

## 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 令和4年10月26日(水) 9:00~11:00
- 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番1号 AIMビル6階)
- 3 出席者 (検討会構成員) 吉村構成員(座長)、小竹構成員、照沼構成員、  
能美構成員、奈良構成員  
(事務局) 産業経済局地域経済振興部長  
産業経済局スタートアップ推進課長  
産業経済局スタートアップ推進係長及び職員

### 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 (COMPASS 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 (COMPASS 共同事業体) への構成員によるヒアリング

(構成員) これまでの取り組みによって確実に創業の機運が高まっているのではないかと思うが、提案の中で、これからの裾野をもっと広げる必要があるという話があった。若い人と接する中で感じることだが、大学1~2年生では「将来起業してみようかな」、「自分のお店持ってみようかな」という学生も比較的いる。ただ、1年ぐらい経つと、「いや公務員になろうか」、「地元の地銀に入ろうか」など、安定した生活を志向しはじめる。なぜかと思えば、結構その親世代がそう仕向けているということも多い。現在50歳前後の親世代たちは、バブルがはじけてから社会人になった方々で、ずっと経済の右肩下がりしか経験しておらず、安定を一番に求める傾向がある。そういった意味で親世代の意識改革やマインドセットをやっていかないと、せっかくの若い人のチャレンジ精神が摘み取られてしまうのではと思うが、その辺りをどういうふうにお考えなのかお聞かせいただきたい。

(応募団体) 難しい質問を頂いた。以前、北九州市内で大学を横断的に学生チームを作って町おこしイベントをやったことがあるが、やはりこの子たちも東京に就職していった。今彼らが25歳ぐらいになり、20~30名のうち5名ぐらいは起業し、うち1名は今北九州に帰ってきて、起業家として学生とのネットワーク形成をしている。ほとんどの人が就職していく中、親世代に話

をしていくことも大事だが、小さい時から安定志向というのが日本では刷り込まれていると思うので、就職した方がいいということを一回肯定した方がいいかなと思う。彼らには、「そこでちゃんと鍛えて『型』を作っ来いよ」と言っている。「我流でいくとここまでしか伸びないけど、『型』を作っているところまで行けるから」と。今すぐ起業しなくていいという雰囲気結構大事かもしれないと思っている。

(構成員) お話があったように、やはり一旦就職して社会の仕組みをきっちり勉強しながら創業した方が、伸びが違うのではないかと思う。

(構成員) 3点質問がある。

1点目は、提案書に「ボード企業」とあるが、提案書に列挙されている再委託先を意味するのか。

2点目は、コワーキングエリアに会議ブースを設置する等の話は非常にいいと思うが、一方で募集要項の「自主事業の提案について」には商談スペースの確保が明記されている。商談ブースの確保についての提案が薄いように思うが、お考えを聞きたい。私もCOMPASS小倉はよく利用するが、ちょっとした打ち合わせするときに声が響いてしまう。ビジネスの話をするときにちょっと入る場所が今までなかった。オンラインブースという形ではなく、商談スペースの設置ということを積極的にご検討されたらどうか。

3点目は、提案にある有料ドロップインスペースの無料開放だが、昨年他の施設を利用した際、時間帯によっては、受験や資格取得に向けた勉強利用の方が結構多い時間もあった。もし無料にした場合、受験勉強をする学生等が長期間独占的に机をずっと使うことも危惧されると思うが、その辺をどう考えているか教えて欲しい。

(提案団体) まず1点目。「ボード企業」については、再委託企業になる可能性が高いこともあり明記している。ただ、例えばボード企業の1社は、委託というよりも、西日本全域に広がる営業ネットワークを使ってCOMPASS小倉や北九州市内企業のサービスの営業支援を行うというスキームでの販売提携パートナーシップという側面もある。つまり、再委託先になることも、パートナーシップを結ぶことも考えられる。

