

企業進出型テレワークの進捗状況

1 立科WORK TRIPの状況について【別添 参考資料1 27 ページ～】

(1) 事業目的

新しい働き方（開発合宿、ワーケーション、ハッカソン等）に興味がある事業者の情報を得て、住民ワーカーへの業務委託につなげることと、白樺高原エリアでの新たな過ごし方の提案を行って新規顧客層を取り込み、エリアの振興を図ることを目的とする。

(2) 事業内容

ポータルサイトを設置運営し、開発合宿・ワーケーション・ハッカソン等の開催を受け入れる宿泊施設や、高原エリアのアクティビティを紹介・広報する。併せて、プロジェクター等備品を宿泊施設に無償貸出を行い、費用負担を少なくして合宿等の開催を誘致する。

(3) 今年度の取組

ア 活用事例動画作成：モニターツアーの実施

	人数	内容
シソーラス株式会社	16名	アイデアソン、チームビルディング
クリエイションライン株式会社	7名	開発合宿、チームビルディング
日本ユニシス株式会社	6名	ワーケーション、地域住民との意見交換
建設コンサルタンツ若手の会（土木学会）	4名（+家族2名）	家族参加型ワーケーション、グループディスカッション、アイデアソン

イ ポータルサイトの再構築～デザインはそのままに、情報をブラッシュアップ
 ウ 一般社団法人信州たてしな観光協会にコーディネートを依頼する体制を構築
 エ WEB 記事広告と SNS の活用

(4) 事業財源

長野県地域発元気づくり支援金に採択 事業費 3,300 千円（補助率 3/4）
 事業内容を発展させることで、最長3年間（R4まで）採択可能（R3申請予定）

(5) 事業の現場から ～気づき・課題・提案～

一般社団法人信州たてしな観光協会 企画室長 渡邊氏から
 事業受託者 共立プランニング 営業企画部 主任 岡田氏から

2 その他の動き

(1) 日本テレワーク協会主催 HIRAKE ワーケーションセミナーへの登壇

1月15日に開催されたオンラインセミナーで当町の取組みを発表し、クリエイションライン株式会社安田社長とトークディスカッションを実施。

(2) 観光庁作成ワーケーション推進広報物（ウェブ・冊子）への掲載

観光庁が作成するワーケーション推進の広報物に、企業対象の取組みとして和歌山県と立科町が推薦され掲載予定。企業の経営・人事向けに2万部、地域事業者向けに1万部配布予定。

(3) 旅行商品商談会@名古屋への出展

3月8日に名古屋で開催される（一社）中央日本総合観光機構主催の旅行代理店向け商談会に

参加予定。

(4) 経団連・日観振・WAJ「TRY!ワーケーションモニターツアー」の採択

全国6自治体のうち1か所に選定されるも、コロナ禍により中止。代替として、3月16日に3者が主催するウェビナーに実施自治体として登壇予定。

(5) 信州ITバレー推進協議会へ入会

信州ITバレー構想(Society5.0時代のデジタル社会を担うIT人材・IT企業を集積し、産学官が連携しITビジネスの創出を促すエコシステムを構築する)を推進する。



