

(一社)日本計画行政学会関西支部 2021 年度研究大会

シンポジウム③ ディスカッション

日 時：2021 年 12 月 11 日（土）17：00—17：30

司会(梅村委員長) これからディスカッションに入ります。まず、講演の内容について、質問等ある方や、意見のある方はお願いします。

竹下(安田女子大学) 非常に興味深い話をありがとうございました。隅田さんに教えていただきたいのですが、生産性は在宅勤務ではなく、サテライトオフィスの場合は東京と変わらないという話でしたが、先ほどの和歌山県の株式会社セールスフォース・ドットコム事例のように、東京と和歌山を比べたら変わらない、むしろ上がることは同意します。しかし、東京と徳島の一つのプロジェクトチームと一緒に仕事をする中で、徳島のオフィスには集まっていますが、プロジェクトとして東京と徳島と離れている場合でも生産性に影響はないのでしょうか。

隅田(株式会社えんがわ 社長) これはぜひ行政も数値を取ってほしいと思います。私の知っているコロナ前からテレワークをしているベンチャー企業は、距離が離れていることよりも、家で仕事をすることによって生産性が落ちると言っています。先ほどの和歌山県の例も、株式会社セールスフォース・ドットコムはオフィスがありますので、在宅ではありません。

当社で2年間、社員のデータを取りました。当社のオフィスから1分で来られる場所に住んでいる社員がいますが、その人は生産性が変わりませんでした。家で仕事をするのではなく、たとえ1分でも通勤することがいいのでしょうか。海外の事例では、家で仕事をするときは別部屋を一つ作り、就業時間中は家族もペットも入れないようにして、会社と同じような環境にすると生産性がある程度、確保されるようです。

日本では、仕事のためだけの部屋を用意することは難しいでしょう。そもそも子育てのために在宅勤務にしている人もいて、子どもが入れないようにできません。ある程度の時間は犠牲になります。し

かし、通勤時間がなくなるというメリットもあり、通勤時間が減るプラス分と、生産性が落ちるマイナス分とで、プラスが出るか、マイナスが出るかは人によって違うと思います。

近藤(兵庫県庁) 和歌山県の坂野さんに企業誘致について質問です。通常の企業誘致とサテライトオフィスやワーケーションなどの誘致は、誘致方法や企業へのアプローチの方法などに違いはありますか。

坂野(和歌山県企業立地課) 和歌山県の企業誘致で、主となるのは以前からの工場系誘致と、私が担当しているサテライトオフィスと、ホテルの誘致もしており、大きく分けて3種類あります。この三つで少し方法は違います。工場系の誘致は対面での営業が主となり、実際に私たちのターゲットとなる企業に電話等でアポイントメントを取り、話を聞いてもらいます。そして、長い期間をかけて検討していただき、工場建設が実現することが一般的です。

サテライトオフィスの誘致の場合、担当者とは会うのは視察に来てもらう段階が初めてです。メールベースで営業をして、ウェブ会議で話を聞いてもらい、視察に来てもらいます。先日は視察に来られてから4日で進出を決められました。IT企業ということもあるかもしれませんが、かなりスピード感があります。このような違いがあります。

近藤 アプローチをかける企業も、例えば、IT系など業種を絞ってメールするのですか。

坂野 白浜町は国道から遠いこともあり、工場系の誘致が難しいところがあります。そこで、どのような企業を誘致できるのかと考えました。どこで働いてもいい業種で、首都圏からのアクセスも空港があるため良好なことを考えると、IT企業がいいだろうとそこに的を絞り、誘致をしてきたことが現在につながっています。

司会 隅田社長の会社にも他府県から誘いがありますか。

隅田 ありがたいことに誘いがあります。今年は大阪にもつくりましたし、関東の郊外型も検討中です。社員のライフスタイルに合わせて、都心がいい人、郊外がいい人、地方都市がいい人など、大きく分けたら4種類ほどになると思います、そこを充実させようと思っています。

