に1~2社がエリアの中で開発合宿をしている状態を作りたいと考えています。そのために3段階のフェーズがあり、フェーズ1としては、これまでtoCに向いていた営業部分をよりビジネス寄りに近づけた法人営業を強化していきたいと考えています。開催実績が増えてきたらフェーズ2に移行して、これまでは宿泊施設をワークスペースとしてお使いいただくような形をとっているのですが、さらに別の場所、コワーキングオフィスというものが女神湖沿いだとか、エリアの中に何かしら必要になってくると思っていますし、今現在、時々、そういうものがあればいいという話が出てきていることを聞いています。その先にはフェーズ3としてエリアを拠点とした二地域のワークスタイルというものが生まれてきて、立科町とのワーカーさんとのコミュニケーションも生まれてくるし、エリア内へのサテライトオフィスの設置や現地従業員の雇用が生まれてくると思っています。

R4の課題としては2つあって、まずは、企業への訴求力を向上させる必要があります。特に合宿型に特化した訴求です。それから、増えてきた実績に対して受入れ態勢を作っていくことが喫緊の課題になります。ここに対応することで、成果指標に書いている通り、受入れ組数、施設数を増やしていきたいと思っています。

R4の事業フローを見ていただくと、2つの委託業務から成ります。まず一つは、toBを見据えた周知・広報部分になります。具体的には4つあり、まずウェブサイト・SNSのコンテンツ制作。ウェブサイトはすでにありますが、企業の成果や労務・勤務体系・法制度・出張命令でどこまでできるか、年次休暇をどうとればいいのか、といったところをいま、社労士さんや弁護士さんをつながりを作っていますので、ご協力・監修をいただき、コンテンツを追加したいと思っています。他に、経営層向けの相談会を、定期開催したいと思っています。また、企業向けの営業資料のブラッシュアップを図りたいと考えています。

ひとつ下に参りまして、観光協会様にお問い合わせの内容ですが、まず一つ目は体験ツアー実施によるデータ収集があります。私たちは実施に至らなかった企業様も多くあることを承知しています。そこで、なぜ実施に至らなかったのか、ということも含めて、大手旅行代理店と協力して法人営業をかけて募集をしていただき、お越しになれなかった企業様の情報も含めてヒアリングをしていこうと考えています。これらの調査結果なども事業全体にフィードバックしながら、進めていきたいと考えています。

(議長：立科町 小平副町長)

令和 4 年度の事業内容についてそれぞれ説明をさせていただきました。構成員のみなさまから何かご意見、アドバイス等ありましたらいただきたく思いますがいかがですか？

(一般財団法人塩尻市振興公社 チーフマネージャー 柳澤様)

一年間の立科の大きな進みを非常にびっくりしながら聞いておりました、特に塩尻も頑張っているところですが、企業様との上手な連携については立科のほうが進んでいてすごいなと思い、私たちも学びながらお互いに切磋琢磨していけたらと思っております。今回、この機会に、塩尻市振興公社の今の概要と現場のことについて説明させていただきたいと思っております。

※塩尻市 HP : <https://www.city.shiojiri.lg.jp/soshiki/10/16988.html>

塩尻の取組みは立科町と一緒にやらせていただいておりますが、各クライアント企業からいただいた仕事をいったん塩尻市振興公社で契約しまして、立科町様のほうについては、牧内さんやディレクターのみなさんに見ていただきながら、仕事に関してはすべてお任せという形でやっていただいております。ですので、自営型テレワーカーのみなさん、立科町の地域のみなさんを集めてチームを作って、機材、場所を立科町様が提供してお仕事をしている形と同じことを塩尻でもやっておりまして、塩尻のほうの事業は、今働きたいけど働けないすべての人に対して事業を進めているところです。立科町様も同じようにテレワークで雇用を創出していきたい、まだ働けていない人を働けるようにしたいということですから、同じような気持ちでこれまでやってきております。

当初スタートからなかなかうまく行かなかったところが、ここ数年伸びてきて 2020 年には 2 億円の受注額になって、この 21 年度は現時点では 47 社で 2 億 5,000 万円となっております。この受注先数というのが非常に多くなっており、きっと立科町様のおかげかと思っております。当初私たちが作った管理システムでは、100 社あればいいと思って二桁のコード数しか作っていなかったのが、そこも改修する勢いになってきて、ありがたい悲鳴になります。

