

京都府南丹市サテライトオフィス等誘致支援

キタイ設計(株) ○ 平 櫛 武
キタイ設計(株) 横田健一
キタイ設計(株) 小松宏隆

論 文 要 旨

近年、地方では、人口減少社会の影響を受け、過疎化、少子高齢化の現象が顕著である。一方、都心部においてワークライフバランスへの関心が高まる中で、情報通信技術の発達によって、自然環境が豊かな地方でも都市部と変わらない仕事を行うことが可能となってきた。そこで、本稿では、サテライトオフィスによる企業誘致支援を進め、地域とオフィス設置企業が、お互いを歓迎し(Welcome)、補いあうことで、地域内で好循環が生まれる(Win-Win)関係を目指した誘致支援を取り上げる。モデル地区は京都府南丹市美山町大野である。大野地区は中山間地域に位置し、人口は約800人、60～69歳代の人口比率が最も高く、ここ10年間で約200人の人口が減少した。大野地区の空き家見学会を企画・実施し、合計27社34名の参加者を集めた。紹介ツアーにおける空き家の見学と、プレゼンテーション等の実施を経て、企業と地域の相互理解が図られた結果、2社の企業を誘致するに至った。

キーワード：人口減少社会、サテライトオフィス、企業誘致、空き家、テレワーク

ま え が き

近年、地方では、人口減少社会の影響を受け、過疎化、少子高齢化の現象が顕著になっている。特に、雇用の創出については、地方が工夫しているなかで、実現することが困難となっている。

一方、都心部においてワークライフバランスへの関心が高まる中で、情報通信技術の発達によって、自然環境が豊かな地方でも都市部と変わらない仕事を行うことが可能となってきた。

特に、都心部では、通勤時間の削減、電話や賃料等の固定費の削減、自然災害からの経営機能のバックアップ、若手人材の確保に対応することが求められている。

そこで、本稿では、「豊かな自然環境」「増加する空き家」「小学校統廃合後の空き校舎」に着目し、地方創生施策¹⁾の一つとしてサテライトオフィス(本拠を置いている都心から離れた地方にオフィスを構えること)による企業誘致支援を進めた仕組みについて報告する。

1. 事業概要

(1) 業務概要

業務名：平成26年度(繰越)南丹市サテライトオフィス等誘致支援業務

発注者：京都府南丹市企画政策部 定住企画・戦略課

工期：平成27年8月18日～平成28年3月31日

(2) 事業の対象モデル地区

モデル地区は南丹市美山町大野である。大野地区は中山間地域に位置し、人口は約800人、60～69歳代の人口比率が最も高く、ここ10年間で約200人の人



図-1 大野地区の人口

口が減少した。(図-1) 美山町はかやぶきの里で有名であるが、大野地区は、元々京都市からかやぶきの里への最短の観光ルートの途中にあった。しかし、日吉町にトンネルができてから、最短の観光ルートで無くなり、観光バス等が大野地区を通る数が少なくなった経緯がある。

2. 事業の基本目標

事業の基本目標(南丹市サテライトオフィス誘致事業骨子)については、将来像を「南丹市いやしのリラックスオフィス～もちつ もたれつ いなかではたらく～」とし、地域とオフィス設置企業が、お互いを歓迎し(Welcome)、補いあうことで、地域内で好循環が生まれる(Win-Win)関係を目指すこととした(図-2)。そして、基本的な方向性を「企業へのチャレンジやオフィス設置の後押し」「オフィス受入体制や地域信頼関係の構築」「的確な情報発信による都市企業と地域との交流」の3つとした。本事業を進めるにあたり、誘致プロジェクトの事務局が設置された。



図-2 事業の基本目標

3. 地域外への誘致活動

(1) 市への立地可能性企業の検討

インターネット検索や、各種セミナーでの情報交換等により、下記の企業をリストアップし、メルマガ配信やアンケート送付に活用した。

- ① ローカルビジネス、ローカル観光企画、農と福祉、田舎暮らし等に興味がある企業(約 200 社)
- ② テレワーク導入を検討する企業や、企業研修メニューを提供する企業(約 300 社)

(2) 紹介ツアーの実施

大野地区の空き家見学会を企画・実施し、合計 27 社 34 名の参加者を集めた。(図-3)

参加者が応募したきっかけについては、アンケートの結果、次の通りであった。

(1. 口コミ 54% 2. チラシ 8% 3. SNS 4%)

【結果に導くまでのプロセス】

- ① 事務局会議によるチラシ検討と作成、配布(キーワード検討、魅力的な写真抽出)
- ② SNS ページの設置、更新
- ③ 「シェアオフィス」「田舎暮らし」等、関連する内容のセミナーへの参加、広報活動
- ④ マスコミ向けプレスリリースの発行