司会 サテライトオフィスは、先ほどのスピード感があるという話もありましたが、コストの面からも優位です。進出してくるのだと思いますが、逆に退出していくことも考えられます。それに対して、隅田さんはどのように考えていますか。

隅田 民間企業そのものに新陳代謝があるのだと思います。常に入ってくる数が多ければ増えていきます。基本的な考えはそうでしょう。徳島県で見ていると、工場も東南アジアに移ることもあります。

物流がない会社は、立地についての考え方が物流のある会社とは違います。私たちのような多くのベンチャー企業は物流がありません。宅配便が届けばどこでもいいのです。港湾設備が必要だったり、物流設備が必要だったり、高速道路のインターチェンジが近くに必要だったりすることは全くありません。そもそもの条件が違います。

誘致の方法も、工場進出は時間や手間など、いろいろなものを詰めて話し合わなければいけません。少なくとも徳島県では、基本的にベンチャー企業の誘致はアユの友釣りです。来たベンチャー企業を餌にして、また、ベンチャー企業を呼ぶ方法です。最初の1匹をどのように捕まえるかという話がありますが、基本的に進出企業を確認し、友達を集めてくださいとお願いしたり、自治体や都府県が社長会合をしましょうと企画を持ってきたりします。ベンチャー企業は横のつながりがありますので、そのネットワークから次に行き、たどっていく方法です。工場誘致とは場所も違いますし、方法が全く違います。

司会 ちなみに白浜町はベンチャー企業が集積していますが、横のつながりはありますか。

坂野 株式会社セールスフォース・ドットコムが来てからはパートナー企業の株式会社ウフルや、NEC

の子会社のNECソリューションイノベータ株式会社なども来ています。株式会社ブイキューブもそうです。パートナー企業も来てもらえるという話は、そのとおりだと実感しています。先ほど梅村先生もおっしゃっていたように退出していく企業もあり、実は一度、失敗しています。平成16年に第1オフィスを町営でつくりました。2社ほど入りましたが、ソフト面のサポートが不足して退出しました。私たちはそこから町の担当者と共に、定着してもらうためにはどのようなサポートをすればいいかを徹底的に考え、平成26年から進出した企業は退出していません。

隅田さんがおっしゃったように、企業は新陳代謝もあり、事業も変わっていきますので、進退の動きがあるのは仕方ありません。しかし、われわれのサポート不足で退出することはないようにしたいと思い、地元の企業とつながりたいのであればつなぎますし、白浜町のいい所を役場の担当が紹介し、地元の祭りなどに一緒に参加したりしています。

高田(立命館大学) 立命館大学のタカダです。誘致する業種について、IT系と話が出ていましたが、確かにコロナ禍前は、テレワークなどはその業種が多かったでしょう。しかし、コロナ禍になったことによって、例えば、IT系ではない会社の、企画系、総務系、人事系の企業の方々が、働き方を変えていくような観点からサテライトオフィスを設けるような動きも出てきているように思います。和歌山県、あるいは徳島県の隅田社長の周りの方など、そのような動きがあれば教えてください。

隅田 オフィスワークはITベンチャーも大企業も同じです。ITベンチャーが大企業に対して、新しいことをしなければならぬという背景があるため、サテライトオフィスやテレワークなどに早い段階で取り組み、行っているだけです。セカンドステージとしては、今まさに、そのような会社が出てきますし、中堅の会社なども進出しています。大企業も既に東京の郊外などにサテライトオフィスを設けています。そのような意味では、もう既に始まっています。

坂野 和歌山県の事例も、コロナの前の営業のターゲットはIT企業が中心でした。コロナ禍になってからは、企画系も総務系も、クリエイティブな作業をする会社もターゲットになるだろうと、営業の幅は

広がりました。しかし、まだ企画部門などは進出していないのが現状です。

隅田 質問がなければ、私が質問してもいいですか。和歌山県の坂野さんに質問です。私が串本町に注目しているのはロケットだからです。有名なのはイーロン・マスクや堀江貴文さんですが、ロケット開発をしているベンチャー企業は、ベンチャー企業の中でも非常に先進的で突破力のある人が多く、そこにビジネスチャンスを感じます。実際に串本町にも面白い人が集まりつつあります。私はそのために、串本町で毎年、ワーケーションしています。それを生かしたロケット関係の政策を、県で考えていますか。