WORK TRIP

事業の現場から気づき・課題・提案



一般社団法人

信州たてしな観光協会

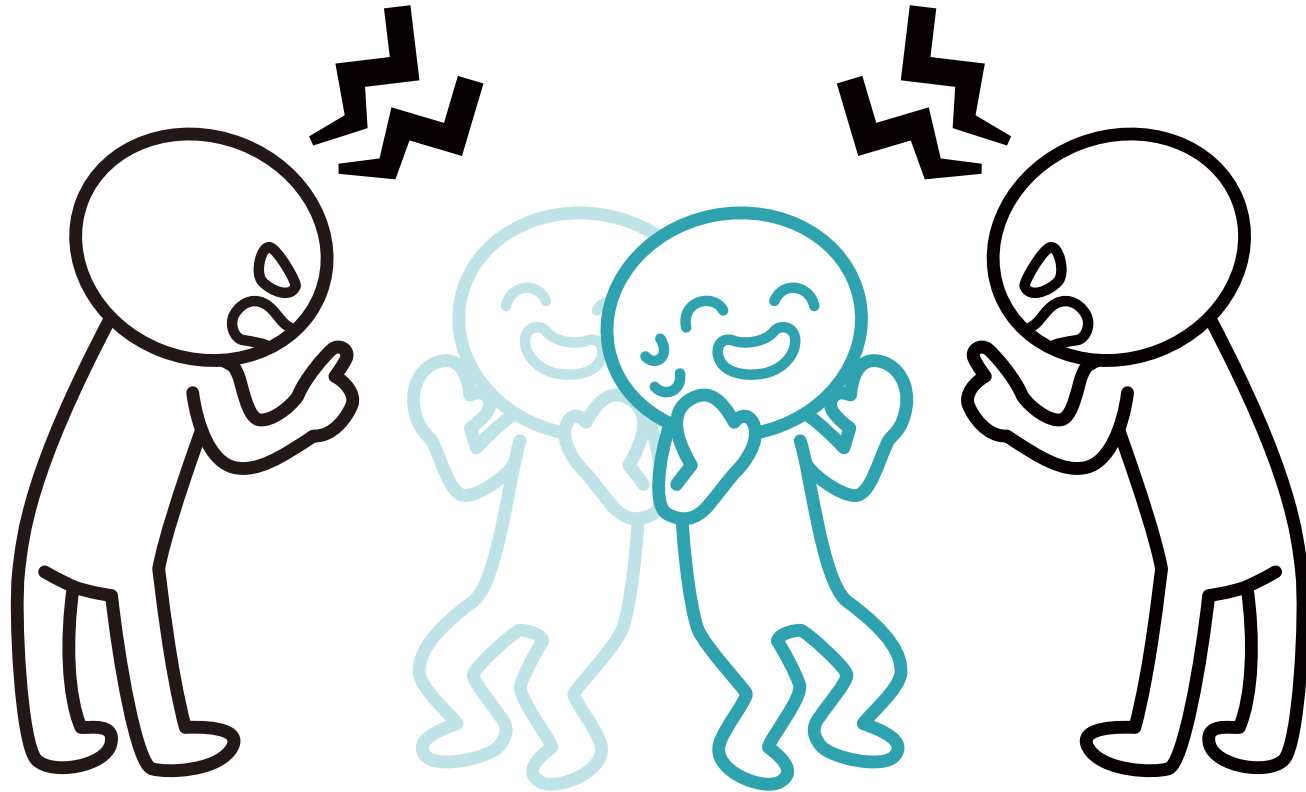
企画室長 渡邊岳志

現地コーディネーター (ランドオペレーター)



そんなワガママ聞けるか！
その値段じゃ無理だ！

もっと安く！
昼飯の時間はあ～で
遊びはこ～で



宿泊施設

コーディネーター

利用者

観光協会職員としてのミッション

- ・ エリアプロモーション
- ・ 協会員施設の売上創出

ワーケーションってさ

- ・ 宿泊施設の平日の稼働創出
- ・ 昼食含め 3 食提供
- ・ 貸切料金
- ・ ワーク後の個別滞在延長
- ・ 新規客とのタッチポイント創出
＝ 家族友人連れての本当のバケーション

2019年1月～2020年11月までの稼働実績

※立科WORKTRIPとしてのグループ単位での申し込み

1月	カブクエンジニアリング	1泊2日	アイデアソン	10名
7月	シソーラス	1泊2日	経営会議	19名
8月	アラマ/レッドクリフ	2泊3日	映像編集追込	4名
8月	携帯アプリ会社	1泊2日	経営会議	2名
8月	エスピック	11泊12日	追い込み	4名
10月	クリエーションライン	1泊2日	実証実験	7名
11月	ジェントルワークス	1泊2日	経営会議	3名
11月	オリエンタルコンサルタンツ	1泊2日	アイデアソン	4名+家族3名
11月	日本ユニシス	1泊2日	アイデアソン	6名

コロナ禍が故に増えた実績も、途中コロナ蔓延でキャンセルが2件

個人でのワーケーション、2～3名程度で宿手配や機材手配など必要がない
直接手配でのワーケーションの数も多く、実数は不明。

(他、ホテルと旅行会社との直接契約の新人社員研修なども含められる)

2021年1月～2021年3月までの稼働実績に加算できる !?