番号	所在地	敷地面積	㎡
1	南丹市美山町三笠湧掛	宅地面積	㎡
		延床面積	88.40㎡
間取り		築年数 昭和50年新築	
建物階層		木造瓦葺2階建	
所有者		個人	
設備(光熱水設備、風呂トイレ等)		利用状況、修繕必要性等	
・水道 ・汲み取り(個別浄化槽地域)		・CATV、インターネット未整備	
その他特記事項			
附属建物 ・倉庫(軽量鉄骨造スレート葺平家建)72.00㎡			
駐車場 複数台可 ※土地・建物は公簿面積を記載			
番号	所在地	敷地面積	㎡
2	南丹市美山町大野広畑	宅地面積	247.93㎡
		延床面積	㎡
間取り		築年数	
建物階層		所有者	
所有者		個人	
設備(光熱水設備、風呂トイレ等)		利用状況、修繕必要性等	
・水道 ・下水道		・CATV整備 ・インターネット未整備	
その他特記事項			
駐車場 複数台可			
※土地・建物は公簿面積を記載			

図-3 大野地区の空き家(抜粋)

(3) プレゼンテーション等の実施

空き家への入居希望企業が、自らの予定する事業アイデアを地域住民に説明する「アイデア審査会」と、コミュニティデザイナーの「講演会」の同時開催を企画・実施した。アイデア審査会では、4社の企業が83名の審査員(一般参加者、地域団体役員、役員以外の地域住民)に対しプレゼンした。また、2社のメディアがイベント取材した。(表-1)

表-1 アイデア審査会 プレゼン実施企業

企業名	社員数	法人区分	提案内容
A法人	10名	NPO法人	「ジビエの里」と「芸術村」で里山文化観光とものづくり文化交流の活性化
B法人	3名	株式会社	近畿の都心部と地方部を結び、南丹市の関西の交流中心地化プロジェクト
C法人	120名	社団法人	100%オーガニックの農作物栽培と障害者雇用の新しいモデルづくり
D法人	38名	株式会社	美山コットン生産、「美山枕」製造、エコツアーで、農、工、サービスの6次産業化

【結果に導くまでのプロセス】

- ① 事務局会議によるホームページ検討と作成、更新(キーワード検討、魅力的な写真抽出)
- ② 社会的注目度のあるコミュニティデザイナー誘致(参加無料の講演会)
- ③ インターネット広告によるホームページへの誘導
- ④ 継続的な SNS ページの更新とマスコミ向けプレスリリースの発行
- ⑤ 市内への新聞折込によるチラシ配布

【アイデア審査会のプロセスと結果】

- ① 募集要項と申込用紙を作成し、ホームページに掲載
- ② 複数社から申込があり、コミュニティデザイナーとの打合せや地域住民の意向を踏まえて 1 次審査(書類選考)を行い、4 社が審査会(プレゼン)に進出することを決定
- ③ 審査会当日は、プレゼンを聞いた審査員がアンケート用紙に評価を記入し、誘致企業の選定に反映
- ④ 誘致企業は、大野地区の役員が市と協議し、決定

表-2 実施した主な PR 手法一覧(当時)

媒体名(費用)	内容(主な効果)
自主的な発信	
SNS	最新情報発信 [更新 18回] (審査会応募 2件)
ホームページ	審査会、講演会への参加募集 (訪問者数 4253人/月)
口コミ、対面での告知	関連するセミナーへの参加[5回] (ツアー参加 十数件 審査会応募 1件)
プレスリリース	マスコミへの取材依頼[2種] (新聞・ラジオ取材)
広告	
ネット広告	ホームページへの誘導 (訪問者数 約25名/日→約200名/日)
折込チラシ	講演会への参加募集[市内へ10750枚] (講演会 83名参加)
マスコミ取材(広報)	
新聞	告知、イベント報告など [京都新聞 計5回][産経新聞 計1回] (問合せ 府内2件 府外1件)
テレビ	番組[写真掲載] (プレゼン応募1件)

(4) ベンチャー企業等の誘致

紹介ツアーにおける空き家の見学と、プレゼン実施を経て、企業と地域の相互理解が図られた結果、2社の企業を誘致することになった(B法人、D法人)。誘致については、特に、企業側には地域アンバサダー(情報発信)の役割を求め、地域とのコミュニケーションを図ることを前提条件とした。

【結果に導くまでのプロセス】

- ① アイデア審査会前の空き家個別見学会の開催

- ② アイデア審査会での、厳選な審査
(公平性のある情報公開)
- ③ アイデア審査会後の2社決定までの着実な過程
(空き家見学、地域住民向けの企業説明会)