坂野 実際に関連産業の進出に向けて、営業部隊の人員を手厚くしています。あとは先ほど言った、観光面での経済波及効果や、県内の教育関係に宇宙関係を広めていこうとしています。県内の小中学生を対象に JAXA の方に講演をしてもらい、打ち上げ実験をペットボトルから始めて、機運を醸成しています。種子島や筑波もありますが、本州でロケットを見ることができるのは和歌山だけですので、道路が渋滞するのではないかと懸念もあり、その対策も進められていると、他部署から聞いています。

隅田 ロケット開発をしている人と協業したい人は多いと思います。私たちがそのような人たちと接点を持つような場所やイベントなどを用意すると、潜在的にサテライトオフィスを置こうとする人たちが集まると思います。ロケットは皆さんが思っているより、ベンチャー的には注目アイテムです。実は、私は北海道（編集委員会注 大樹町）にも行っています。あの町はとんでもない所にありますが、今は非常にホットです。どのようなへき地でも面白い人が集まると一気に変わります。ぜひ、頑張ってください。

坂野 われわれはオフィスをつくる仕事をしていますが、オフィスの概念もこれから変わってくると思います。面白い人が集まる場所であり続けられれば、新たな事業も生まれ、雇用も生まれるでしょう。企業誘致は雇用の創出がメインですが、担当としては、面白い人が集まる場所にしたいという思いがあります。

司会 ごみ緑化事業などを離島などでして、面

白い人が集まってきています。皆、高学歴で、いい環境で勉強して、そこに行っています。その人たちの家族のことを考えたときに、例えば、子どもができて将来を考えると、言い方は悪いですが不便な地域のことを、どのように捉えればいいのでしょうか。ずっといるわけではないのですか。

隅田 ニワトリと卵の話です。移住者が増え、ダイバーシティが増えると、既存の公立学校の枠組みだけでは飽き足らなくなり、プロジェクトができたり、学校をつくったり、また、既存の学校を改修したりする動きが出てきます。教育から始まることもあります。例えば、軽井沢には3年ほど前に風越学園という私立の学校ができました。今は倍率が高く、私立の小学校ナンバーワンです。そのようなユニークな教育機関もできていきます。それは移住の手掛かりになるでしょう。

神山町には最近、会社ができたばかりですが、森のようちえんという自然型の幼稚園ができます。都会のインテリが好きなようなものがそろってきます。そうすると移住者が私たちの子どもを行かせたいからつくるのではなく、それを目当てに移住してくる人が出てきて、好循環が生まれます。

まるごと高専のプロジェクトは、まさにそれです。「自分たちの子どもを通わせたい学校がない」とベンチャー企業の経営者が思って、それならつくればいいとなりました。クラウドファンディングとふるさと納税で20億円を集めて設立するわけです。何から始めるかは地域によって違います。軽井沢のように教育から始めるところもあれば、神山町のようにベンチャーから始めるところもあります。いろいろありますが、教育の選択性、多様性があり、選べるのが大事です。

司会 隅田さんが冒頭に美濃から話されているとおっしゃいました。出会いの場が美濃にあることは面白いと思いました。

隅田 これは名古屋でも和歌山でもいいのです。四国の私と、東京のベンチャーの2人が会って打ち合わせするときに、どちらかのいる場所に行ってもいいですが、間でもいいのではないかというのが、私たちの考えです。お互いのいる場所ではない所です。そうすると、お互いにとって新鮮な場所に行けます。かつ、1泊2日で合宿などをすると、お互いにいろいろなことが分かります。これは最近のベンチャー

