

# 商工観光労働企業委員会会議記録

商工観光労働企業委員長 衛藤 博昭

## 1 日 時

令和2年12月10日（木） 午前11時00分から  
午後 0時10分まで

## 2 場 所

第6委員会室

## 3 出席した委員の氏名

衛藤博昭、今吉次郎、土居昌弘、麻生栄作、成迫健児、玉田輝義

## 4 欠席した委員の氏名

末宗秀雄

## 5 出席した委員外議員の氏名

阿部長夫、森誠一、大友栄二、木田昇、猿渡久子、堤栄三

## 6 出席した執行部関係者の職・氏名

観光政策課 観光産業振興班 主幹 角田文敏 ほか関係者

## 7 出席した参考人の職・氏名

参考人 一般社団法人別府市連携・協働プラットフォームB－b i z L I N K  
マネージャー 池田佳乃子

## 8 会議に付した事件の件名

別紙次第のとおり

## 9 会議の概要及び結果

(1) ワークেশョンの推進について、参考人から意見聴取を行った。

## 10 その他必要な事項

な し

## 11 担当書記

議事課委員会班 主任 曾我由香里  
政策調査課政策法務班 主幹 清水恵子

# 商工観光労働企業委員会次第

日時：令和2年12月10日（木）11：00～

場所：第6委員会室

1 開 会

2 参考人からの意見聴取

11：00～12：00

(1) ワークেশョンの推進について

参考人 一般社団法人別府市産業連携・協働プラットフォームB-b i z L I N K  
マネージャー 池田 佳乃子 氏

3 閉 会

## 会議の概要及び結果

**衛藤委員長** ただいまから商工観光労働企業委員会を開きます。

本日は、委員外議員として阿部議員、森議員、大友議員、木田議員、猿渡議員、堤議員に出席していただいています。

まず初めに、私から御挨拶を申し上げます。大分県議会商工観光労働企業委員長の衛藤博昭です。本日はよろしくお祈いします。

本日は、ワーケーションの推進について御意見を伺いたく、一般社団法人別府市産業連携・協働プラットフォームB－b i z L I N K（ビービズリンク）マネージャーの池田佳乃子様に参考人としてお越しいただきました。

池田様には、大変お忙しい中にもかかわらず、本委員会に御出席いただき、心よりお礼を申し上げます。誠にありがとうございます。

本来であれば、私どもから出向いて話をお伺いするところですが、御足労いただいたことに対し、委員会を代表して、厚く感謝申し上げます。本当にありがとうございます。

それでは、委員、委員外議員の順に自己紹介します。

〔委員、委員外議員自己紹介〕

**衛藤委員長** 本委員会にはあと1名、宇佐市選出の末宗委員がいますが、本日は所用のため欠席しています。

それでは、早速池田様から自己紹介と、引き続いて本日のテーマについて御説明のほどよろしくお祈いします。

**池田参考人** 皆さん初めまして。B－b i z L I N Kの池田佳乃子と申します。よろしくお祈いします。

私は、今フリーランスで活動していて、所属しているのがB－b i z L I N Kという形になっています。

もともと別府市出身でして、今32歳なのですが、大学から30歳まで東京で過ごして、大学を卒業して、バンダイナムコグループの映画

会社で海外からの映画を買付けたりだとか、あとは日本の映画の資金調達だったりをしていました。大学時代もずっと映画の資金調達スキームについて研究していて、そのまま映画業界に就職をした後に、広告代理店に就職して、そこではJ I C A（国際協力機構）を担当し、エチオピアのブランディングだったり、発展途上国の青年海外協力隊の方々の活動を広めるプロモーションだったりをしていました。

そういったいろいろな発展途上国を見ていく中で、地元の別府で何か私のスキルがいかせないかなと思い、30歳がすごく区切りが良かったので、こちらに拠点を移しました。結婚して主人は東京にいますが、私は月の3週間ぐらいは別府で過ごして、残りは東京で一緒に過ごすという、今は結構はやっているんですけど、2拠点生活を2年半送っています。

B－b i z L I N Kの紹介は後でさせていただきますと思うのですが、今大分県全体で私のようなU I Jターンをしている人が結構増えているので、そういったネットワークをいかながら、何かお力になればと思っています。よろしくお祈いします。

今回は、2019年に別府でワーケーションの実証を実施した内容をベースに御説明します。

簡単に20分ほどで御説明して、その後は皆さんとごつくばらんに意見交換できればと思っています。

B－b i z L I N Kの説明ですが、今、一般社団法人として活動していて、別府市が100%出資で、ほとんど民間の人と、あとは別府市から出向で来ている人が半々ぐらいです。

実際にやっていることは、結構広告代理店に近いと思うんですが、別府は9割が三次産業になっていて、観光産業がメインです。その中で、今まで地方自治体は、広告代理店にお金を渡して、企画をして何かをやるというのが多かったと思うんですが、そのコストがすごい高いよ

ねということで、私たちのような人間で企画もできるんじゃないかというところで実施をしています。新聞の広告出稿とかは新聞会社をお願いしたりするんですが、今いろいろな企画をしています。例えば、温泉をそのまま別府市外に届ける事業とか、最近、全国に広がっている「#別府エール飯」という企画をして、そこでテイクアウトの事業を増やしていったりとか、ソーシャルディスタンスの温泉のマークを企画して、そこから啓発事業を行ったりしています。あとは、別府の起業、創業支援を実施しており、ONE BEPPU DREAM AWARDというピッチコンテストを行っています。あとは、今は少し落ち込んでいますが、Huberと東急と一緒に、インバウンド向けの観光案内所などの運営をしていたりします。今回、このワーケーションが話の中心になるんですが、2019年4月に鉄輪温泉にコワーキングスペースをオープンして、1年半ぐらいたつんですが、今のワーケーションからの流れがすごく増えている場所になっています。多種多様な事業を行っているんですが、簡単にですけれども御紹介しました。

