

## 北九州テレワークセンター指定管理者検討会 会議録

- 1 開催日時 平成29年10月20日(金) 13:30~17:15
- 2 場 所 北九州テレワークセンター 会議室A  
(北九州市小倉北区浅野三丁目8-1 AIMビル6階)
- 3 出席者 (検討会構成員) 吉村構成員(座長)、相浦構成員、渡邊構成員、  
長崎構成員、能美構成員  
(事務局) 産業経済局新成長戦略推進部産業政策課長  
産業政策課スタートアップ担当係長及び職員

### 4 会議内容

- 事務局より当日のスケジュール、審査にあたっての留意点等を説明
- 構成員の互選により座長を選出
- 応募団体(fabbit 共同事業体)による提案概要のプレゼンテーション
- 応募団体(fabbit 共同事業体)への構成員によるヒアリング

(構成員) 世界を含めて広く対応してもらえることは分かった。逆に北九州市とはどういったところなのか、北九州市の気質や創業の風土、創業を促すにあたっての一番の課題はどういったことと思うか。

(応募団体) 北九州で生まれたので、気質もよく分かる。引っ張る方は沢山いると思う。自分のお金を出してでも引っ張るよという人が必要。北九州出身で上場されている方は沢山いる。百億単位でお金を持っていて、地元のために貢献したいという方はいるが、そういう方を含めて北九州で頑張る人を引き上げるプログラムがない気がする。

(構成員) 創業したいという人が沢山いる風土なのか、それとも、あまりいなくて、これから環境を作っていくかといけないところなのか、どちらだと思うか。

(応募団体) 創業したい人は沢山おり、さらに、そういう風土はすぐに作れると思う。例えば、創業者の講演を涙流しながら聞く人もいる。うちの社員も辞めて独立した人もいる。情報や出会いのきっかけさえあれば、すぐにそういう風土は出来るので大丈夫だと思う。

(構成員) 上場するまでのスキームがしっかりされている感じがした。ベンチャーには2種類あり、1つは創業したいのでそこをサポートして欲しい人、一方で、潜在的な意識はありながらもどうかなと思っている人も沢山いる。それに対しどのような誘導をする予定なのか。

(応募団体) 我々の提案は、とにかくイベントが多い。そこに中学生も含めて親子で来る方もおり、高校生、大学生もいる。そこに出入りすると、みな起業したいという人が多い。我々のセミナーは多い時には千人くらい集まる。多くの人と交わり、

情報を出すことで、起業のペースは上がる。独立するのが怖いとか、本当に出来るのだろうかと感じている人のほうが圧倒的に多い。そういうところで毎週のようにイベントをやり、テレビ会議で繋ぎ、みんなで意見を出し合うことで、一步踏み出せるという環境を作っている。日本の色々な都市と繋いでいけば、特に九州の方々の気質は、その一步を踏み出す力が強いような感じがしており、こちらでも期待している。その他にも、例えば、3千万円ずつ5人に渡し、同じ業務を1年やってもらい、一番上手くなっている人が頭となって合併するという事業も行っている。そのような形で優秀な方ひとりが5社を合併して経営していくとリスクが少ない。残りの方は1、2年勉強する、そういうプログラムもある。

(構成員) 提案書の中に、コミュニティアクセラレーターとあるが、具体的な配置、業務の流れが見えない。先ほど伴走型支援が重要と言われていたが、この仕事の流れを具体的に示していただきたい。

(応募団体) 希望が多いのは1対1。1週間に1回、午前中なら、我々のような上場会社の役員が、東京のテレビ会議で待っている。1ヶ月前に会社を作った方から、20年前からやっているが方までいる。問題が人なのか、エンジニアなのか、マーケティングなのか、プロモーションなのか、お金なのか、話を聞きながら、本人の要望を聞きながらアレンジすることが、一番効果的。プログラムは成長の度合いに応じて色々なセミナーがあるが、結局、実績のある方が、横にいて、伴走し、オーダーメイドでやることで伸びていることが多い。北九州でも週1回はやりたい。例えば、市民の方が9時、10時、11時に来る。我々がこちらの現地に来たり、最悪東京のテレビ会議で議論したりしてやっていく。一番多い方で40回ほど議論している。

(構成員) インキュベーションマネージャーは具体的にどういった方が担うのか。

(応募団体) インキュベーションマネージャーは文字どおり、企業を成長させていくということで、メンタリングを含めて、色々な形のサポートを提供していくことになる。アクセラレーターと重なる部分もあるが、インキュベーターのほうがより企業に寄り添ってという部分が強くなってくる。