家族連れワーケーション

グループのうち1名が滞在中、仕事をする
と家族全員のリフト券無料、
レンタルやスクールも半額
仕事中の家族の送迎も無料



3ヶ月で212組 662名が利用

この実績を含めたら

1年で221組 724名が利用



ワーケーション 稼働実績
全国NO1!?

の特徴

• 宿に機材貸し出し

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に無償貸し出しすることで、ワーケーションの一定レベルを担保

• ペンション丸ごと貸切可能

一定人数以上の利用でペンション丸ごと1軒貸切、
ホストのトレーサビリティも◎、他の利用客がいないので、セキュリティも◎
→パソコンやし資料を広げたまんま、息抜きに散歩に行ける。

• コーディネーター

旅行業免許保持、ワーケーションのコーディネーター配備
問い合わせから、60分以内で相手の行間を汲んだ内容の提案を心がけている

WORKATION

WORK WORK マシマシ ATION

熱量マシマシ
成果ガッチリ堅め

VACATION

会社に連れてこられて初めてきたけど
白樺高原っていいところだなあ
この後、延泊して自由に遊ぶか
後日、家族を連れてこよ〜っと

観光地にとっては
こっちの方が良いじゃん!

COMMUNICATION

普段はリモートワークや他部署で顔を合わせないので
この地で、一緒の時間を過ごすだけで、非日常
自然と生まれるコミュニケーション
コミュニケーション増=自然とチームビルディング増
駅で集合する、一緒の新幹線に乗るといっただけで非日常
これもチームビルディング

ここからは
コーディネーターとして
利用者にいちばん近いところに
いた私の個人的主観です。

(流行りらしいから)

ワーケーション
誘致しなさい！



実はワシも
わからんけど

何すりゃいいか
わかんないから
先進地をパクろう！

全国の自治体
カモン

実績数増、経験値アップ
先進地としてPR



自治体職員



他でもやってるこんなの作ったらどう？



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



高まるチームビルディング



これ実際にやるとなったら

超過密スケジュール

東京から 2時間かけてきて
仕事した後、バス 30分乗って畑行って
BBQ も 30分で早食い
翌早朝に自然学習あるので
楽しく飲めないし
それよりも何も、ちゃんと仕事できてない ...

プロモーション用の
ビデオ取るために
アクティビティを組み込んだけど
アクティビティよりも
仕事したそうだった

会社の宴会に
「残業代は
出るんですか世代」が
今の25~35才という
コア対象者層

疲れ果てたので
ワーケーションの後
有給とって
寝まくります...





ここまでやらずとも



**これだけでも
バケーション**



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

誰のためにもなってない。

何この時間？
罰ゲーム？

あそこのコードを
こう書き換えたら
いいんでない？

お、それ
早速実装してみるよ！
早く宿帰って
試したい！

地中800mから
湧き出てくるミネラル豊富な
超軟水がなんたらかんたら
であるからして

くそだりい
どころが
バケーションだよ！

例えばこんな例

8月に実施したエスピック様 4名 合計11泊12日
追い込み+チーム内でのキャリアマネジメント



キッチン付きの部屋をワークスペース+1名の寝室に



夜はシングルユースでプライベート確保

昼夜を自炊することで滞在費をリーズナブルに

当番制にし日替わりシェフに=ワーク時間を削がない効率的なチームビルディング

例えばこんな例

8月に実施したアラマ/レッドクリフ様 4名 合計2泊3日
ペンション丸ごと貸切、映像編集の追い込み

1日目の午後に気分転換に協会に立ち寄り、e-Bikeに試乗し、ビーナスラインを走りたくなった

遊び時間を作るために、**猛烈**に仕事

予定より早めに業務を仕上げ、バケーションを満喫

そろそろ課題の話。

待ちだけでなく 攻めたい。

現状は、立科WORKTRIPの問い合わせ、協会への直接の問い合わせが100%
地域限定旅行業登録のため、トランプ手配が困難
販売力を持つため、旅行会社と組みたいが、大手と組み、総額が上がると、価格と価値とのバランスが...