次に2点目。商談スペースの確保については、入居企業やコワーキング会員であれば無料で利用できる密室のスペースは現行でも設置しているが、今後においても継続して参りたいと思っている。ただ、ご指摘のとおり、コロナが落ち着き、利用者が増えてきている状況であり、一部有償にはな

ってしまうが、今後の計画としてオンライン会議ブースなど密室のスペースを増やしていく方向性を考えている。

3点目のコワーキングスペースの無料化について。現行は基本的に有料であるため、ご指摘のとおりチャレンジングな考え方になる。ただ、我々がコワーキングスペースを運営した経験では、受験勉強をしている学生もいた方がいいと思っている。例えば彼らが、横で大人や大学生が起業しようみたいな話を聞いて起業に誘発されていく、こういったものもコワーキングにおけるコミュニティ形成の一環かと思う。ある一定以上の入場の制限は現場のオペレーションでカバーリングする必要もあるとは思いますが、今後の活性化に繋がっていくと考えている。

(構 成 員) 2点質問がある。

1点目は、提案書の実績に九工大生の約半分の会員登録をしているという話があったが、どのように巻き込んでいったのか非常に興味深かったので伺いたい。

2点目は、ユニコーンの輩出について。これから5年先どれぐらいフォローして伴走支援をしていくのかということかと思うが、どれぐらいの頻度でフォローするかなどどのように工夫しているのか教えていただきたい。また、これまで相談を受けた中での廃業率の数字の把握や、廃業率を低くするための工夫があれば教えて欲しい。

(提案団体) 1点目の九工大生について。本年5月に九工大戸畑キャンパス内の古い体育館をリノベーションし、新しいコワーキングスペース「GYM LABO」として運営している。既に九工大の学生の半数に使われ、2カ月で来場者1万人を達成することができた。何故これができたのかと振り返ると、地方の学生の溜まっている鬱憤、持て余しているカロリーをどう解消してあげるか、ぶつけてあげる先を作ってあげるか、というのを意識した上でイベントの作成を定期的に行ってきたことが大きいと感じる。専門チーム2名を常駐させ、学生と毎日対話する中で、「こんなことやってみたい」、「どんなこと困っているの」など学生の想いを、ひらすら吸い上げ続ける活動を学内でやり、ニーズを元にして、教授を紹介したり、学外の企業を紹介したりするという活動を続けている。その結果、口コミで多くの学生の利用につながったと思う。

2点目。創業相談を受け付け、法人が廃業に至らないようにどういったことをやるのかということだが、はっきり言えば厳しくやるしかないと思っている。インキュベーションマネージャーの経験で言えば、事業計画一つ書けない、ファイナンスのことも理解していない、ビジネスモデルを作る

こともできない、という人は起業家としては絶対失敗すると思っている。COMPASS 小倉から創業者を生むという点に関しては、ある種そういった厳しい観点をもって、同じ気持ちで創業者に寄り添っていきってというところが一つのリスクの排除になってくると思う。

創業後中長期的に継続支援できるか否かに関しては、入居者であれば日々のコミュニケーションをとっていくことが可能だが、部分的には難しい面もある。この5年間で約70社弱の創業に携わり、定期的にコミュニケーションはとり続けているが、1社だけ残念なことに事業をクローズせざるをえなかった企業があった。70分の1という数字ではあるが、今後はその1社すらも出さないようにやっていきたい。

倒産しないような支援という点でいえば、実は入居者に優先的に仕事を発注するようなこともしている。こういう起業家のための公共施設を担う以上は、もし会社が倒れた時でも、反社会的なものでない限り、我々の会社で骨は拾うぐらいの覚悟で運営している。もちろん倒産しない方がいいが、「倒産をゼロにします」というのも嘘だと思う。町全体で起業家にやさしいまちを目指す以上は、倒産したとしても次のセカンドチャンスが生まれるまでは一旦当社でライスワークやってはどうか、といった話をできる形でやっていきたい。