実際やってきた仕事というのは、アノテーション業務であったり、地図のデータ作成、バックオフィスという以前からお伝えしているようなお仕事ですが、特に今年は自治体系のお仕事が大きくなりまして、コロナに関わるいろいろな給付金であったり、ワクチン接種であったり、それに合わせて Giga スクールサポートも非常に進みが早くなってきたところで、うちのメンバーが受託しています。あと、RPA も少しずつ関わっておりまして、自治体が進める DX の波に乗っていければというところです。

仕事を受けるワーカーの数は、男女比は女性が圧倒的に多く 30~40 代が多いですが、やはりそういった方々の働く場のひとつになっているんだなと強く感じます。登録していただくときに理由をお聞きするのですが、子育て中の方が半数おりました、最近多いのはいろんな働き方が選べるようになってきたということで、副業やダブルワークに合わせてという方、また健康上の理由で働く場所を探しているという方になります。みなさんの保有資格では、簿記に関する資格やマイクロソフトオフィススペシャリストや TOEIC 高得点、情報処理技術者なども多くいらっしゃいます。こういった方々にアンケートをとった時に、どんな仕事をしたいかということ聞いたところ、データ入力系だったり、アンケートの封入といった内容に多く集まりました。実際のお仕事は自治体の DX に乗っていかなくてはならない状況で、

民間も DX を進めていく中で、バックオフィス系も専門性を身に付けてスキルアップしていかないと感じています。また、ワーカーのみなさんが想像できないところの仕事が出てくると考えていて、業務理解のための情報提供を運営側はしっかりとやっていかないといけないということや、業務に参加するための人材育成、これはスキルだけではなくてマインドの部分も含めてしていかないといけないと感じています。

昨年、アンケートをとったところ、不満の中に「(運営からの) 情報量が足りない」という回答があったので、今年広報を頑張りながらサイトをリニューアルしたり、新しい記事をどんどん出したりした効果か多少改善しました。働き方の希望としては、個人事業主という働き方をしっかり受入れてやっているんだなという回答でした。将来の稼働時間については、3年以上も働きたいという希望もあって、KADO が就業場所の一つとして考えられているというところを理解して、この場を継続することと、ワーカーさんのサポートをすることを考えないといけないと思っています。

次年度については、仕事ありきですから、受注計画を立てまして、その計画に沿って人材育成をしていく、そして体制を整えていくということをやりながら、ワーカーさん一人一人に対しては期待の声にこたえるとともに、ワーカーさん達に対しても、誰もが働ける場所を一緒に作っているんだよというミッションを共有したいと思っています。

(議長：立科町 小平副町長)

柳澤様、ありがとうございます。先進的な取組で、ぜひ立科町をひっぱっていただければと思います。同じく塩尻市振興公社の青山様、いかがでしょうか？

(一般財団法人塩尻市振興公社 アドバイザー 青山様)

先ほどの観光協会の渡邊様の話に感動してしまいました。貴重な話をありがとうございました。

私が、なぜ今塩尻市振興公社のアドバイザーをしているかということ、もともとは企業進出型で、それまで東京都内の IT 企業で経理責任者をしていましたが、バックオフィスの主たる経理の部門長である私が、塩尻で仕事ができるのかという命題を会社から与えられて、塩尻で約 4 日間、仕事ができるか試したところ、十分にできることが確認できた。その中で、経理の仕事は本社でやらなくてもいいと実感したものですから、そこから約 7 年くらい塩尻市振興公社様とのお付き合いが続いているという状況です。

塩尻市振興公社では、昨年 9 月に経理を専門とする経理チームを発足しまして、仕訳という入力業務から始まっていますが、今後は経理業務を決算まで全部請け負えるような専門的なチームを育てようとしておりまして、運よくいくつかのクライアント様から実際に経理業務を請負うことができました。実際には専門的な知識やスキルを持っている人が不足しているところまで来ています。そういう点では、これから育成というところに立科町様も焦点を当てるとお話がありましたが、そこがとても大切になっていくと思っています。

また、地域連携として塩尻と立科が連携してワーカーさんのスキルを共有するというか、リソースを使い分けることがうまく進めていければと思っています。

(議長：立科町 小平副町長)

青山様、ありがとうございました。続きまして、株式会社 TOSYS の井川様、本日の感想などお聞かせ

いただければと思いますがいかがでしょうか？

(株式会社TOSYS 電設・ITビジネス事業部門 担当課長 井川様)