事務局の能力としてマンパワーから、企画旅行での取り扱いが現実的に無理。手配旅行が限度。
利用者に、新幹線利用～レンタカー or 最寄駅からの送迎付きの宿(大手)に手配になってしまう

圧倒的なシングルユース希望

か、会社の
コロナ対応の
る、ルールで...



移動も仕事も食事も
寝るまで一緒なんて
勘弁してくれよ



シングルユース時の 小規模施設との 価格バランス

シングルユースを想定していないペンションで
小グループのシングルユース、1軒貸切にした際に、ひとりあたりの価格が非常に高い
シングルユース希望が圧倒的なので、小規模事業者に送客しづらい

ペンションでも、wi-fiが全部屋に届かなかったり、机や椅子が仕事に適していないものが多い
(松本の梓水苑では、フロントでテーブル、デスク、クリップライトを貸し出している)

みんな何で 落としてる？

福利厚生費？ 交際費？
旅費交通費？ 研究開発費？ 会議費？

こんな課目で落とした
こういう企画書だったら上司に決済とれた等、
全く別の角度でのワーケーション導入の敷居を下げるアプローチ

ふらっとできる アクティビティの 情報整理

思い立った時に、利用、参加できるアクティビティの情報整理

- ・ 所要時間
- ・ 催行人数
- ・ 予約有無
- ・ 金額
- ・ 空き状況

っていろいろか
全部ひとりで
やってる辛さ。

当地にとって、いかに有益であるかを、
利用者、宿泊施設に啓発する前に、まず内部で伝わらない。

バケーション多めの
効果を知らない。



立科町テレワークセンター 営業チーム 2020年度 活動紹介

2021年2月22日



愛称「タノシーテ」

営業チーム発足の背景とミッション

<背景>

将来の自立化・自走化を図るため、立科町テレワークセンターでの受注案件および受注業務の拡大が必要課題となっている。これまで営業担当が不在だったが、今後、受注拡大するためには営業力強化が必要となり、立科町テレワーク事業を理解している町民ワーカーで営業チームを作り、受注拡大の活動をスタートすることになった。

<ミッション>

受注実績額を2023年度に3,000万円とするための営業計画の立案および、営業計画にもとづいた営業活動を行う。

2020年度の主な活動（1）

- 営業会議（毎週水曜日）計29回開催
- 「立科町テレワークセンター紹介」プレゼン資料作成
- 10/27開催 NPO 法人 JASIPA 協業フェアへの出展（プレゼンと名刺交換会）
- 問い合わせから契約までのフロー整備
- クライアント予備軍リストの整備
- 1/29 JASIPA 賀詞交歓会での宣伝



2020年度の主な活動（2）

- 新業務受注準備（業務の試行、見積り、ルール作り）（賃貸物件リスティング業務、ビデオ起こし業務）
- ワーケーション実施企業とのディスカッション



11/18 日本ユニシス株式会社様



11/26 建設コンサルタンツ協会様

2020年度の主な活動 (3)

- 営業チーム「タノシーテ」SNS (Facebook、Instagram、Twitter) 運用

Facebook (フォロワー : 146)



Instagram



Twitter



2020年度の主な活動（4）

- 立科町テレワークセンター Webサイト掲載内容準備（3月公開予定）
- 3/10 初の企業向けウェビナー開催（準備中）



2021.01.29

「BPOとCSRの課題をまとめて解決するためのウェビナー」参加者募集中！



今後とも、よろしくお願ひいたします



立科町主催 企業向けオンラインセミナー開催のお知らせ

<https://tateshina-telework.jp/news/webinar1/>

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

～企業の課題を地方が解決～

お申込みはこちら



申込期限: 3月5日(金)