本日の本題ですが、皆さんもう既に御存じだとは思いますが、まずワーケーションという言葉は、ワークとバケーションを組み合わせた造語です。アメリカでも結構使われているワードで、日本の言葉というよりは結構海外でも使われている言葉です。

このワーケーションですが、結構いろいろな型があって、仕事重視型と休暇重視型に大きく分かれると思っています。

仕事重視型は、例えば、今はリモートワークで仕事をする中で、チームビルディングが結構おろそかになってしまっている事例が多いので、チームでオフラインで集まって、会社ではない場所で社員の成長機会をどんどんつくっていきこうというところが多くなっているかなと思います。その中で、非日常の業務ですね、地域と密接に関わりながら新しいイノベーションを起こしていくという流れが仕事重視型なのかなと思っています。

休暇重視型は、例えば、個人、フリーランスの方とか、企業の社員の方々が旅行がてら、有休を取得しながらも、普通に家でもしているような日常業務をテレワークの延長として、温泉地でしたりだとかして個人の活力アップにつながるという形だと思っています。

目的が違うものがいろいろ出てきているので、ひとえにワーケーションと言っても、その捉え方は人それぞれなのかなと思っています。

少し遊びながら、1、2時間メールを返したらワーケーションでしょう、と言う方もいるし、普通に仕事をして、その仕事をしている場所がたまたま温泉地だったんだよね、みたいな人もいるし、その個々の捉え方が違うので、一言でワーケーションという言葉で定義付けなしに会話をしてしまうと、全然ばらばらな議論になってしまうというのが私個人として感じているところです。この二つに分かれるのが、多分それぞれみんな違うので、あくまでも一つの例として捉えていただければと思っています。

ここで重要なのが、大分県全体として何を目的にワーケーションを推進していくかかなと思っています。別府は、観光産業がメインですが、観光産業の個々の産業がもう少し今の時代に沿った、例えば、キャッシュレスとか、もう少し個々の生産性が上がる取組が、まだ余りなされていないなかったりします。いろいろな企業とワーケーションで交わることで、その課題解決がなされたりとか、産業を新たに生み出すパートナーとして、ワーケーションの企業を捉える場合もあります。また、単純に一つの観光の手段として、今までは観光で、旅行で遊びで来ていたけれども、仕事をしながら観光するみたいな、新しい観光のスタイルとして広げていくという形もあります。結構目的が違うのかなと思っていますので、その設定をどこにするかが重要ではないのかなと個人的には思っているところです。

そんな中、まだワーケーションという言葉が浸透する前ですが、ちょうど大分だとラグビーがあった頃の2019年9月頃に、イノベーション創出型ワーケーションを行いました。これ

は、さきほどの産業をどう生み出していくかを目的に、手段としてワーケーションを実施したという形です。

別府は、APUがある関係で学生の起業家が非常に多くなっています。特に留学生の起業家も増えてきていますが、彼らがずっと別府にいる中で、新しく事業を拡大するとか、次の事業のフェーズを考えるというところで、アドバイスをもらえる人間が少なかったということがありました。そこで、ワーケーションで来てくれるベンチャーキャピタルだったりとか、事業開発しているメンバーに、3泊4日でブラッシュアップできないかというところで実施しました。御存じかもしれませんが、バングラデシュの革製品の企画と製作・販売をしているLEGAMEという会社と、日本とインドのマッチングビジネスをしているJIITAKというITの会社、まだ起業していないですが出口塾の中で何かをやりたいと思っていた3人の学生でディスカッションしました。出口塾の学生は、最近、クラウドファンディングで木のお茶を飲むという事業を始めたようです。そういった最初の種もここで出てきたのかなと思っています。

これは9月に実施しましたが、5月から9月ぐらいに、ワーケーションするなら何が必要か、何回か東京で検討会議を実施していました。そもそも、これからワーケーションに来る東京の企業に、別府はどういう場所なのかをまずインプットしていただくと。実際別府も起業家が多くて、もうすぐコワーキングスペースをオープンして1か月目だったので、コワーキングスペースがオープンしました、周りに湯治宿があって、こういう形で長期滞在できるんですよ、という基本的な情報を先にお伝えしました。その後、それだったらこういうワーケーションのプランがいいのではないかというのを、コアメンバー5名ぐらいで話し合っ、もう少し人数を増やそうというところで、モニター公募という形でモニターの会社を3社ぐらい集めました。その後、プランの検討を2回ほどして、実証のプレスリリースをして、最後に実施という形になっています。

参加メンバーは、凸版印刷、アジアクエスト、grooves、Plug and Play——これは世界で一番大きいVCの会社で、参加者はAPU卒業生です。それと、博報堂の新規事業開発をしている部長、KG PLANNING OFFICEという越境ECとかをしているグローバル系の会社、あとTOTOと、MRIというメンバーに来ていただきました。このメンバーが何で集まったかという、MRIがしていらっしゃる未来共創イノベーションネットワークという会議体というか、大きな集まりがあって、そこに100社ほどの企業が集まっています。Biz LINKはその賛助会員になっていて、そこに、凸版印刷、トヨタ、TOTOとかの大企業と、あとアジアクエスト、groovesとかのベンチャー企業の方が集まっています。その会議体の中で、こちらからワーケーションというのがこれからはやりそうだから、別府でやりませんかという提案をして、それだったら興味を持った企業が集まってチームになったという形です。博報堂とPlug and Playは、モニターで募集したところ応募して下さった2名です。いろいろな企業の30名ぐらいの方が応募して下さって、その応募もgroovesのプラットフォーム上で実施をしたので、ここまでは全くお金はかけていないという感じですね。