(構成員) インキュベーションマネージャーは常駐なのか。具体的に決まっているのか。

(応募団体) 常駐だが、人選は進めている段階。

(構成員) 伴走型支援のスタッフは常時いるのか。

(応募団体) 随時対応する予定。

(構成員) それを配置するのはインキュベーションマネージャーになるのか。

(応募団体) そのとおり。

(構成員) 北九州のほうで、北九州の人材に特化した形で伴走支援するのか。

(応募団体) そのとおり。色々な人材が沢山出入りしたほうが良いような気がしており、そういうのを意識して経営している。

(構成員) 北九州には創業したいと思っている方が沢山いると伺ったが、現在、テレワークセンターは入居率が下がっている。その辺についての課題、解決方法があれ

ば教えていただきたい。

- (応募団体) 解決方法は沢山あるが、まずは施設のデザインが大切だと考えている。施設に居る方も大切。fabbit 大手町を見ていただくと色々な国の方もかなりいる。運営で出てくる方も大切。弁護士や税理士や会計士という、それはそれで必要ときもあるが、実態を経験した方が沢山出てくることにより、入居率はすぐに上がると思う。現実には fabbi 北九州を見ていただくと 1 席も空いていない。
- (構成員) 支援協議会の方が伴走型支援、アドバイスされるということだったが、その方へ謝金などを支払うことはないのか。
- (応募団体) 謝金を支払うことはない。シリコンバレーの偉い方に聞くと、「自分も昔、無報酬で教えてもらった。そういう文化を作ることが重要だ」と。シリコンバレーのトップ層はいつもそう言う。我々も、実はNPOでも良いと思っていた。他の所ではNPOで申請しているところもある。地元北九州のために良くしたいというピュアな気持ちでやっている。支援協議会の中でお金を払っているケースは一度もない。一度見ていただくと分かるが、ものすごい数が集まる。皆ボランティアでやっている。
- (構成員) このテレワークセンターの施設を切り盛りする番頭さんのような人は、どんな人で、ある程度充てがあるのか、その方が地域の方といつも接して、地域の方々の課題を知り、市役所との色々なやりとりもしないといけない。その方次第で、上手くいくか、先ほどの支援協議会が上手く回るかどうかとも決まってくる。その方が施設の管理責任者なのか、それとも創業支援、企画業務を担う方なのか、そこがかなり成否を左右すると思うが、いかがか。
- (応募団体) スタッフは正直沢山いるので大丈夫。地元北九州や他都市から来てもらえる仲間たちと一緒にやっていきたい。地元を盛り上げていきたい。そして、世界的な引き上げも併せてやると良いと考えている。
- (構成員) ワクワクするような提案内容だった。施設的な観点ではすごく良いものが出来上がり、運営も良いと思うが、運営側のチーム作りが重要になる。運営の方向性、チーム作り、各所でやられている中で気をつけている点は何か。
- (応募団体) 経験者が若い方に伴走するというやり方はいろいろある。例えば、若手をニューヨークに連れて行き、向こうの起業家といろいろ話すとか。海外から来ていただくとか。福岡にも来ていただいている。3年前には北九州でも。通常4時間くらいのセミナーで大体15分のピッチ。短く話して、いろんな情報が得られ、会え、経験ができる。東京にはスタートアップのアワバーがあり、あれはアメリカ的。もし市から許されるなら北九州のワインやお酒を使いながら、厳格にはするが、お酒を飲みながらのコミュニケーションというものを提供したい。結果的に上場したらどうだったかと振り返った時、あの懇親会の時に知り合ったとか、化学反応を起こしたということが多い。あらゆる方向からやらなければならないと思っている。
- (構成員) スケールアウトしたり、IPOしたりする他に、例えば商店街等で、飲食店を

やりたいという方たちもいるかもしれない。その方たちとの温度差もあるが、それはそれでケア、サポートしていくのか。そういった支援で考えていることはあるか。

(応募団体) 実際はそちらのほうが相談は多いと思う。ラーメン屋を作るという相談も良いのではないか。同じようにケアしている。例えば、fabbit では飲食店志望の方等への細かいサービスも全国で実施している。飲食店をやる人の隣にたまたまITの方などがいると、そこで会話が盛り上がり、「ITを使ってみたらどうか」といった会話が自然と盛り上がり、事業提携するなど、そういう例が非常に多い。毎回の交流会は非常に意味を成している。業種が全く違ってもコミュニケーションが生まれているという実績も何回かある。

(構成員) ビジネスマッチング件数の数値目標が初年度から800回とあり、365日で考えると1日で2、3回マッチングするのか。実績をもとにした数字だと思うが、実際のところはどうか。

(応募団体) 実際はその3倍くらい行くと思っている。例えば、支援協議会のメンバーを1件ずつずっと回っている担当者がある。ニーズを聞き、スタートアップのところへ行き、こういうことが出来るよと言いながら、マッチングが頻繁に起きている。行政様なので固く数値を出したが、クリアできていると思っている。東京では上場会社などを毎日回っている。そういう方が3千人くらい集まるイベントを東京で予定している。テレワークセンターに入っている方が一人でもプレゼンしてもらえらるなら、世界から来ている方も含め3千人に発信できる。聞いた後は引っぱりだこになる。スタートアップ間やスタートアップとの提携を希望する企業などとの出会いの件数として800回は軽くできると思う。

(構成員) 2点ほど質問がある。1点目は、仕様書の中で創業支援に関する業務の基準として、創業支援事業者や民間コワーキング施設、行政や金融機関、弁護士などとのつながりを、気軽に相談できる環境づくりを行うこととなっているが、具体的にそれを今からどう動かしていく計画なのか。もう1点は、収支計画書の中で、独自事業として事業費が記載されていないようだが、どのように考えているのか。