(構 成 員) 提出された財務シートにおいて、売上に対して売掛金の比率が大きいですが、これは前期末直前に大きな売上が立ち、今後、売掛金を回収していくものと理解してよいか。

(提案団体) ご指摘のとおり、決算期末に大型プロジェクトの受注があり売掛金が上がっている。

(構 成 員) 域内で起業を促すという話もあったが、北九州市外から呼んでくるという視点があれば教えて欲しい。

(提案団体) ユニコーンの創出という点で言えば、地元で醸成するだけでは厳しいと思う。伸びそうな会社を引っ張ってくる、北九州市外からもどんどん流入してもらえる施策は打っていきたい。提案書にもある独自メディアもそのうちの一つ。先ほどの優先発注など「北九州で起業したら何か食いっばぐれもなさそう」だとか「北九州で起業したら楽しそうだ」だとか、どんどん広報していくことが大事だと思っている。また、COMPASS 小倉でシード・アーリー期の支援をしているが、市・スタートアップ推進課が別途行っている実証支援や事業化支援など次のステージの支援もまとめて情報発

信して、北九州市でスタートアップすることが如何にプレイヤーにとって良い環境かということを中心に全面的に配信したい。既に域外から誘致してきているが、これらをより促進していくことだと考えている。

(構成員) 収支計画書について1点質問。この様式では、人件費に対して10%かかっているが、直接雇用スタッフ等を確保する場合は消費税がかからない計算になると思う。その場合、事業費やイベント支出、ホームページ運営費などを追加で計上して、より活動を増やしていくという理解でよいか。

(提案団体) ご指摘のとおり。

○構成員は応募団体 (COMPASS 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) 全体的に点数が高くなったが、全体的に言えば非常に提案者の熱意を感じたというのが率直な感想。直近3年間ぐらいはコロナ禍の影響があったとは思いますが、その中でも相談件数2,800件など実績を重ね、若い方や次なる起業家の取り込みをうまくしているなという印象。事業体の中にスタートアップがいるため、財務面で気になる点はあるが、話を聞いたところ取り組みも蓄積もあり、また延びてくるかと思う。構成団体もそれぞれの強みをうまく利用し、シナジーを生み出す共同事業体になるかなという判断をした。収支計画については消費税の処理等について少し不安があるが、コロナ禍も少しずつ収束し活動が増えいく中、過去の蓄積等を生かし、上手く若い方々を取り組む施策等も聞けたので高い得点となった。

(構成員) 平均点の少し上ぐらいの点数になったが、全体的には安定感があり、実績も経験もあると感じた。今日のプレゼンで熱意自体はすごく感じたし、入居率90%以上をキープしている実績や貢献も理解したが、一方で全体的に新機軸の提案があったらなお良かったという感想だった。共同事業体を構成するスタートアップについては、経営者が戦略的な思考やユニークな発想を持っているし、この組み合わせは妙味があるのではないかと感じる。付帯意見として、共同事業体は成長期の若い企業が多いこともあり、念のため財務面は引き続きよくウォッチした方がいいと思う。

(構成員) 他の構成員と同様、全体的には元気だし、熱意を非常に感じた。創業はモ

チベーションをいかに維持できるかがポイントだと思うので、あれくらいパワフルな方が引っ張っていきやすいし、そういう意味でのメンバーという点で非常にベストじゃないかなと感じて話を聞いていた。戦略的で巻き込み方が上手いスタートアップによる工夫・強みを活かすなど、それぞれの事業体のリソースをうまく活用しながら、新しいことを仕掛けていくという意味では非常に期待性があると感じた。また、オウンドメディアの効果的な活用ということで、今は量的なところにスポットが当たっていると思うが、次は質的なスポットで「こんなにすごい成功事例があった」というところに焦点が当たることを期待したい。いずれにしても元気のいいところが引っ張ってもらえれば、非常にいい成果が出てくるのではないかなという印象だった。