実際の内容をざっと簡単に御説明すると、1日目は、各自で別府入りしていただいて、そんなに広くないんですが、湯治宿をリノベーションして造っているコワーキングスペースのaside—満寿屋—で自己紹介をして、鉄輪温泉のエリアを案内しました。その次に、大分フットボールクラブの神村室長に、どう働き方改革するのかを講演していただきました。なので、ここでも大分と東京の企業が交わる機会をこちらからつくっていったという形ですね。最後は地獄蒸しで懇親会をしたという、1日目は結構交流を深めるような内容が多かったです。ここで初めて会う方も多かったので、自己紹介をしていました。

次は、留学生の起業家のビジネスアイデアのブラッシュアップというところで、午前中に出口学長に、そもそもどうい学校なのかとか、どうやって起業家を育成していくのかの話をしていただきました。その後、ようやく事業アイデアのディスカッションで、これは左下の写真ですが、右手前の学生がバングラデシュの留学生ですね。彼がしている事業について、皆さんに話を理解を深めていくという形です。

午後は、ずっと事業のブラッシュアップで、ここに結構籠もりきりでアイデア出しを行っていました。夜は、皆さんのリモートワークですね、日常的な業務をしていただくという形で実施をしました。

3日目は、10時まで御自身のリモートワークをしていただいて、その後、希望の学生が個別で面談したいというリクエストがあればそこにお応えして、より事業のアイデアを深めていくという時間を午前中と午後につくって、その後、3時からリモートワークで日常業務を行うという形にしていました。

4日目は、午前中に学生起業家から、今回、2日間事業をブラッシュアップしてもらって、今後どう事業を進めていこうかという決意表明というか、まとめていただきました。J I I T A Kの彼とかは、やりたいことが三つぐらいあって定まっていなかったんですが、それが一つに定まって、今、大分県の湯けむりアクセラレーションプログラムに採択されていたり、そういった形でかなりいい機会だったというリアクションをいただいています。

午後からは自由行動、帰路に就く方は帰路に就くという4日間でした。

この実証結果ですが、異業種の8社ぐらいの方々が集まって、3泊4日寝食を共にして過ごすというところで、すごく満足度が高かったです。参加者間の交流、ディスカッションが想定以上に価値が高かったと書いていますが、一緒に温泉に入るのはすごく距離が近づくみたいで、実際にここで学生起業家とワーケーション参加者もそうなんですが、この参加者同士の商談とか、あと業務連携とか、協業というところが今

どんどん進行、進捗している状況です。例えば、アジアクエストと博報堂が新しい事業を何か一緒にやるかという話だったり、先々週も皆さんで博報堂のオフィスツアーをやったり、3、4か月に1回ぐらいは今も集まっているような仲間みたいな形になったのがすごくいい結果だったのかなと思います。

今回、学生の事業アイデアのブラッシュアップを軸にワーケーションしていきましたが、学生の事業アイデアだと、まだ事業アイデアの種の前のレベルのものもあって、実際に事業を動かしている企業の方々とギャップがなかなかすごくて、この3泊4日で何かを一気に生み出すというのが少し難しかったなというのがありました。なので、どちらかという学生ではなくて、もしかしたら地元の企業の方々と一緒にこういう機会を行った方が、具体的なアウトプットはもっと加速するのではないかという意見もありました。

あとは、実施した鉄輪温泉のワーケーションの候補地としてのポテンシャルですが、ここは非常に高評価でした。もともと鉄輪温泉は湯治場で、キッチンが付いていて、部屋の鍵を自由に持ち運びできます。なので、マンスリーマンションやウイークリーマンションみたいな形で利用でき、そういう意味ではすごく長期滞在には向いているところで結果は良かったです。どうしてもホテルの一室だと自炊ができなかったりとか、ずっと外食続きになってしまったりとかするんですが、湯治宿というのは、キッチンがあって自炊ができるというところで高評価だったのかなと思います。

最後、まとめですけれども、私を含め、今回の参加企業と一緒にディスカッションして、今後の課題が三つ出てきました。

まず一つが、提供価値の見える化で、別府でのワーケーションを会社の業務とか研修の一環として実施してもらうため、会社の決裁をちゃんと取れるようなエビデンスが必要ではないかという話がありました。個人で行く分には個人の決裁なので問題ないんですけども、例えば、別府に1週間ワーケーションで行ってきますと

言われても、そこで決裁は通らないというか、何で別府に行くのかというエビデンスが必要だというのが課題として上がってきました。

例えば、別府で温泉に入って、交感神経が優位になって、すごく生産性が上がるんですよと言っていて、本当に数字としてエビデンスが出ていれば、もしかしたらOKかもしれないし、提供価値の見える化が必要かなと思います。温泉宿の予約プラットフォームをやられている、ゆこゆこという会社がいらっしゃったんですが、本業との関連性があるので、別府にいらっしゃってワーケーションをする意味があるんですね。例えば、鉄輪温泉を拠点として2週間ワーケーションして、九州の営業先を回るだったり、そういった本業との関連性が必要なのかなというところが二つ目の課題に上がりました。

今回、地域課題の解決だったり、地域活性化体験というところで訴求をしたんですが、学生の起業アイデアのブラッシュアップというところだけでは十分とは言えないと。本業とどう関連性があるのかを見せないと、t o B、企業に対してのワーケーションは難しいのかなというところがありました。t o C、個人に対してのワーケーションは、個人の決裁なので、観光と同じ文脈で伝えられると思うんですが、そのターゲットの考え方で打ち出し方は変わってくるのかなというところがあります。