(応募団体) 民間のコワーキング施設との良好な関係については、具体的な名前はあえて伏せるが、北九州、福岡含め、その辺の人脈は有していると自負している。もし選ばれたら、全施設にこちらから必ずお願いに行く。全施設に行き協同していただきたいというお願いは必ずやる。最初はうまくいなくても継続してやる。金融機関はほとんど取引しており大丈夫。事業費掲載のところは確認不足で、基本的な業務の内容について、その他管理運営に関する経費の中にホームページやイベントの関係を計上させていただいている。自主事業に関する家賃の支払いについても、自主事業に関する経費の中に計上させていただいている。もし、収支計算書の計上の仕方が違うということであれば、お許しいただけるのであれば、計上の項目を変えて対応させていただきたい。基本的に費用はすべてこの中に入っている。

- 構成員は、応募団体（fabbit 共同事業体）の提案概要のプレゼンテーションと質疑応答を受けて、各自評価レベルを記入。
- 応募団体（コワーキングシティ北九州共同事業体）による提案概要のプレゼンテーション。
- 応募団体（コワーキングシティ北九州共同事業体）への構成員によるヒアリング。

（構成員）秘密基地を運営されているが、秘密基地との関係等について教えていただきたい。また、この施設をハブとするためには人材が重要になる。センター勤務予定者のうち1名は市役所勤務経験者と書かれているが、こういった方をここに配置しようとしているのか考えを伺いたい。

（応募団体）秘密基地とテレワークセンターの違いについてだが、秘密基地はこれまでもコワーキング施設としての運営をやってきたが、テレワークセンターはよりパブリック性の高い施設で、規模感もそれなりに違う。重要な要素として多種多様な人に対応できるということがテレワークセンターとして相応しいと思っている。その点、秘密基地は大きくないため、今お越しいただいている方は主に個人事業主の方が多い。立ち位置、ポジショニングが違うと考えている。ハブ機能という意味においては、連携組織として、それぞれの立ち位置を明確にしながら関わっていくことが重要であると考えている。その意味では、もともとのテレワークセンターを管理しているFAISさんと、立ち位置や連携について相談させていただいており、FAISさんは中小企業のほうに集中したいとのことであった。このような会議、話し合いの場を持つのが良いと考えている。人材に関しては、経験者に越したことはない。市に勤めていた方を中に入れる予定だが、例えば、大手企業にてISO関連で勤務している方で大手さんとの対応が得意な方など、今後、大手と個人、中小企業との連携が非常に重要になってくるため、未来志向の人材配置を予定している。コワーキングコミュニケーターについてだが、例えば私の場合は、国営、県営、市営の指定管理施設の経験が5年程あり、今はフリーランスのフォトグラファーとして独立している。アーティストとして起業しているが、十分に幸せに生きているが、その経験を踏まえ、今までアーティストなど、これまで「これは起業ではない」と思っていた方たちに独立の機会があることを伝えてきたい。

（構成員）2点質問させていただきたい。全国の中で北九州市のベンチャーは他県のベンチャーとどう違うのか、どういう特徴があり、何が課題で、他県とどう違うのか意見を伺いたい。2点目として、ベンチャーの中でも個人事業主と雇用を生む経営者の2つ分かれると思うが、そのあたりの誘導の仕方、進め方の違いを伺いたい。

（応募団体）私も市外で住んでいたこともあるが、総じて、北九州は、人のつながりが上手。戻ってこられた方も沢山いる。この利点を活かしていくという意味でも、北九州市がテレワークセンターのような機能を持つことは非常に重要だと思って

いる。懐を開きながら、他県の方も気軽に寄っていただけるような施設になればと思っている。他県との関係については、コワーキングスペース広島や東京を見てきた感想としては、北九州はどちらかというと、自分の会社もやりながら北九州に貢献したいという思いが強い方が多く、自分の起業、ビジネスを作るというものと、もう一つは街を作っていくという観点でビジネスをされている方が多いという印象を受けている。八幡製鉄所のころから官民連携のプロジェクトを北九州はずっと取り組んできており、プロジェクト思考というか、官民連携を見学に来られる方も非常に多い。そういった連携のスキームの上手な出し方が一つのポイントになると思う。2点目の個人事業主と、少し大きくなった所へのアプローチについては、個人事業主、フリーランス、これはアメリカでは早くあったが、圧倒的フリーランス、非常に能力の高いフリーランスというものも視野に入れている。これからは個人がどのようにSNSを使いながら自分をアピールしていくのか、この辺の細かなプログラムを私共は用意している。広報費もお金もないが、どこから社会とつながっていけばいいのか、ブランディングの仕方、広報の仕方、このあたりの実績を我々は持っており、このあたりからサポートしていく。それから大きくなれば、より横同士の繋がり、大企業との関係をサポートしていきたい。例えば、コワーキングコミュニケーターというものを用意しており、創業に関心のある方が、実際に会社を大きくしていこうというときに、トーマツの個別伴走支援というもので、実際にトーマツが横に寄り添った形で事業サポートをしていき次のステップを踏み出そうと。そういった2段階構えで、まちはチームだとトーマツが役割分担している。私自身大手企業出身で、その後、夢を追ってベンチャー企業を立ち上げ、今は個人事業主となった。普通に進めば個人事業主からベンチャーということになるが、私は逆の道を歩んでいる。結果的に私の幸せはそこにあった。北九州に関してはスモールビジネスでも幸せならそれでいいのではないかと。スタートアップや上場を目的にする必要はないなど。スモールビジネスでも独立しやすい土壌が北九州市にはあると思っている。秘密基地ではそういった方が沢山生まれているのを目の当たりにしており、本当に幸せだと感じている。我々もコミュニケーターとして、そうした方々に自分自身のこれまでの経験というものを踏まえてアドバイスできればと考えている。本来であれば、そういった方は、個別に繋がっていない形で点在しているが、それを繋いでいったときに、イノベーションが起きる可能性は十分にあると、我々は何回も見えてきた。これをテレワークセンターでできれば、非常に大きなインパクトが生まれるのではないかと。経験則的に見えている世界だと思っている。