4. 地域内での受入体制構築

事前に、「地域資源や生活関連施設の洗い出し」を行い、ホームページで公開した上で下記に取り組んだ。

(1) 誘致ツールの作成

南丹市定住促進 PR 動画として、大野地区の魅力発信動画を2種作成し、動画共有サイトでアップした。(再生数計1,736回/当時)

【結果に導くまでのプロセス】

- ① 事前に住民向けに動画撮影セミナーを開催
 - ② 地域の魅力を最もよく知る住民自らが撮影
- (2) 情報通信ネットワーク環境の検討

紹介ツアー参加企業や立地可能性企業に対するアンケートの結果、「インターネット利用の主用途は Web 検索やメール送受信」であり、現状の南丹市 CATV インターネットの条件(100Mbps ベストエフォート,動的 IP,専用線無し)に対して、概ね「100Mbps ベストエフォートでも可、外部からのサーバー接続のために固定 IP は必要、セキュリティ上専用線を希望」との回答だった。

5. まとめ

本業務の進め方は、下記の通りである。(図-4)

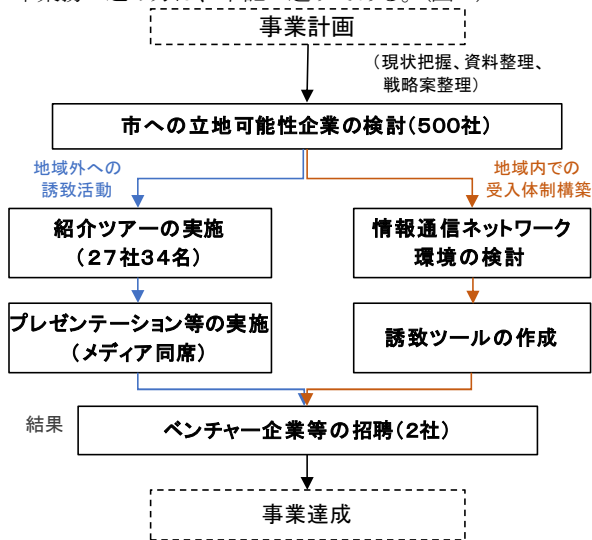


図-4 事業フロー

(1) 現時点での成果、評価

最終的に、2社誘致という実績を残すことができた。現在2社は入居し、新規事業を進め、地域住民との協議や事業準備を行っている。2社誘致に至った理由としては、様々なことがあげられるが、とりわけ事務局としての打合せが半年間で計20回に至り、綿密な協議が行われたことがあ

げられる。また、行政が主導的に事業推進を図り、地域住民との協議を頻繁に行い、多くの企業との積極的な情報交換に努めたことが第一に評価される。第二に、地域住民窓口がさまざまな団体を柔軟に受け入れるとともに、企業誘致にあたって、積極的な姿勢で意思統一できたことが重要である。第三に、事務局が紹介ツアーの実施、プレゼンテーション等の実施にあたって、自身が自ら誘致活動を行い、著名人も含め、多くの参加者が関わる場を創出するに至ったことで情報発信が進んだことも評価されるであろう。第四に、ホームページ作成にあたり、その多様な情報分析ツールを用いて、事業プロデュースに携わったIT企業が事務局に参画した点も評価される。

一方、中山間地域へのサテライトオフィス等誘致支援については、事業の手段に未開発な部分が多く、確立された方法が定まっていないというのが実情である。今後は、空き家の活用、企業誘致、地方創生といった観点から、さらなる情報蓄積を図ることが課題である。

(2) 今後の展望

今後は、多くの空き施設(空き家、空き店舗、学校)の発見が見込まれ、サテライトオフィス等誘致支援のノウハウが活用可能であると考えられる。一方、このようなサテライトオフィス等誘致支援を進めるには、地域住民と企業と行政をとりもつ「プロデューサー」の存在が不可欠であり、地域住民の活性化に対する想いと、事業継続する入居後の企業ミッションが両立するwin-winの関係を保つには、全体のコーディネート(共創)の発揮が求められる。

また、入居した企業については、今後、地域活力を再生するための大きな期待がかかる。企業のもつネットワークと資本を巧みに活用し、他社の企業誘致や研修等を行うことによって、地域の空き施設を活用し、地域に雇用とお金が落ちるような仕組みを構築していくことが必要である。

さらに、利益遵守を目的とする企業が地域で永続的雇用を生み出すためには、地域資源を活用した新規事業への投資と挑戦を支援する施策の充実が重要である。

あ と が き

本業務を進めるにあたって、南丹市企画政策部定住・企画戦略課、美山町大野振興会の皆様をはじめ、多くの関係者に助けられたことを謝辞としてここに記す。

参 考 文 献

- 1) 総務省情報流通行政局情報流通振興課(H29.4.24)
「ふるさとテレワーク等の推進について」
http://www.soumu.go.jp/main_content/000484659.pdf