三つ目ですね、ワーケーションを目的化しないというところで、非日常空間の中で集中してアイデア出しのギアを上げる、仕上げの場に対する最適な機会としてワーケーションがあるというところですが、例えば、いろいろな企業の人とか、いろいろな人が集まって新しいアイデアを生み出すオープンイノベーションのプログラムだったり、そういうプロセスの中に組み込むことができると、ビジネスへの展開につながる可能性もあるのではないかなと思っています。

どちらがいい、悪いではないですが、観光で来るワーケーションと、t o Bに対して今後ビジネス展開を考えてのワーケーションというのは、考え方が結構異なってくるので、そこは最初にお伝えしたような、何を目的にするかで施

策が変わってくるのかなと思っています。

簡単ですが、実証をした課題感というところで御説明しました。内容は以上になります。ありがとうございます。

**衛藤委員長** ありがとうございます。

それでは、これより質疑並びに意見交換に入りたいと思いますが、ざっくばらんに行いたいと思います。

委員、委員外議員は関係なく、挙手、御発言いただいて結構です。

**池田参考人** 何でも大丈夫です。このワーケーションだけではなくて、単体の企業が来たケースもあります。コワーキングスペースも運営していますが、2、3か月別府に滞在して、ふだんは海外の裁判所を巡っている女性弁護士の方や、エンジニアの方が会員で使ったりしています。ワーケーションという一言ですが、目的がt o Bなのか、t o Cなのかで、ハードルが結構違うのかなと。大分県としてどこを目的に、このワーケーションを手段として活用していくかは、結構ポイントなんじゃないかなと思っています。

**衛藤委員長** t o Bとt o C、仕事重視と結果重視に分けて考えるのが非常に大事というのは、本当に印象に残ったんですが、実際に今、t o Bからt o Cまで、いろいろな事例を別府で受け入れているという話でした。感覚的な部分で結構なので、マーケットの規模、つまり需要の規模がそれぞれどうなのか、実際にやっていく上での自治体としてのハードルや大変さという部分で、t o Bとt o Cの違い、感じているところがあれば。

**池田参考人** t o Bに関しては、企業の中で狙える場所がかなりニッチというか、意外にニッチなんですよね。例えば、さきほどの企業の中だと、TOTOは今回有休を取得していらっしゃったんですね。何でかという、TOTOはまだ、家と会社以外で仕事しなきゃだめだと言われているんですね。博報堂はOKとか、会社の中で、そもそもワーケーションできるかできないかというのが明確に分かっている、そこがOKな会社は、結構リストアップできると思

うんですね。例えば、私は別府にいますので、別府市を一つの会社として見立てたときに、別府の産業とどう親和性が高いとか、三次産業が9割だったら、もう少しほかの産業構造で、今後どういうポートフォリオでやったらいいのかを考えて、ここの産業の企業とこれから一緒に何かやったら可能性があるんじゃないかとかをリストアップした中で、業種だったり、企業を選定していくと、結構限られるんじゃないかなと思います。

今、リモートワークと言っていますが、意外と、家でOK、外でNGという会社はまだ多いです。ベンチャー企業は余りそういうことはないので、大企業も視野に入れるのかどうかというところを含めて一つの判断材料かなと思います。

あと、t o Cに関して、t o Cの方も大体仕事内容が決まっているというか、例えば、ライター、エンジニアの方が多くいますね。パソコンで仕事ができる方がほとんどになるので、職種を絞るというか、書き出すと意外に少ないなところはあると思います。なので、市場としてすごく大きいというわけでは多分ないですね。

例えば、観光の市場で見たときに、こういったワーケーションは長期滞在ができます。今の普通の観光の考え方は、平日は1泊で旅行する方が多いと思うんですが、平日の連泊需要が狙えるのが一つのメリットだと思います。そういう連泊需要の市場を生み出すという意味では、新たなものになってくるかなと。

**衛藤委員長** ありがとうございます。

**麻生委員** 新しい住み方と働き方という形で、特にワーケーションについてお話をいただきました。ありがとうございます。

大分県として、どうすれば特に選ばれる地域になるのかという視点で、我々としては、どのような施策を行政と探していけばいいかがポイントになってきます。池田さん自身が東京と別府の2拠点居住で、2拠点居住でなぜ別府を選んだかは、御出身というのもあるんだろうと思うんだけど、今回鉄輪をテーマというか、場所

として選ばれているわけです。そういう意味で、兼業とか副業のために、さきほどおっしゃったような会社の就業規則の見直しとかも大事なポイントになってくるんだろうと思います。

例えば、高円寺アパートはジェイアール東日本都市開発が、リニューアル、リフォームしたりして、移動のアクセスとかの部分も一体的にやって、選ばれる地域になっているんだろうと思うんです。

今回、B - b i z L I N Kは、別府を中心に温泉という一つのテーマでワーケーションをして、三つの課題を出すことができた。そして、これを具体的にやっていくためには、さきほどのプログラムの参加メンバーを見ても、スタートアップという視点から学生、あるいは事業承継では跡継ぎベンチャーとか、地元のそういったメンバーをどう組み込んでいくかになるんだろうと思います。

2拠点居住は、今後の鍵を握ると思っています。そういう意味で、2拠点居住に関して、副業、兼業、就業規則あるいは税制も含めて、何かもっとこうあったらいいねとか、選択肢が広がるような、その辺の視点から少しお話をいただければ。