(構 成 員) 他の構成員と同様、実績があつてここまでやってきた安定感はあると感じる。あとユニークなのは、「スタートアップがスタートアップ支援する」という形ができたこと。これは全国の模範になるのではないかな。構成団体には「J-Startup KYUSHU」にも認定された企業もあり、リーディングケースになる気がする。ただ、収支計画については課題も感じた。また、再委託について、募集要項上は基幹的業務を一括して再委託できないこととなっており、その点は整理した方がよいと感じた。加えて、商談スペースの確保について、声が漏れないようなスペースが不足しているという認識があつたならば図面に起こして提案してもよかつたのではないかなと感じた。やはり今後5年のことなので、しっかりやってもらいたい。とはいえ、全体的にはスタートアップがスタートアップを支援するっていう形が箱だけじゃなく、中身も伴っているところは、今後良い方向に向かうのではないかなと感じた。

(構 成 員) これまでの経験から、利用者のこと、色々な懸念事項もよく分かっていると思う。他の構成員からも「安定」という話があつたが、そつなく運用してくれるものと思う。また管理責任者も、現在インキュベーションマネージャーとして事業に取り組んでいる人物が担うということで問題なく運営できると感じる。共同事業体についても、当地で創業関係の仕事をした経験もあるので、北九州のことも承知しているだろうし、何より情熱があるので、問題ないと思う。これまでの5年間はどちらかといえば裾野を広げる量の拡大のような部分に注力し、それはそれで成果が出たと思うが、今後は、他の構成員の話にもあつたように、「こんなユニコーンが出た」、「こんな創業者が出た」など質へのこだわりにも注力してもらい、北九州発の面白い企業を発信してもらいたい。今回の提案は地元の若い人がこの町を

「日本一起業しやすい町にしたい」という思いが伝わって大変好感が持てた。

(構 成 員) 付帯意見として、これだけ大きな業務を運営するコンソーシアムはあまりないと思う。事業の中核をスタートアップが担うこともあり、財務的なども含めて市側で定期的にウォッチされた方がいいと思う。

(構 成 員) 提案書にあるボード企業については、入居者が常日頃から相談できるような連携先であって欲しい。仕事がある時だけお願いするのではなく、常日頃から有機的に連携していることは念を押ししたい。また、市内の他のコワーキングスペースについて、一時的なイベントだけではなく、継続的に交流を図るような工夫を求めていると思う。

○構成員は審査項目毎の議論を踏まえ、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確認した上、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、

評価レベルは、4

(2) 安定的人的基盤や財政基盤について、

評価レベルは、4

(3) 実績や経験について、

評価レベルは、5

2 管理運営計画の適確性について

(1) 設置目的の達成に向けた取り組みについて、

評価レベルは、4

(2) 利用者の満足度について、

評価レベルは、4

(3) 指定管理料に係る経費について、

評価レベルは、3

(4) 収支計画の妥当性及び実現可能性について、

評価レベルは、3

(5) 管理運営体制について、

評価レベルは、4

(6) 平等利用、安全対策、危機管理体制などについて

評価レベルは、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という点での合計得点を発表  
COMPASS 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

全体的に応募団体の熱意を感じた提案であり、これまでの実績や経験から安定した運営が期待できる。また、それぞれの共同事業体の強みを生かした組み合わせになっており、スタートアップ企業がスタートアップを支援するという形は北九州発のリーディング的な取り組みになると期待が持てる。今後は、量の拡大はもとより、質へのこだわりについても期待していきたい。

検討会としては、合計得点や提案内容を総合的に勘案し、COMPASS 共同事業体を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。

- ・収支計画については、市の方でしっかりとフォローしていただきたい。
- ・共同事業体の財務面についても、市の方でしっかりとグリップしていただきたい。
- ・今後5年間の中で、新機軸的な色々な事業を立ち上げていただきたい。
- ・入居者がボード企業へ日常的に気軽に相談できる体制がとられるようしっかりとフォローしていただきたい。

○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。