事例No.	1246
公表年度	R2
団体の属性	町村
団体名	北海道上士幌町

事例区分	地域活性化

タグ	・関係人口 ・副業・兼業活用

事例種類	関係人口

事例内容・タイトル

かみしほろ縁ハンスプロジェクト

出典

令和２年度「関係人口創出・拡大事業」モデル事業調査報告書

(2) 北海道上士幌町

事業名：かみしほろ縁ハンスプロジェクト

取組の概要

高い品質を誇る町内産農産物の課題に対応できるスキルを持った外部人材にアプローチするため、ペルソナを設定し、ターゲットにとってのビジネスチャンスを訴求するプロジェクトのウェブサイトを制作。オンラインイベントで有望な見込み客を集客・獲得して、町内事業者のパートナーとなり得る外部人材（副業・兼業人材）を選定。

主な成果

オンラインイベントで 51 名を集客し、12 名から 19 件の事業提案を受けたことで、地元企業の学びの機会にもなった。5 件の求人事業者に対して 2 件の契約（マッチング）が成立。ほか 2 件が調整中である。事業者の負担可能な金額でハイスペックな人材がアサインされ、非常に高いアウトプットが作られている。

①事業の背景・目標

1) 関係人口によって解決・改善を図りたい地域課題

・上士幌町の農産物などの商材は高い品質を誇り、ふるさと納税等においては評価を受けているが、ブランディング、マーケティングの弱さから、販売機会を取りこぼしている側面も多い。

・関係人口によって、農家などの町内事業者がビジネスとしての競争力を高めることで、町の経済・雇用・税収の向上を目指す。

2) 概ね５年後の地域の理想の姿

・都市部企業の優秀な人材を上士幌町に呼び込み、兼業・副業により上士幌町の商材の付加価値を高め、国内はもとより国外にも販路を拡大する。

・チャレンジすること・外に目を向けることが奨励される商文化が町に根付き、経済的な成長を通じて、若年層の生活基盤確立と、関係人口が持つ町への愛着を醸成して、人口が定着・増加することを目指す。

3) これまでに取り組んできた関係人口関連施策の実施状況・成果

・累計延べ 53 万人以上のふるさと納税寄附者に対し、感謝祭やツアーを開催し、継続した交流を行っており、関係人口のプールが形成されている。

・上士幌町は都内の大手シェアオフィスの「Wework」に入居し、東京での拠点として、情報を発信している。

・上士幌町内でのコミュニケーション拠点として 2020 年７月に「かみしほろシェアオフィス」を開設。

4) 今年度事業の目標

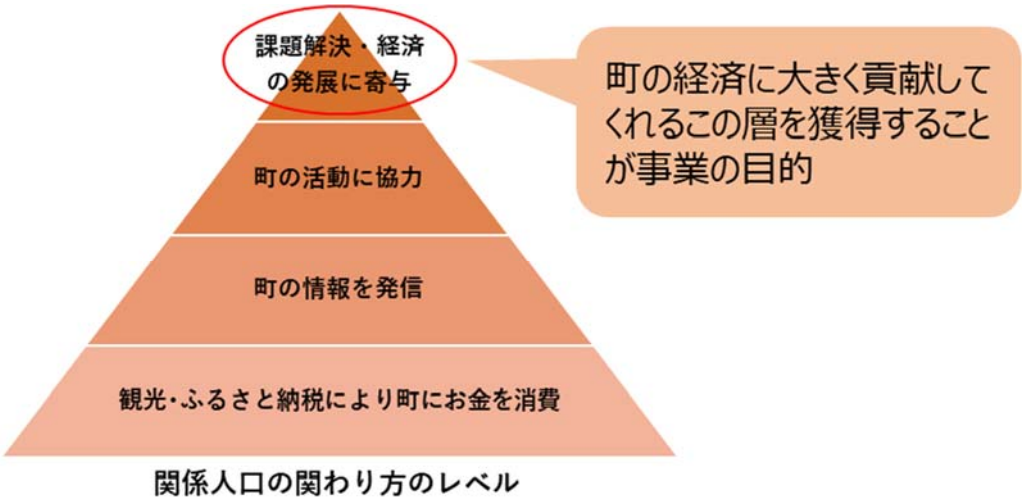
目標	プロジェクト発信のためのコンテンツを整備し、町内事業者と都市部企業・人材によるビジネス発生に向けた側面支援を行い、マッチングによるビジネス創出と地域経済の活性化を目指す。
成果指標	発注もしくはコラボビジネスの創出、営業利益の増加 （事業者からの報告により把握）
目標値 （基準値）	発注もしくはコラボビジネス ５件（基準値：０件（2020 年度）） 営業利益の増加 ３件（基準値：０件（2020 年度））