**池田参考人** 課題はすごく明確で、副業、兼業を別府、大分でしたいという方はいらっしゃるんですが、仕事がないんですよ。仕事がないというか、見える化されていないですね。例えば、今、ライターの方が2か月滞在しています。本を出版されている結構著名な方で、別府のエッセー的なのを、こういう形でできるんですという話があったので、それだったら、今、別府のメディアでライターが不足しているから紹介しますよと、口コミで紹介できます。私のような人間にアクセスできる人は見つけられるんですが、そうじゃない、単純に大分で何か副業ができないかというときに、仕事の見える化が余りでできていなくて、もちろん副業のプラットフォームは、いくつか——Skill Shiftだったり、Another worksだったり、Time eだったり、いろいろなスタートアップがプラットフォームをつくられていて、



そこでいろいろな地方の仕事が見える化はしているんですが、その会社から、どう大分の仕事が見える化できますかという相談が私に來たりしています。例えば、地元の事業者で、これからデジタルマーケティングに注力したいけど、そういう職種とそもそもどうつながればいいのか分からないとか、意外とそこに課題があると思うんですね。そこを拾うところまでまだいっていないのかなと。多分私がしなきゃいけない、一つの課題であると感じています。仕事があると、地方につながるきっかけとか、目的ができるかなと思います。仕事がないと、そこでの2拠点生活がどうしても具体的になってこないとすごく感じているところです。

**麻生委員** 私は、かなり認識が違っているんだけど、2拠点で、今あるスキルをどうやって使うことができるのか。田舎暮らししている人間からすると、仕事はつくっていくもんだという発想で、都会の方にサポートしてもらいたいんだけど、いつも一瞬で終わってしまう。1年、2年はいいかもしれないけど、長続きしない、粘り強さがない——そういった部分についてどのようなサポート、連携を図っていくかがポイントで、そのためには、企業の就業規則で基本的に2拠点居住OKだよとか、住宅ローン税制を含めて2拠点制度をどう考えるかとかいった部分まで踏み込んでいかないとなかなか難しいかなと。

だから、そういったときに選ばれる地域として、大分で子育てする場合には別府の方がいいよねとかいうような、どういった部分を我々は準備していけばいいかというね。

**池田参考人** そうですね、今、2拠点居住している方の大多数はフリーランスの方なんですね。フリーランスの方目線で考えると、そんなに費用感は高くないので、その地域でも仕事が欲しいとか、そこに何か関わるきっかけが欲しいというのが声としては上がっています。ただ、企業に勤めている方が2拠点にするのは、まだ結構ハードルが高いですね。確かにおっしゃるように、会社の制度が整っていないというがあるので、企業側が変わらないと、こちら

も受皿として準備ができないというのが今の状況だと思います。（「現実だね」と言う者あり）そうですね。なので、そこを見越してこちらで受皿をつくるために先に準備しておくのは、確かにありだなと思いました。

**大友委員外議員** 今日はありがとうございました。

私が聞いたかったことは、衛藤委員長が聞いたことだったんですけど、我々の感覚からしたら、今、ワーケーションという言葉がどんどん世に出回って、マーケットがもっと大きいのかなという感覚に陥るところがあるんですけども、聞いたところ、意外とマーケット自体は小さいということです。to B、to Cの目的をはっきりさせた上で作り込みをしていかなきゃいけないと。そういうことをしていった上で、どうその小さいマーケットの中にアプローチをしていけばいいのかという部分をお聞かせいただきたいと思います。

**池田参考人** そうですね。その小さいマーケットの中で、どこをターゲットにするかという、恐らく大分の場合は、やはり福岡がターゲットになるのかなと思います。今回この参加企業に、旅費だけはこちらがお支払したんですね。会社の経費としてそれを出すとすると、飛行機代がどうしても高くなってしまいますよ。そうすると、一つの地方と見たときに、競合がすぎて、すごい突出した差別化がないと、熱海とか箱根に行ってしまうという話です。であれば、小さいマーケットの中でも優位性が高いのは、福岡をターゲットにすることだと思います。

あともう一つは、例えばですけども、今度大分空港がスペースポートになるというのはかなり差別化できるポイントかなと思っています。ISTSは少し延びちゃいましたけど、開催されるという中で、例えば、宇宙ベンチャーや、衛星を作っている会社とか、宇宙ということに関しては、つくば、種子島に次いで、大分はどんどんアプローチできるのではないかと思います。そういった本当にニッチに差別化できる場所があれば、小さいマーケットの中でも戦えると思いますが、飛行機代は結構ワーケーショ

ンの中では大きなハードルです。

**大友委員外議員** 実は私、中津市で温泉と旅館業をしていて、旅館業の中でワーケーションを取り込んでいこうと思ったら、やはり t o C の方が単純に考えやすいんですけど、別府みたいな観光地でなく、山の中に 1 軒ぽつんとあるような旅館です。ワーケーションを取り込んでいこうと思ったら、t o C でどういう作り込みをしていって、どういうアプローチをしていけばいいのかなと。

**池田参考人** 今、宿も、まだワーケーションに対応している部屋になっているわけじゃないじゃないですか。今週、5 社ぐらいのホテルとか宿に今の状況のヒアリングに伺ったんですが、部屋とかも見せていただいたら、コンセントが遠かったり、W i - F i はあるんですけど、こういう椅子と机がなかったりとかするので、椅子と机と近くにコンセントがあるだけでも、まだ今の状況では結構差別化できるかなと思います。