3月10日(水)

13時半-16時10分

Zoomによるオンラインセミナー

立科町×立科町テレワークセンター 営業チームで 初のオンラインセミナーを開催します

コロナ禍で働き方や経営環境が大きく様変わりし、リモートワークが急速に進みました。新しい働き方に対応した職場や業務の最適化が求められ、ご担当者様の新たな悩みができました。一方でテレワークの普及で地方での人材確保や新規事業創出の可能性に気付いた方も多いと思いますが、きっかけをどのように作るか?という壁に阻まれている方々が大半ではないでしょうか。そこで、新しい働き方で地方に進出した企業や移住先として人気の高い長野県が仕掛ける企業との連携戦略、合わせて地方の人材と企業が結びつく仕組みを生み出している自治体の取組みをご紹介します、ウイズコロナ時代に取組みたい事業のヒントをお届けするセミナーになります。

内 容

基調講演 「INNOVATION SPRINGS」

～大自然と呼吸するようなスペース 新しい働き方や発想を生み出す空間～
クオリティソフト株式会社 代表取締役社長 浦 聖治 氏

ゲストトーク① 「新たな働き方と関係人口の創出」

長野県 産業労働部 創業・サービス産業振興室 滝澤 正崇 氏

ゲストトーク② 「立科町社会福祉型テレワーク事業の取組」

立科町企画課企画振興係 上前 知洋

「私たちの紹介」立科町テレワークセンター 営業チーム

講師陣によるパネルディスカッション「テレワークで地方に雇用を」

(ファシリテータ:白井 千晶 氏(NPO法人JASIPA副理事長))

※スケジュール・内容は都合により変更となる場合がございます。予めご了承ください。

多くの皆さまのご参加をお待ちしております

お問合せ先: 立科町テレワークセンター 営業チーム 牧内(0267-78-5645)

営業チームメンバーからコンソーシアムのみなさまにご相談

① 齊藤

相談内容	業務獲得に繋がる企業担当者のコネクション構築について
趣旨	<ul style="list-style-type: none">○今、受注している業務の多くは、サポートしてもらっている方々の紹介等で業務を発注していただいている状態。○住民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は、自分たちで新規に顧客を獲得する必要がある。○安定した量の業務を得るために、まずは、企業担当者の方と繋がる必要があると考えている。○そのために今年度はウェビナーに参加したり、主催してコネクションを作ろうとしてきた。○ほかに、ターゲットにする相手の見つけ方（方法）について、アドバイスが欲しい。次の年度の取組みの参考にしたい。

② 牧内

相談内容	外部への業務委託が初めての企業へのアプローチについて
趣旨	<ul style="list-style-type: none">1. どんな業種のどんな役職の方へのアプローチが効果的か2. 外部に業務を出すためにどのような提案が必要か3. 企業側でやってもらう必要がある項目は何か

③ 市川

相談内容	研修から実務への導線が途切れてしまっている
趣旨	現在2つの研修が進行中だが、研修が終わった後スキルを使う場所がない。学んだことを実践できる業務をこの場を借りて募集したい。