(構 成 員) トーマツのかかわり方について、先ほど伴走型支援ということだったが、どのような関係で繋ぐのか、このテレワークセンターの事業の中として対応するのか、それとも外部の形となるのか具体的に教えていただきたい。

(応募団体) トーマツとしては、この中のイベントをプログラムの一環として実施させてい

ただきたいと考えている。トーマツが関わるのは、より成長志向のある方を対象にオープンイノベーションプログラムであったり、資金調達プログラムであったり、ベンチャーピッチといったイベントをやる予定。そこで相談があれば個別に訪問し、一緒にKPIを作ったり、KPIを追っていったり、実際に資金調達してみたいなという方がいれば一緒に事業計画を作っていくというところでお手伝いさせていただければと思っている。共同事業体であるため、しっかり我々トーマツとしてもサポートしていきたいと考えている。一方で、先ほどご質問あったとおり、目指す方のゴールにより、お手伝いするアプローチも違うため、集まる方々が私どもを必要とするのであれば関与する濃度は想定より当然上げていきたいと考えている。そうでなければそうならないこともあるかと。私ども、全国規模、海外も含めてやらせていただいているが、4年前に小倉北区にも事務所を作り、そこに職員を常駐させている。所長以下、対応できることはしっかり、地元発で対応させていただきたいと考えている。

(構成員) 開館時間について、何時まで開館する予定なのか。また、働き方SNSについて、具体的にどういったものなのか。これまでのターゲットの裾野を広げ起業を考えている方を呼び込むとおっしゃっていたが、具体的にどのようにこの施設に連れてくるつもりなのか教えていただきたい。

(応募団体) 開館時間については、市に準拠して行うが、夜は交流に良い時間であるため、この時間をどこまでとるかという点については、市と協議を進めさせていただきたい。極力交流のための時間を、実はお酒を出そうかと計画しているが、そうすると夜は多少長いほうが良いかと考えているが、全館のルールもあるため、あまり遅くはとも聞いているため、そのあたりは検討していきたい。働き方SNSは、基本的にはオンライン上でも連絡が取れるようにしましょうということだが、仕事の受発注ができる仕組みまでステップアップできればと考えている。最初は登録していただく、そして登録していただいた方がリファレンスできるよう、皆さんが検索できるようにしていこうと考えている。例えば、今はサラリーマンだが、今後、卒業し自分で趣味を活かしたビジネスをやっていききたいと思われた場合、そういうところがフェイスブックだと打ち出しにくい。自分の仕事ベースで自分を打ち出していくことができないだろうかという背景がある。人の仕事の在り方は非常に変わってきている、先ほど我々のメンバーの発言もあったが、もともと指定管理業務をやって、ブランディング等もやっている、仕事の中心軸が変わってくる。より個人ベースに踏まえることが非常に重要で、個人がどのような仕事を中心的にやろうとしているかが見える化できるようなものと考えている。

(構成員) システムを自社でお持ちになるということか。

(応募団体) システムを作る予定。

(構成員) 参加者の人数として何人くらいの規模のシステムを考えているのか。普通の掲示板ではなぜ駄目なのかも含めて。

(応募団体) 最も重要なのはオンラインで、インターネット上で検索できたりすることかと。

横同士の連絡を取らずにはどうすべきかというのが重要。イベントをやるが、どうやって集客するのかにもつながってくる。例えば、仕事とは関係ないコミュニティ形成イベントについて書かせていただいているが、いろんなコミュニティの方がおられる。例えば、本が好きな人たちのイベントをやってきて、少しずつ大きくなった。新しくコピーライティングしている方とのミックスイベントをやっていく。小さなコミュニティをどんどん育て、コミュニティ同士を合わせる、これがイベント形式での集客方法となる。どういう方法でやるのかというと、これはSNSである。JVのまちはチームだのほうは、北九州をぐっと盛り上げる会、並びにSNSは恐らく西日本一大きい地域密着のコミュニティを持っており、リーチ力はかなりある。これが一つの方法になる。その方々がオンラインで使えるSNSというものを想定している。