皆さんもお分かりかと思うんですが、5 時間とか長時間、パソコン作業をしていると、畳に机で座椅子だと腰がめちゃくちゃ痛くなるんですよ。鉄輪温泉の湯治宿もそこは整っていないので、コワーキングスペースに来た方は、長時間できるからめっちゃ助かりますとか、その部屋になくてもそういうデスクと椅子があって、パソコンは充電がすぐ切れるので、目の前にこのコンセントを差せるものが——そこだけでも整えているというのがあれば、中津だったら福岡に近いですし、車で 1 0 分で行ける山あいであらうということが 1 週間できる、回線速度もすごく速い、となったら、今の状況だったらまだ差別化できると思います。（「頑張ります」と言う者あり）本当にワーケーションという言葉が、今、すごく世の中で広がっているけれども、実際の受皿は、まだ全然対応できていません。ほとんどの宿は、W i - F i 全館完備はできています。ただ、そこがニーズに沿っていないのは、意外に大きな課題かなと思います。どうしたらそこを解決できるかというのは、例えば、机と椅子だけは、どこかの部屋に置けると

か、すごく小さなところですけども、その辺はありますか。

**大友委員外議員** 旅館業の仲間とかでも、ワーケーションに取り組みたいという方が結構多いので、その辺の情報をまた広げていきたいと思っています。ありがとうございます。

**池田参考人** お願いします。最近、ビッグローブが、ONSEN WORK というワーケーションに特化した W e b メディアを立ち上げられて、そこは登録宿が増えているので、そういうサイトを見られると何が必要かが明確に書かれているので、参考になるかなと思います。

**衛藤委員長** ぜひまた、旅館の若手の皆さんの勉強会の講師をお願いしたいと思います。

**池田参考人** そうですね。ビッグローブとオンラインでつなげてとか。

**木田委員外議員** どうもありがとうございました。

今、ワーケーションはかなりワードとして広がって、山田別荘がこの間新聞で出ていて、そのように皆さん努力されて、個々のワーケーションは市とか県が支援して、進んでいくと思うんですが、ワーケーションはプロセスの一つとっていて、東京一極集中から転換してプロセスにしなくちゃならないなという思いがあります。パソナ本社が淡路島に移るとかいうように、将来的に日本の形が変わっていくところを目指して、そのプロセスとして、今ワーケーションが動いているのかなと感じます。仕掛けの割には、ワーケーションの人が大分県で年間 2 0 0 人、3 0 0 人になったということじゃ、どうかかなと思います。県としては、企業合宿型とか、拠点を大分に設けてもらう、それをマッチングしていただける仕組みを考えていかないと悪いかなと思うので、その辺を池田さんがしていただけたらどうか、分からないんですが。

**池田参考人** ワーケーションというワードが広がってくると、個人で行こうかなと思う方が増えると思うんですよ。そこに対して、さきほどおっしゃっていた受皿としての宿に、机とかコンセントとかがあれば、そこはマッチングできると思います。大分県としてどこを——さきほ

ど麻生委員がおっしゃっていた2拠点居住とかをゴールにするのであれば、最初のきっかけとしてワーケーション、という捉え方になると思うんですね。ゴールが2拠点居住とか、支社の進出とか、企業誘致になってくるかもしれないので、そうしたときに狙うターゲットは、単純にt o Bの中でもどういう企業なのかが見えてくると思います。そこを考えて、その分を狙い打ちじゃないですけど、ワーケーション、言ったら企業研修という形で展開していくと、大分県としての産業発展につながるのかなと思うんです。（「それがないとね」と言う声あり）単純な観光としてのワーケーションだけで終わらせると、ブームで終わって、何も大分に残らないという懸念がすごくありますよね。

**木田委員外議員** 東京の企業は面白かった、じゃ、どうかという気がする。普通にやると神奈川や南紀白浜とか、ああいったところに注目がいって、何となく地元としての成果を感じられないので、やはり拠点がここに来るところに持っていかないと。さきほどの宇宙産業は、確かに可能性があるかなという気がしたので、交通費などの支援は新年度に向けて県でも考えると思いますが、さきほどの宇宙産業に力を入れていくというのは、少し可能性があるなと感じました。

**池田参考人** 国東市だったら、もしかしたら宇宙ベンチャーのエンジニアとかが1、2か月滞在するようになるので、そういう宇宙系のエンジニア向けのワーケーション施設だったりとか、竹田市だったら、そういったアーティストの方だったりとか。老舗企業も多くいらっしゃるし、長湯温泉とかですね。その産業に向けた企業だったらどこなのか、そのターゲットが地域の特色をいかして明確化されると思っていて、別府の場合は100か国の人が住んでいるので、越境EC、海外へのECサイトを立ち上げようとしているグローバル企業が、マーケティングリサーチのためにベトナム人の子たち10人にヒアリングしたいから、1週間ワーケーションするとか。何かそういう目的があって、単純な手段としてワーケーションがあるという考え方で

いかないと、社会全体がブームで終わりそうでもったいないなとすごく感じています。

**木田委員外議員** ありがとうございます。

**堤委員外議員** どうもありがとうございます。

別府市が出資されて、平成29年から立ち上げて3年のまだまだ若い企業だと思うんですけども、収益は一体どういう形で上げているのかが一つ。

もう一つは、フリーランスの方が紹介してもらって仕事する分は、労働規制というのは余り関係ないんだけど、企業の方々がそこに滞在されて、オンラインでつながって仕事するとすると、個人の観光と企業の仕事のすみ分けというんですかね、時間の制約というのも非常に分かりにくくなってくると思う。オンラインの場合には、労働規制で問題になっていますからね。労働法制的に何か助言というか、されているのかを少し教えてください。