企業がよく行っている方法です。これは、はやると
思います。そのために宿泊とシェアオフィスが一体
になっている施設が増えています。

近藤 先ほど隅田社長からアユの友釣りの話があり
ましたが、重要な示唆だと思いました。隅田社長は
中山間地域が多くある中で、なぜ、神山町を選んだ
のですか。選んだポイントなどを教えてください。

隅田 一つはグリーンバレーという NPO 法人があり
ました。神山町の賢い方法ですが、役所ではなく、
役所が委託した企業が移住や企業誘致の窓口をして
います。私は 2009 年から 2010 年にかけて、ベンチ
ャー企業誘致をしているほぼ全ての自治体を回しま
した。全て、自治体か都道府県の職員など、行政が
窓口でした。それに対し、神山町だけは NPO 法人の
人が窓口で、私が何かを言うと、それはいいですね、
それはしましよと、無責任なことを言ってくれま
した。行政の方は無責任なことを言えません。当時
はそれが分からなくて、ノリのいい町だと錯覚しま
した。理由の一つはそれです。

もう一つは先ほどの、友釣りの餌がいたからです。
Sansan 株式会社はベンチャー企業の中では有名な
会社で、社長や役員が既に来ていて、面白いと言わ
れました。餌だとは気付かずに食べてしまいました。
今では私が餌役をしています。その二つが理由です。

司会 もう一つ今日のテーマで地域社会との関係性
の話がありました。10 年以上前に Sansan 株式会
社が来てから、多くの企業が神山町に来る中で、地域
社会との関わりや、あるいは地域社会に大きな影響
を与えてきたでしょう。その点について、どう思い
ますか。隅田さんからお願いします。

隅田 私は進出企業であり、移住者です。自分たち
がきっかけになって、移住したり、企業が進出した
りすることは、私たちもうれしいです。私たちもい
ろいろな場所からここを選んで、同じように感じて
くれる人がいるのは、理屈抜きにうれしいです。そ
れは恐らく、自治体や都道府県の利害と一致するの
で、そのようなコラボレーションができてるのは、
お互いにとっていいことです。

私は移住して 9 年目で、既に 300 人ほど、わが家
に泊まりにきています。東京などに住んでいると、
今度、家に遊びに行きますと言っても、普通は来ま
せん。都会の人間が田舎に引っ越すと、普段は来な

い友達が来ます。高校卒業以来、会っていないよう
な友達が来ます。移住者は都会からの人の吸引力に
なります。特に私たちのような事業をしている、ネ
ットワークの広い人間は、なおさらです。そのよう
に、人が来ると、さらに人が来る効果があります。
駄目だと、どんどん駄目になりますが、来始めると、
さらに来ます。そこの循環に入ることが重要で、そ
れを見ていくことが大切です。

司会 和歌山県の坂野さんはどうでしょう。白浜町
は順調に企業が進出していますが、実際に白浜町は
変わってきましたか。

坂野 単に東京の業務を白浜町のサテライトオフィ
スとするだけではなく、この地域に進出したからに
は、この地域のために何か貢献したいと思ってく
れる企業が多いです。その中で、われわれが紹介し
たことをきっかけに、地元企業との連携が進み、新
たな事業が生まれています。それがまた魅力を発信し、
新たな人が来るという好循環が生まれてきていると
いう実感はあります。

司会 きょうは『テレワークによる働き方、暮らし
方と地域社会』というテーマで議論しました。隅田
さんからは今後の新しいえんがわ、あるいは隅田社
長の考え方が伝わってきたと思いました。企業が働
く場所、あるいは人の採用の方法が変わってきて、
それが広がりを持っています。アフターコロナも見
据えて、非常に大きな可能性を感じました。

また、和歌山県も政策的にはここに注力していま
す。先ほどお話があったように、企業立地政策とし
て工場系の誘致も取り組みつつ、オフィス、ホテル
の誘致もしています。3 面から取り組んでいる中で、
オフィス系は投資額も少なく、時代に合致している
ことで政策の展開があったのではないかと思います。

基調講演をされました、株式会社えんがわの隅田
社長と和歌山県企業立地課の坂野様に、大きな拍手
をお願いします。ありがとうございました。