(構成員) 連絡ツールだと思うが、それで収益事業になるというものではないのでは。

(応募団体) しかしながら、これは資産になると思う。どんな方々がいるかが見える化できるため、市とも共有しながら、資産計上は可能であると思う。

(構成員) 今現在、秘密基地ではそういったSNSはなくて、これから新しく作っていくということか。

(応募団体) 秘密基地にはない。

(構成員) ではなぜ今やらないのか。

(応募団体) その時期がまだ来ていないというか、多様性があるタイミングが一番適しているのではないかと考えている。秘密基地での多様性といっても非常に小さなスペースであるため、テレワークセンターのように大きくパブリックの形ではできないため、そのあたりかと。裾野を広げるという作業については一番得意としており、SNSを使った集客を中心として全国的にもトップクラスで、お金をかけずにどれだけの方にリーチするか、来ていただくか、この力はどこにも負けないものを持っている。

(構成員) お金をかけずにリーチできるのか

(応募団体) できると考えている。私どもは小さなマスコミよりもリーチ力が大きい。

(構成員) 事業規模としてはどれくらいの実績があるのか。イベントの伝達力はあるかもしれないが、それによってどれくらいの事業が生まれ、収益が出ているのか。規模感がよくわからないため教えていただきたい。何人というレベルはSNSを使えば広がると思うが、事業として見たときにどうなのか。

(応募団体) 純粋に計算するだけでも難しいくらい、これまでイベントだけでも成果を上げている。例えば、クロスロードでの国家戦略特区のストリートの成果であれば、SNSを中心に100万人を超える集客となっている。北九州フードフェスティバルでは3万5千人、イベントに関しては3年間で数百万程度のリーチ力を結果として持ち得ている。

(構成員) ソーシャルキャピタルという言葉は響いた。ハンディキャップや障害を持たれた方、美術アート系の方が集う場所、通常の創業だけではなく、多種多様な方が来られるということだが、箱物ではなく、大切なのは人だと思っている。チ



ームということで、皆さんとやられるチームビルディングというか、そういう形をどういう方向性で、今までにはない、ハンディキャップの人、視覚障害の人、車いすの人がいらっしやると思うが、具体的にどういう風に進めてチームを形成されるのか教えていただきたい。

(応募団体) 実績というよりはトライアルのようなものだが、ひきこもりセンターに発達障害など様々な事情があり就職できていない方もたくさんおられ、その方たちと一緒にサッカー関連のプログラムをやらせていただいている。その中で試合を見て、一緒にサッカーをして遊び、その方たちが試合のボランティアスタッフまでした。大きなイベントになったが、その中から、フードフェスティバルのバイトに来てくれている。一緒にサッカーを見たり、遊んだりするところから仲間になり、一緒に働いてくれる人ができていたというのは大きなステップだと思っている。働きたいお母さん、子育て中のお母さんとどうやって連携していくか、障害を持たれた方に、どうやって来ていただくのか。秘密基地はどうしても3階にあることもありそういう意味で、車椅子で来られる方たちとどういうふうにしてコネクションを取れるかということなど課題であったが、少しずつ多様なつながりが広まってきたのを今実感として感じ始めている。我々はCSVという共通価値創造というものを重視している。パブリック施設でやることの意義でもあるかと。そういったところの社会参画の可能性はビジネスとしての価値もあると考えている。

(構成員) 個別伴走支援について、スタートするだけでなく、その後の支援がとても大切だと考えているが、成長志向型の人もいれば、ママさんたちが趣味の延長線上で事業をやるという展開もあると思う。成長志向型でない人にも個別伴走をしていただけるのか。

(応募団体) 今、女性起業家支援を行っているが、女性起業家は数字に落とせない部分が大きいと感じている。また、何かやりたいが、何をやればいいのかわからない、こういうのをやりたいが、どうすればいいのか、という大雑把な質問を持ってこられる方が非常に多い。私どもは、強み、弱みから出していきましょうとか、10年後、20年後、あなたはどのような姿になりたいかということから、一緒に追いかけをして、それならこういうふうにはビジネスを作っていけばいいのではということから、まずは思いから一緒にビジネスを考えていくことからやっており、成長志向の方もいれば、スモールビジネスの方にも十分対応できると考えている。

(構成員) 事務室の入居率目標が70%だが、今も平均が70%であるため、できれば上げてほしいところもある。現実味のある数字かもしれないが、何か入居率を上げる策はあるか。市もそのあたりを期待していると思うが。

(応募団体) 基本的には入居率を上げていきたいと思っているが、どういう企業が入居しているかなど、現在の指定管理者に数回ヒアリングをさせていただいた。固定で、支店や営業所を置かれている、入れ替わりのない層がある程度あり、残りの空いているところに入れるかどうかという話であった。ある程度埋まっている