**池田参考人** ありがとうございます。

B - b i z L I N Kの収益性で、今出資は別府市ですけれども、それをどんどん私たちが資金調達をしようとして動いていて、例えば、私が今行っている事業を環境省やほかの自治体のコンペに出したり、別府市の税金は余り使わずに別府の産業の経済波及効果を上げていこうと、今どんどんシフトしてきています。まだ3年目で、本格始動してから2年目ですが、今ちょうど過渡期というか、変革期だと思っていて、2年後ぐらいには別府市の出資というよりは一つの会社として、でも一般社団法人なので、別府市に還元する形で、事業を回していきたいと動いているという感じです。

個人的な思いとしては、別府の跡継ぎベンチャーというか跡継ぎの方が今増えているので、彼らと一緒に、新しく事業をつくるのを来年ぐらいからしていきたいというのはお伝えしておきます。どんどんこの2年で変わっていったものを今イメージしています。

2点目ですけれども、確かに企業にとって労働時間がちゃんと決まっているところと、成果を出せば大丈夫ですというフレックスの会社とかもいらっしゃるって、今回、こういう企業が集

まって、フレックスの会社とかも9時から5時で必ずやらなきゃいけないとか、10時から2時はいなきゃいけないとかあるので、その会社それぞれの時間の考え方は違いますね。先々週、MRIというフレックスの会社の皆さんにお会いしたんですけど、いまだにずっとリモートで、全然会社には行ってないという感じなので、時間のカウントは、別府にしようが、東京にしようが一緒なのかなと思います。ただ、TOTOとか、家と会社以外ではしちゃだめですというところはありますが、その考え方はタイムカードを切るような感じではないかなと思います。

KG PLANNINGとかは、オフィスを解約されて自宅でやっていたりとか、博報堂は、提携しているコワーキングスペースがあって、自宅かコワーキングスペースか会社でやるという方が多いようです。MRIも同じでしたね。凸版印刷もそうですね。会社によってルールがまちまちですね。

**衛藤委員長** ありがとうございます。

委員の皆さま、ほかによろしいですか。

**今吉委員** 鉄輪にコワーキングスペースを造っているでしょう。かなり内装をしたんでしょうけど、宿泊するので、当然お金はもらうということになるんでしょうか。

**池田参考人** もちろんです。ただ、かなり安いですが、2時間ドロップインで500円で、1日1千円です。

**今吉委員** そのくらいなんですね。風呂も付いてですか。

**池田参考人** はい、温泉入り放題です。

**今吉委員** あとは自炊ですか。

**池田参考人** コワーキングスペースは仕事する場所です。鉄輪温泉は多分少し変わっていて、大きいホテルが少ないので、周りに泊まって、仕事場はコワーキングでしてのような、エリア全体をホテルとして見立てるというエアインベーションの考え方です。

**今吉委員** ほかに泊まるんやね。

**池田参考人** そうです。

**今吉委員** 温泉入って仕事するということよね。

**池田参考人** はい。（「湯治宿を改修」と言う者あり）そうです。

**今吉委員** これは、別府市が所有しているんですか。

**池田参考人** ここは、別府市が5年間所有しています。なので、5年後に黒字化するように、今施策をつくっています。鉄輪エリアはすごく狭くて、湯治宿しかないので、エリア全体で予約ができるプラットフォームを募ったり、まち全体の収益化構造をつくっているという感じですね。

**今吉委員** ワークেশョンは、在宅勤務で事務仕事をするとかが一般的と思ったんですが、企業にすると、ある程度営利が見えてこないともたないよね。だから、ワークেশョンは、単純な事務仕事だけだったら続かなくなると思うし、結局、企業としては利益が出るものに対してしか出せないですよ。

**池田参考人** そうですね。なので、個人でのワークেশョンは広がるでしょうけど、企業は何かメリットがないとお金は出さないとですね。

**玉田委員** ありがとうございます。今ずっと話を聞いていて、コワーキングスペースが所在するコミュニティへのアプローチというか、そこにコワーキングスペースがあることで、その周りがいい雰囲気になってくるとか、いいコミュニティになるとか、少し活性化の糸口がつかめるとか、何かそういうことについてのビジネスモデルができるといいなという思いで聞いていました。そういう糸口みたいなのがあれば教えていただきたいということが一つと、今コワーキングとか、ワークেশョンも、働き方改革とかコロナの中で注目されているけど、ウィズコロナの中でコワーキングスペースを選択する側にとって、感染拡大状況が気になっていると思うんですね。しばらく続くでしょうから、そういう中で、どういう方向になっていくのかなと。今、実践する中で見えてきているものがあれば。

そしてもう一つは、これが落ち着いた後にどういう方向になるのかなと。少しすごく理念的な、方向性的なところだけど、その辺のところ

で、今実践しながら、見えてきている部分があったら教えてもらいたい。

**池田参考人** 1点目の糸口というか、仕掛けですけれども、鉄輪温泉のコワーキングを2年前の2018年に半年ぐらいで造って、2019年にオープンして、そこから外の人に来るきっかけになったんですね。来て、何か面白そうとなりますが、それだけだと根付く人は生まれない。鉄輪温泉に興味を持っていた関西の女性——御存じかもしれないですけど、湯治ぐらしというシェアハウスをしている女性で、彼女ももともと電通で15年ぐらい働いていて、温泉地で移住先を探していました。それで、鉄輪温泉に住みませんかとおつなぎして、彼女が来て。そうすると、私もそうなんですけど、そういう外の人がこのコワーキングとか、鉄輪エリアに関わり出すと、そのまた関わっている人が来るようになりました。ただ、その関わっている人が来るようになって、その人が何かアクションできる場がないと、次また根付かないので、その関西から移住してきた女性が7年前ぐらいにチャレンジショップを造って、そこで今、ワーケーションで1か月滞在しているコンサルタントの男性が、夜、角打ちをしています。スモールビジネスの事例になってしまいますが、そういう形で、1か月とか滞在している人が仕事が終わって、夜角打ちとか少しチャレンジできる場があって、そこでまた人が集まるような、種となる人が何人かいて、そこにコワーキングやチャレンジショップができて。その湯治ぐらしというシェアハウスに、コワーキングとかでよく来るようになった大学生が住めるようになって、そういう、場と人がセットでいると、結構機能していくんだなというのがこの2年ぐらいです。