④ 長坂

別添資料参照

地元事業主様からの業務受注を増やしたい

立科町の地域経済循環率	56.9%	出典：RESAS 2015
(東京都)	156.7%	

獲得したお金が地域を循環しないで外へ還流流出している

- ① 消費先が町外
- ② 町内に投資先がない

③ 企業の間接投入の供給が外に求められている

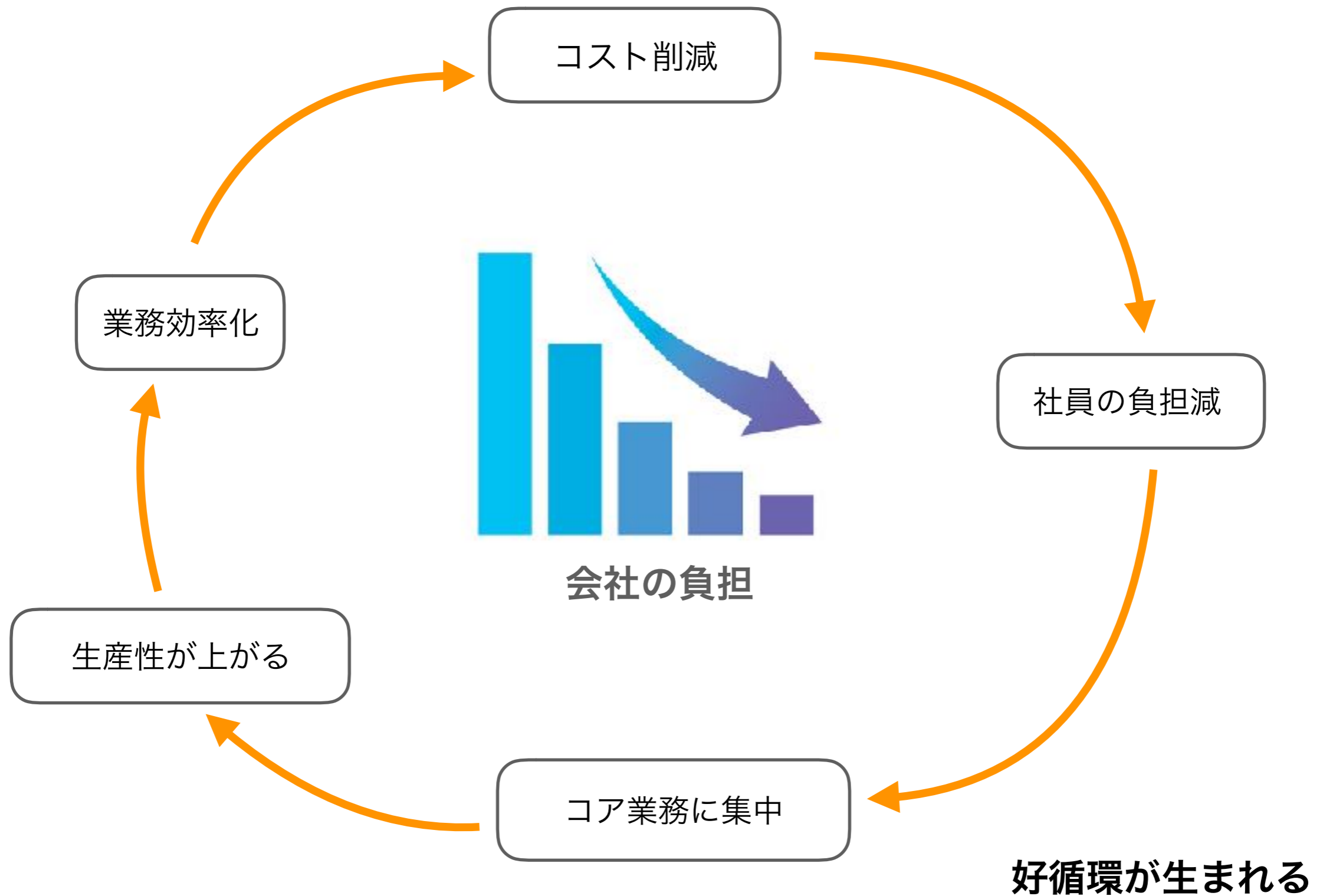
→ 町内テレワークセンターに間接業務を発注
町内分配(所得)が増える

町民の雇用機会創出だけでなくマネーフローの町外漏出を抑え
経済循環を高めることにつながる

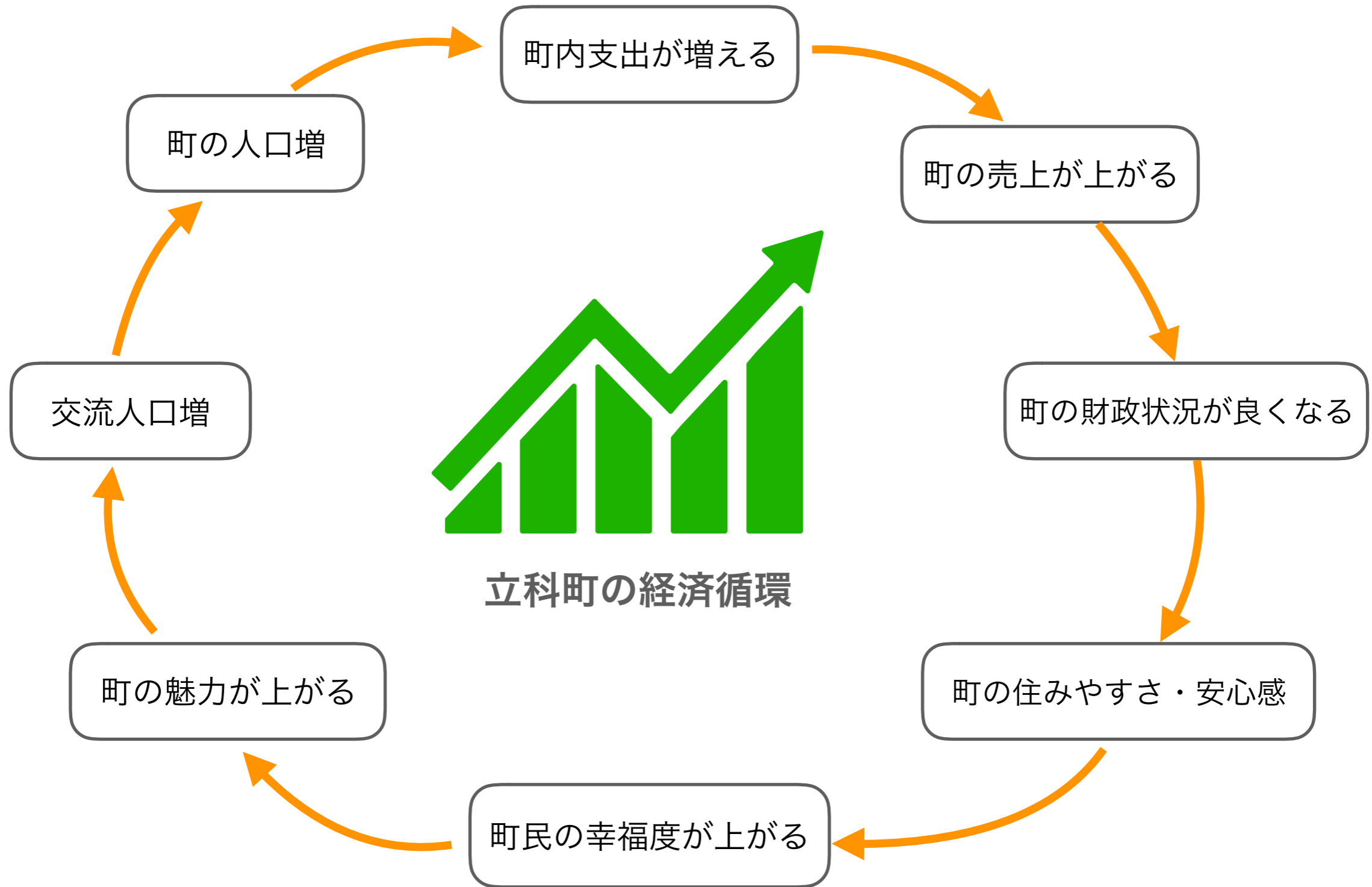


参考イメージ：ドコドア

貴社の間接業務を町内センターが請け負うことで・・・



町外への流出を町内で賄うことで・・・



好循環が生まれる

町内事業主様からの業務受注事例



三矢工業 様

【データ入力業務】

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。

慢性的な人手不足で手が回らない…

本業に全集中、業務の最適化を図りたい…

繁忙期だけ業務を発注したい…

町外へ間接業務の発注をしてきた…

立科町をより活気ある町にしたい…



実績がないと
任せられない

業務の切り出しが
分からない

ぜひ一度ご相談・お試しいただきご検証ください！