ところからの大きくという数字は書けないと思い現状の数値を入れさせていただいた。大きく入居率が上がると、今回、インセンティブ収入が発生するというので、収支計画も大きく変わってくるため、秘密基地の経験、他の指定管理者の管理経験の中で、現実的な数値を設定させていただいた。

- 構成員は、応募団体（コワーキングシティ北九州共同事業体）の提案概要のプレゼンテーションと質疑応答を受けて、各自評価レベルを記入。
- 構成員は、応募2団体の評価レベルを発表し、構成員全員で意見交換。

（構成員）fabbit 共同事業体の方はどちらかというとスケールアウトするIPOの関係など、コンテンツが沢山盛り込まれており、そういうのが北九州市にあるのは、夢のような話だという印象。北九州市はどちらかというと飲食店や、そういうところで法人成りした際の相談などが多かったです。今後、創業起業を考えた時、コミュニティというものが注目されている。スケールアウト、目指せサンフランシスコというようなものを福岡市では感じる。これまでの北九州市のスタートアップを考えると、そういうコミュニティというものを上手に活かせるような施設の方がいいのではないかとということでコワーキングシティ北九州共同事業体を評価した。数値目標の入居率が低いなど色々あったが、低い設定でプラスが出るなら実現性は逆にあるのかなという点は評価に入れた。

（構成員）今日の2団体の話を伺っていると今より画期的なものになるのは間違いないということから両方高得点にした。ただ、2団体はターゲットが違うと感じた。fabbit 共同事業体は、有名なベンチャーを作るというイメージ。コワーキングシティ北九州共同事業体は潜在的意識の中の人も起業に気付かせて一人でも特異性を出していくという傾向がある。ターゲットをそれぞれ見たときに、北九州は、上場という意識を持っている人は零点何々1パーセントくらいの確率じゃないかなと。市の税金が多くなるという点では、個人事業主の数を増やしていくとか、小さな会社がいっぱい増えるというのもありがたいのかなと。他地域との違いを分かっている事業体の方が運営していくほうが、市の形にあった、エンドユーザーたちにあった形のものが提供できるのではないかと感じた。

（構成員）私もターゲットが全く違っていると感じたのが一番のインパクトだった。fabbit 共同事業体は、ベンチャー企業、尖った企業を創出するという点ではベストな体制だろうと思う。逆にコワーキングシティ北九州共同事業体は、地元志向で、地に足がついた現実的なスモールビジネス、創業支援だと感じた。実際の創業支援事業者との連携を想定するとコワーキングシティ北九州共同事業体の方が連携体制は現実的なのかなと感じた。

（構成員）私は全く逆で、大は小を兼ねると考えた。fabbit 共同事業体はオフィス運営のところの実績もあり、人材も豊富である。よくよく聞いてみると北九州市の

尖ったところを理解しており、ものづくりとしての事業をやっていくんだ、そういう人材を育てていくんだということが含まれていた。今、既にあるリソース等を活かせるのは fabbit 共同事業体なのかなと思った。大きな話のため、それが本当に良いかは分からないが、非常にイメージし易かった。北九州市に限らず、近隣の山口県や大分県からも、北九州だったら来ることができるという形になるのは fabbit 共同事業体なのかと感じた。コワーキングシティ北九州共同事業体はこの施設規模をまわすだけの能力があるのか。理念はよく分かるが、ソーシャルキャピタルは耳触りの良いワードだが、その理念を実現するだけの具体的なプランのイメージが少し沸かなかった。働き方 SNS とは何だろうと、それが大きな事業を作るのにどこまで有効なのかなと思う。入居率についても既に今ある 70 パーセントで、現実的すぎるどころ、もっと遠くにボールを投げないとそこまで到達は出来ないと思い、少し辛い点数を付けた。

- (構成員) 先ほどターゲットの話をした際、北九州市のベンチャー立ち上げの時には、コワーキングシティ北九州共同事業体のほうが合っているかと思ったが、運営という視点で考えた時、本当にこの大きな事業を出来るのかなと正直感じた。
- (構成員) fabbit 共同事業体の提案は福岡市レベルならやれるかなと思った。色んな仕掛けを作るが、それに手を挙げてくれるところがない、ということにならないかという気がした。
- (構成員) 北九州には大企業から、上から押さえつけるような形で、ヒエラルキーや、コントロールという中で作られた風土がある。逆に色んなことをフラットな中で生み出していこうというのがない。福岡は商人の街で色んなことをやってしまえという風土がある。北九州市は凶面をもらいそれを一生懸命に作るという、How to do の世界。しかし、今求められているのは What to do であり、そのこの体質改善みたいなものを地道にしていかなければならない。その時期にあって、体質改善していくようなことが重要ではないか。北九州は第 2 創業も少なく、これに限らず色んな施策、研究開発の助成金にしても手を挙げる人がいない。
- (構成員) 人口 96 万人もいてそういう状況なのか。
- (構成員) 田舎の都市に比べると多いかもしれないが、福岡市、神戸市に比べると随分少ない。そこが一番の問題で、今回の指定管理も、新たに変えて、もっとスタートアップし易いような街にするというのは分かる。
- (構成員) fabbit 共同事業体の提案は他の創業支援事業者との繋がりが少ないなと感じた。
- (構成員) fabbit 共同事業体は、北九州サイドをある程度理解していただいたうえで、目線を少し下げてもらい、今までやってきたものも見ながら変えていただく運営であれば安心できる。今の提案は、最初はイベント的に興味を持たれるかもしれないが、継続性を考えると、「私ではないかも」というものが出てくるような気がする。そうかと言って、今と同じようにやって、少しずつ上に上げ