②事業実施体制

区分	団体・組織名称	役割
行政	上士幌町企画財政課	事業の企画、運営、調整、シェアオフィスの運営
行政	上士幌町商工観光課	町の各団体で構成する「上士幌町交流と居住を促進する会」の事務局
地元関連団体	上士幌町交流と居住を促進する会	関係人口受入の協力・寄附者交流イベントの主催、情報発信
その他	地域力創造アドバイザー	集客、地元事業者のサポート・ビジネスプランへの伴走

③ターゲット設定とアプローチ方法

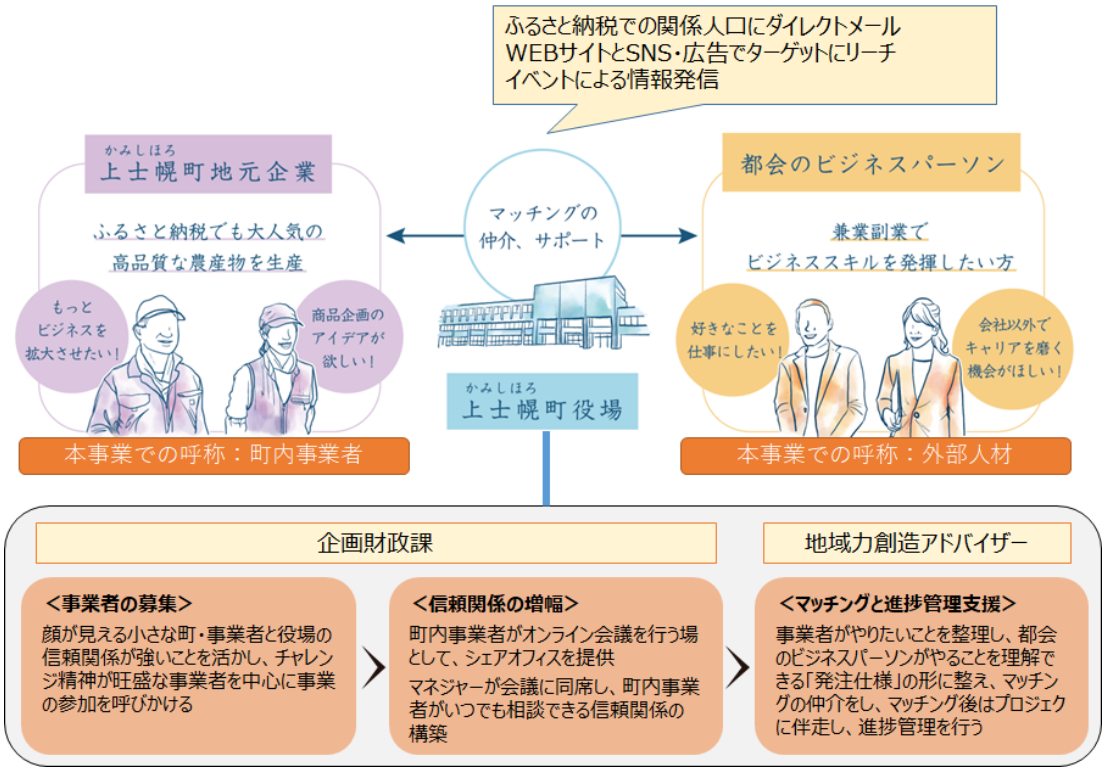
ターゲット層	アプローチ（情報発信）方法	期待する役割・関わり方
都市部に住む高いスキルを持つ個人	・ふるさと納税寄付者へのダイレクトメール ・WeWork を活用した発信 ・SNS、事業サイトでの案内(有料広告を含む)	(役割) ・町内ではノウハウが少ないブランディングや WEB 戦略、マーケティングなどの分野において、町内事業者が求めるスキルを外部人材が提供することで、事業者がもつ課題を解決する。 ・また、都市部ならではの視点から事業提案により、地域経済の活性化と新たな人の流れを生み出す。 (関わり方) ・縁ハンスプロジェクトへの参加、縁ハンスプロジェクトの拡散、かみしほろシェアオフィスの利用。



関係人口の関わり方のレベル

④事業スケジュール

時期	～7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月
企画・準備等	庁内プロジェクト会議						
取組①プロジェクトサイト		ターゲットヒアリング → WEB作成 → PJ募集					
取組②オンラインイベント			集客 → オンラインイベント				
取組③マッチング					応募者との個別面談		
取組④ビジネス伴走							個別の事業ごとのプロジェクトスタート