また、湯治宿をしていたけれども、もうしていないおばあちゃんたちに、空いているスペースがすごくたくさんあるので、貸してくれないかという話をして、コワーキングに、料理教室をやりたいという人が来たら、そこにおつなぎしてという形を続けて、この2年間で12軒ぐらいの店がオープンしています。本当にスモー

ルビジネスで、お総菜屋とか、クッキー屋とかブックカフェとかですけれども、そういった形で、空いているスペースとか、チャレンジショップとか、シェアハウスとか、コワーキングスペースがあって、かつそれを結ぶ人みたいなのが必要なと思います。

ただ一つ問題なのが、結ぶ人がお金を稼げないんですね。私は今、一般社団法人に所属しているのですが、そこでの活動ができるんですが、そこがマネタイズできないのが課題だと思います。事業の内容としては、空いているスペースを借りてそれを誰かに貸す、チャレンジショップのサブリースの事業です。ただ、そこだけだとマネタイズは余りできないので、チャレンジしたい人を探す人件費と見合っていないところが課題です。

二つ目と三つ目ですと、難しいですね。産業として見たときに、スモールビジネスだけをたくさん増やしても、まち全体の産業はそこだけではつながらないし、大きなレイヤーで見たときのやり方をやりながら、スモールビジネスのやり方もするという、何というか、広さというか、大きさで見て展開して、かつそのフェーズが長期のものもあります。例えば、企業誘致だとすごい長期です。ワーケーションで来て面白そうな仕事の種があって、そこにちゃんとシェアオフィスがあって、会社は、進出するならここがベターだと決めるのは3年とか5年とかかかるんですけれども、スモールビジネスだとすぐ始まる。スモールビジネスをいっぱい増やして、収益性が高い企業誘致は長期だけど、それに向けてのワーケーションをここでやる、のような、そういう組み立て方をしておかないかなというのはあるんですけど、そこを1人とかでやるとなかなか難しい。うちのチームは2、3人しかいないので、どう成果を出していくかは難しいなというところです。

**衛藤委員長** それでは、最後は、時間の関係で短めをお願いします。

**成迫委員** 別府だと温泉があったりとか、宇宙開発でこれから非常に広い展開が見込めるところはいいですけど、県南に関しては、特に最近

はなかなかそういった武器がなくて、今、城山桜ホールができたりとか、こういったワーキングスペースとかをリノベーションして、若い人が非常に増えているんですね。

**池田参考人** 最近増えていますよね、三つぐらいありますよね。

**成迫委員** あります。それをどう戦略的に、どう広げていけばいいのかがなかなか見つからない。アドバイスいただけたらと思います。

**池田参考人** 私は佐伯にすごくよく行くので、佐伯は面白いなと思います。サーフィンをするので、宮崎へ行って、帰りに佐伯でお寿司食べて帰るというのを毎週ぐらいしていますが、佐伯は盛り上がっているなというのは印象としては感じていますが、さきほどのお話は、多分どこをターゲットに置くかだと思います。例えば、面白い事例といたら失礼ですけど、漁業だと、三重県のゲイトという会社を御存じでしょうか。片仮名でゲイトと書いて、そのベンチャー企業に五月女社長という方がいらっしゃって、三重県の漁村で人を増やしています。ゲイトは、くろきんという居酒屋を運営されていて、その居酒屋の魚の仕入れを全部その漁村からしています。ゲイトの居酒屋で働いているスタッフに2拠点居住してもらっていて、漁業をしています。魚を獲るのもそのスタッフがしたりして、そうすると、魚の知識も付いて、あと魚が新鮮なので、店のクオリティーが上がるメリットがあります。その漁村でゲイトが海のIoT化を進めていて、定置網の技術をIoT化しているんですけど、定置網で漁をするのは、何人か必要らしいんですが、それをほぼ1人でやっているすごいおじいちゃんの漁師が、実は大分県津久見市にいらっしゃって、その技術がすごく素晴らしいので、視察に行って、そういう技術をIoTでできないかと実証されたりしています。

さきほどの企業誘致の話につながると言うんですけれど、例えば、ゲイトのような、何か海で事業をしたいというベンチャーとかがもしいらっしゃったら、そこで人の交流が生まれたり、新しい技術を佐伯で実証されたりするかもしれ

ないし、そういうお互いのニーズがウィン・ウィンになる相手を探すのが得策なのかなと思います。

**成迫委員** ありがとうございます。佐伯で海という武器があるというのは少し私も……

**池田参考人** すごい武器だと思うんです。

**成迫委員** ありがとうございます。勉強になりました。広げていけるように頑張っていきます。

**衛藤委員長** すみません、そろそろ時間になったので、ここで閉めてもよろしいでしょうか。

**池田参考人** すみません、話が長くなっていました。

**衛藤委員長** いえいえ、とんでもないです。貴重なお話を本当にありがとうございます。

本日はたくさんの貴重なお話をいただけだと思います。今回のお話を我々もこれから県議会から県政へいかしていけるようにしっかりと努めていきたいと思っています。ありがとうございました。

以上をもちまして、本日の委員会を終了します。

お疲れさまでした。