今日は、テレワークを活用される企業様やワーケーションの展開など、大変いいお話を聞かせていただきました。

ワーケーションのところで感じたことですが、ご説明の中で企業がワーケーションの施設を契約して社員が仕事をするというケース、あるいはフリーランスの方が仕事をするということをご紹介いただきましたが、例えば、企業が契約をするのではなくて、社員が自分でこういった施設を活用して、リモートワークをするという形を考えることができないのかなと思いました。というのは、弊社もコロナ禍において週に1日しか会社に行けないというなかでも、リモートワークが以前と比べて問題なくスムーズにできるようになってきていますので、リゾート地で仕事をして、十分に業務が回るようになってきているのかと思います。そこで、社員が自分で費用を出して、家族と宿泊しながら日中は仕事をして、余暇はリゾートを楽しむという形が考えられるのではないかと思います。現状では、弊社もそういった形は、就業規則を考えると難しいのですが、実現できるような形を考えていくと、もっとワーケーションが広がっていくと思いました。

もう一点、弊社では、立科町様に営業サポート業務とテレセールス業務のお願いをしております。なかなか弊社にて業務が組み立てられず、お仕事を思ったようにお願いできていないということが現状課題としてございます。仕事をお願いしようとするときに手がかかってしまって、マンパワーが必要となるとなかなか思うように進まず、ご迷惑をおかけしてしまうこともありまして、そういったところをどのように改善していくといいのかというところは、引き続きご相談をさせていただきたいと思っていますところでは。

営業チームの活動についてはすごく素晴らしいものだとお聞きしました。私どもも、営業活動を行っている中で、新規のお客様に対して営業していくと同時に、既存のお客様へのフォローも行っておりますが、例えば営業チームのみなさまと弊社の担当者がお話しさせていただいて、今後業務をどのように改善していけばいいだろうかという事を考える機会を作っていただけるといいのではと感じています。

(議長：立科町 小平副町長)

井川様、ありがとうございました。また引き続きよろしくお願いいいたします。

最後になりましたが、信越総合通信局の田上様、お聞きになった感想や情報提供などありましたら願いいいたします。

(総務省信越総合通信局 情報通信振興室長 田上様)

本日は貴重なお話を伺いまして感動しております。塩尻市振興公社の柳澤様からもご紹介がございましたが、住民ワーカーの方が活躍するこういった仕組みというのは、長野県は先進県として注目をされております。その一翼を立科町様が担われていると、そのように思っております。こういったことができますのも、両角町長のご理解、本日ご出席されている関係者のみなさまのご協力があるからこそであると感じております。何かを為すというときに一番大事なことは人・人材でございます。そういった点でも、本日ご報告いただきましたみなさまが育っていらっしゃると感じております。何よりもワーカーさんや

営業チームのみなさま、女性の方々が非常に元気だというところが大きく、こういった活動が盛り上がる一因だと感じました。この流れを止めることなく、大きな流れに発展していくことを期待しております。

本日、テレワークの関係者の方々がいらっしゃいますので、少し総務省の取組みをご紹介します。

総務省ではこれまで様々なテレワークの取組を行ってきました。関係省庁としましては、経済産業省や厚生労働省などありますが、来年度は質の高いテレワークにフォーカスし、確実な定着に向けた施策を展開するために2.5億円の予算案を計上しております。

本年度はテレワーク・サポートネットワークについて、商工会議所のみなさまにご協力をいただきありがとうございます。テレワークマネージャーへのご相談は、引き続き来年度も実施いたします。地域の企業のみなさまのご相談を無料で承りますので、ご紹介をお願いいたします。それから相談事業も引き続き行ってまいります。先ほど関係省庁についてお伝えしましたが、厚生労働省と総務省が協力してわかりやすく一元的なサービスの提供をすることで、令和4年度は資料右側にありますような相談窓口を設置する事業などを計画しております。11月のテレワーク月間につきましては、今までとは違う形になると思いますので、決まりましたら情報提供させていただきます。

引き続き、立科町様にはテレワークの核としてご活躍いただけますよう、サポートさせていただきますので、これからもよろしく願いいたします。

(議長：立科町 小平副町長)

田上様、ありがとうございました。今後も引き続き、よろしく願いいたします。

それでは、最後に(4) その他ですが、何かありますでしょうか。

それでは、本日の協議はこれで終了として、進行を司会に戻したいと思います。

(事務局：立科町 竹重企画課長)

みなさん、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。みなさま方には引き続き、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。

ただいまを持ちまして、令和3年度、第一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。