⑤取組の内容

【取組1　プロジェクトサイトの作成】

目的

・ペルソナを設定した外部人材に対して、「かみしほろビジネス縁ハンスプロジェクト」に参加してもらう。

実施内容

・ターゲット層へのヒアリングを行うことにより、求められているものを把握し、ターゲット層に向けたWEBサイトをデザイン。
⇒上士幌の様々な魅力を色々な人に知ってもらうのではなく、ターゲットにビジネスチャンスとして深くささるコンテンツのみを掲載する。

＜ターゲットのペルソナ＞

・都会在住の30～50代男女
・子供がいない、または子育てが一段落し、好きなことをする時間的余裕がある。
・大企業に勤めており、経済的余裕はあるが、現状の仕事のみに満足していない。
・将来的に転職を意識し、次のキャリアでは、好きなことで食べていきたいと考えており、共感できる人と仕事の経験を積みたいと考えている。



大手IT企業正社員　30代女性

ソーシャルビジネスに関心があり、マーケティング・PRをやりたかったが、新卒で希望する企業に入れなかった。経験を積んでと思い副業でキャリア形成をしてきた。



ベンチャー企業経営者　51歳男性

自分の好きなことを仕事にして楽しく働きたい。「好きなこと」をもう少し噛み砕くと、他の人の困りごとに自分が介入して解決して喜んでもらうこと。



大手通信企業正社員　48歳女性

自分の好きなことを仕事にして楽しく働きたい。関係する人たちと同じ目的に向かってやってみるということ。前向きに頑張り、人から賛同されることを仕事にしたい。

ウェブサイトの方針

・例えば、好きなことを仕事にしたい人には「共感できる人と仕事できること」、キャリア形成を求める人には「あなたのスキルが成果につながる仕事があること」を伝える。
⇒生産者の思いと、明確に経営方針と仕事内容を明示するサイトの作成



【取組2　オンラインイベントの開催】

目的

・仕事のパートナーとして、お互いが理解し合い、モチベーションを高める仕掛けとしてのイベント開催。

開催日時

＜全体説明＞　10 月 18 日　19：00-21：00　⇒51 名参加
＜個別相談会＞ 10 月 28 日　19：00-20：30　⇒６名参加

実施内容



・ペルソナに合致する「応募の確度の高い人」をイベントに集客。モチベーションを高めて、マッチング応募に繋げる。
・生産者の思いを引き出すトークや、上士幌産の白金時豆を用いたチーズケーキや、十勝ナイタイ和牛等の試食の様子を配信し、上士幌の農産物の品質の高さをアピールした。

成果

・51 名のイベント参加者があり、うち 19 件の仕事応募があった。

【取組3・4　マッチング＆ビジネス伴走】

目的

・町内事業者が適切にパートナーとなる外部人材を選び、発注できるように調整する。

実施内容

・「何を依頼するか」、「誰に依頼するか」、「費用はいくらか」を適切に設定する。
　■「何を依頼するか」（発注仕様を明確にする）
　　✓　一言で「ネットで売りたい」と言っても、自前のページを作るのか、

モールに出品するのか、数量を増やしたいのか、単価を上げたいのかなど様々な方法があり、必要とするスキルも異なる。

✓ どんな売り方をしたいのか、町内で地域力創造アドバイザーが事前にヒアリングし、具体的な発注業務に落とし込んだ。

■「誰に依頼するか」（スキルと人物的な相性で判断）

✓ 仕様に対して、必要なスキルを有しているかどうかは、ある程度業務に精通していないと判断できない。

✓ 応募者は、一度地域力創造アドバイザーが面談し、スキルの有無を確認したうえで、町内事業者が、一緒に仕事をやって信頼できそうかどうか相性の観点から選んだ。

■「費用はいくらか」（費用・条件の調整）

✓ 本件で依頼する人材は、通常であれば、人月 100 万円を超えるようなハイスペックの人が中心であるが、経済的に余裕がある上での副業であることと、思いに共感してくれているため、売上ができてからなど、価格も柔軟に対応してもらえる。