るというのが本当にいいのかと。例えば上から吸い上げるか、押し上げていくような体制が必要なのではないかと思う。

(構 成 員) fabbit 共同事業体にコワーキングシティ北九州共同事業体の関係者のような人がいればいいなと思った。

(構 成 員) 私もそう思った。

(構 成 員) ステップとしては、これから5年間はコワーキングシティ北九州共同事業体、次の5年間は fabbit 共同事業体なのかなという気もした。

(構 成 員) その順番では北九州市は落ちてしまう。これからどんどん人口が減っていき、国の経済が落ち込むと言われている時に、現状維持で良いという形でやっていたら、新しいものが生まれれないのではないかと。実際のスタートアップの事例では、環境や接する人によって、起業マインドは醸成できると共通して言われている。個人事業主やスモールビジネスだけでいいのであれば、それでも良いと思うが。

(構 成 員) なかなか人が育っていない。それが市の一番の課題だと思う。

(構 成 員) 一緒に作ろうというのはあるが、自らやろうという機運がない。

(構 成 員) これほど行政がイニシアチブ、リーダーシップをとって一生懸命やっている街はない。逆に、民間レベルが依存体質になってしまい、行政が頑張っている街づくりをやればやるほど、住民、企業の主体性が依存体質になる。それが如実に表れている街になっている。福岡市は逆だが。

(構 成 員) やはり体質改善が必要だ。

(構 成 員) 理想は fabbit 共同事業体の提案。

(構 成 員) 素晴らしいものを出した時に、ついてこれるかどうかな。

(構 成 員) fabbit 共同事業体のほうが環境設定しており、少し無理する環境のほうが成績は上がる。ベンチャーが何をするかというと、実際は売り上げを上げて、雇用を産めるかどうか、これは勝負にかかっている。自分で未来を開拓して創意を産むためには、今までのよしよしというよりは、吊り上げていくことで人は大きく変わると思う。そこで、経営者になる人達の層については、吊り上げ式というものを、改革という言葉で、担うものがあってもおかしくない。

(構 成 員) fabbit 共同事業体はオフィスの運営というより、自分のところでセミナーを内製し、プログラムを組むという、意気込みを感じる。街のサイズにあったプログラムの提供はできると思う。

(構 成 員) 行政が fabbit 共同事業体を側面から軌道修正し、街のサイズやニーズに合わせる事ができれば良い。ただ、行政の継続性がない中で、そこが上手くいくのかという一抹の不安は残るが、やってみるといってもひとつの手ではある。とりあえず5年間やってみようというのも選択肢かもしれない。

(構 成 員) コワーキングシティ北九州共同事業体の提案はもっと小さな規模の市町村や地方の地域の規模のものではないだろうか。もう少し、北九州市規模のレベルで考えるとどうなのかと考えてしまう。

(構 成 員) 確かに北九州市はスモールビジネスには環境がすごく良い気がする。行政の

方々も人繋ぎを一生懸命にやってくれる。裏を返せば人を繋ぐしかないのかなと思ったりもする。お金があれば、福岡市のように、いざ、サンフランシスコを目指すぞ、スケールアウトして、とできるが。北九州市がそうではないのは、それが性に合っていると思う部分もある。コワーキングシティ北九州共同事業体の提案でハードルの高いハンディキャップを持った方の創業、起業が提案として入っている。5年間で、少しずつ取り込んでいくという作業は面白いのかなど。fabbit 共同事業体のプレゼンはウキウキする。色んな人の話を聞いてみたいが、あれを継続して聞いていく人達がどれだけいるのかと思う。

(構成員) 現実的に秘密基地は色々人と人を繋いでいる。fabbit はなかなか繋がらない。キーマン同士が繋がっていくことがこういう施設では重要。そこがどちらの団体も課題と思った。

(構成員) fabbit 共同事業体とコワーキングシティ北九州共同事業体が一緒にやればちょうど良い。ソフト面とハード面で、財産基盤もリソースもいっぱいある。

(構成員) コワーキングシティ北九州共同事業体の掲げている理想が高すぎると感じた。理念は分かるが、ヒアリングで具体的なものが見えにくかった。

(構成員) 東京や他の大都市よりは、北九州市だったらチャンスやリソースがあり、外部から北九州市に来た方がいいと思うが。

(構成員) 北九州市は自分たちで何かをという感じではない。やろうとする人を応援するフォロワーが多い。

(構成員) 学研都市のベンチャー系技術開発の中ではたまにいるが、コミュニティビジネスのほうが多い。F A I Sなどを頼りに外から入って来た事例もある。そこは北九州の強み。

(構成員) 着地点をどこに持っていくかだと思う。10人がベンチャーを作ったとしても1年で半分になる。まずは10人作ったほうがいいのか。それとも更にもっと中で1人でもいいので売り上げが立っていく人を作っていくのか。ゴール設定がポイントだと思う。fabbit 共同事業体、コワーキングシティ北九州共同事業体の両方の提案を見たとき、北九州市が掲げようとしているところは、少しでも成功事例を出して、ここなら可能性ありというところを伸ばそうというのであれば、少し高い目標設定でも、来る人は来るという感じがする。起業するというのはかなり厳しいことで、あまり生温くしてもどうかと思う。fabbit 共同事業体のように目線は高いところにおきつつ、少し地元のことを理解してもらった中で運営してもらうのはひとつの手ではないか。

(構成員) どちらの提案内容も良い。少しでも上を目指そうという人がいて、上質な情報が入って来る中で運営する提案と、創業というよりは、ネットワーク的なところで、働き方の問題や、趣味の延長でやるなど、もう少し柔軟なところでの提案の話。どちらもスタート支援だが、この施設がどこを担うのかということで決まってしまう。

(構成員) 働き方改革を進める中で、兼業、副業を進めた時、ネイルやカフェをやりたい人も増えてくると思う。一方で雇用を産み出すような、ある程度の組織のもの

を産み出すかという話もある。市として、日本一起業しやすい街とするときのターゲットのあり方によって、その辺も随分変わってくる。

(構成員) 起業とひとこと言っても、色々なレベル感があり、レイヤーが違う。

(構成員) 月2～3万円稼げるようなものでも起業という。

(構成員) 秘密基地のような形はサークル的で楽しそうで良いが、逆にそういう集団は可能性がもっていないという感じもする。

(構成員) 仲の良い人達でやっているが、何か大きな成長は難しい感じがする。

(構成員) 残念ながら北九州市で創業した人も大きくなると軸足が福岡市へ行ってしまう。

(構成員) 非常に難しい。

(構成員) 財務の点はどちらの団体も似たり寄ったり。あまり変わらない。ただ、指定管理費はfabbit共同事業体のほうが抑えている。また、fabbit共同事業体の入居率目標は90パーセント台までいく。コワーキングシティ北九州共同事業体もそれくらい入居率がいけば、指定管理費も変わってくるかもしれないが。なぜ70%台に抑えるのか。入居率は必然的に上がるのではないかと思う。あまりにも現実的な数値だった気がする。

- 構成員は審査項目ごとの議論を踏まえ、各自評価レベルを再考し記入。
- 各構成員の評価レベルを再度確認したうえで、検討会としての各審査項目の評価レベルを、
  - 1 指定管理者としての適性のうち、
    - (1) 施設の管理運営に関する理念、基本方針について  
fabbit 共同事業体は、4  
コワーキングシティ北九州共同事業体は、4
    - (2) 安定的な人的基盤や財政基盤について  
fabbit 共同事業体は、5  
コワーキングシティ北九州共同事業体は、3
    - (3) 実績や経験などについて  
fabbit 共同事業体は、5  
コワーキングシティ北九州共同事業体は、4
  - 2 管理運営計画の適確性に関する有効性のうち、
    - (1) 施設の設置目的の達成に向けた取組みについて  
fabbit 共同事業体は、4  
コワーキングシティ北九州共同事業体は、4
    - (2) 利用者の満足度について  
fabbit 共同事業体は、4  
コワーキングシティ北九州共同事業体は、4

効率性のうち、

(3) 指定管理業務に係る経費について

fabbit 共同事業体は、4

コワーキングシティ北九州共同事業体は、3

(4) 収支計画の妥当性及び実現可能性について

fabbit 共同事業体は、4

コワーキングシティ北九州共同事業体は、4

適正性のうち、

(5) 管理運営体制などについて

fabbit 共同事業体は、4

コワーキングシティ北九州共同事業体は、4

(6) 平等利用、安全対策、危機管理体制などについて

fabbit 共同事業体は、4

コワーキングシティ北九州共同事業体は、4

が妥当であると決定した。

○ 事務局は地元団体に対する優遇措置を反映させたいうでの合計得点を発表。

fabbit 共同事業体は、82点

コワーキングシティ北九州共同事業体は、81点

○ 検討会としての検討結果（総合的な所見）について

どちらの団体も、特徴のある提案内容だったが、fabbit 共同事業体のほうが合計得点が上回った。コワーキングシティ北九州共同事業体も指定管理者として十分相応しいと認められる提案を行っているが、検討会としては、合計得点や提案内容を総合的に勘案し、fabbit 共同事業体が指定管理者として相応しいと判断する。市は、検討会における議論を参考に、最終決定を行われたい。

○ また、付帯意見として、以下を付すこととした。

これまでの北九州地域の特性も踏まえ、スモールビジネスの創業支援についてももしっかり対応していただきたい。

○ 意見交換を行った後、最終的な取りまとめを行い、検討会を終了した。