✓ 仲間として、成長を共に分かち合うことを目指した。

成果

・５社の参加事業者があり、うち２件で契約が成立した（他２件調整中）。



⑥事業成果

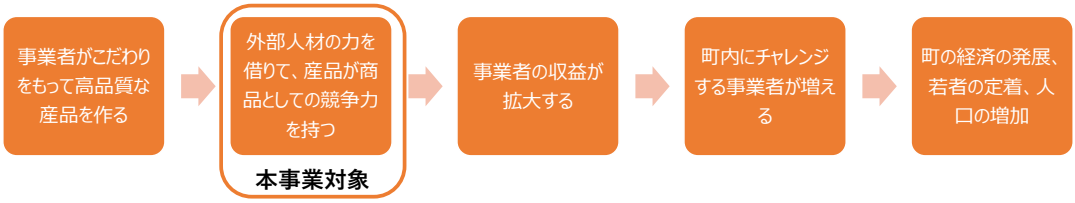
1) 取組ごとの成果発現プロセス

取組名		取組①：オンラインイベント	取組②：仕事募集	取組③：マッチング
取組の結果（アウトプット）		２回実施 ５１名集客	５件の事業者からの募集に １９件の応募	２件契約成立 ２件調整中
取組の成果（アウトカム）	関係の創出・深化に関する成果	町の経済にインパクトを与えることができるレベルのハイスペックな人材と事業者が顔を合わせてつながる。	応募にあたり、外部人材が各事業者の紹介ページを読むことで、上士幌町に思い浮かべる顔ができ、町への愛着が増す。	契約をした外部人材、調整中の人材に関しても、生産者に非常に共感し、商品を通じて上士幌ブランドの向上を目指している。
	地域にもたらされた成果	事業者の間のつながりができる。既に小売をしている事業者に、これから小売を始めたい農家が相談できるようになる。	１９件の事業提案などを受けることができ、事業者が学ぶ機会となる。	ハイスペックな人材が、町の事業者が負担できる金額でアサインされ、非常に高いアウトプットが作られている。
今年度事業の目標達成状況		【今年度事業による目標達成指標（指標の実績値】 発注　2件（目標の40%）、営業利益の増加　0件		

2) 本事業全体を通じた成果

・本プロジェクトでは、町の事業者の商品力の向上により、収益の拡大を目指している。

■かみしほろ縁ハンスプロジェクトが目指す町の発展の流れ



・一連の流れの中で、非常に高品質の産品を生産する農家と、都会のハイスペックなビジネスパーソンの関係性を構築した。
・本来であれば、外部人材には、町に訪れてもらい、生産の現場や直接コミュニケーションでの熱意を感じてもらうことで、お互いが強いチームになることを目指したかったが、今年度はオンラインになったことで、コミュニケーション量は低下した。
・しかし、プロジェクトを発注した事業者は共にチームとなり、一流の生産物を一流の商品に育てるためにそれぞれのプロジェクトを進行しており、新たに参加を希望する町内事業者も出てきている。
・次年度以降もオンラインが続く中で、いかに成果の効率を高めるかが課題になる。

⑦事業を通じた課題・気づき等

1) 事業の目標設定と達成に関する課題・気づき

・町が、外の人材に何を期待するか、外の人材との関係性が町にとってどのような効果をもたらすかという視点で、評価を計測することが重要である。

2) 事業の実施体制に関する課題・気づき

・都市部の人材にとっては当然の外注の発注仕様の作成も、町内では不慣れな者もあり、反対に都市部の人材は、発注仕様が不明確な業務をうまく進められない者も多い。両者の丁寧な橋渡しをする仲介が重要である。

3) ターゲット設定や募集・情報発信等に関する課題・気づき

・物ではなく、町の中でこだわりや熱意を持っている人の思いが、外から来る人にとって、関係性を結ぶ動機になる。本事業では、生産者自身にフォーカスした発信が非常に有効であった。

4) 各取組の実施・運営に関する課題・気づき

・コロナの影響で計画に遅れが生じ、アウトカムの売上の発生までは至らなかった。当初計画していた、町へのツアーを実施するかどうかの見極めや、オンラインでの関係性構築に時間を要した。オンラインの方が非効率になる部分のケアの方法を試行錯誤する必要がある。

⑧今後の関係人口創出・拡大に向けた展望

1) 本事業の成果の今後の活用・発展方向について

・本年度、契約をした外部人材は、ブランディングや商品企画など上流の工程にあたるが、販路開拓や広告運用等といった下流工程を専門とする人材とのつながりもでき、今後さらにビジネスを推進させたい。また、その成果を町内でもPRし、参加する事業者を増やしていきたい。

2) 地域における関係人口への期待について

・オンライン会議の活用により、対面よりも頻度の高いコミュニケーションをとり、継続してプロジェクトをやり続けることのハードルは低下しており、継続的にノウハウを町に還元してもらう形の関係性は推進しやすくなっていると考える。教育、キャリア形成など外からの知見が有効な分野では関係人口に期待できることは大きいと考えられる。

3) 今後の関係人口創出・拡大に向けた政策等について

・本事業では、町内事業者のビジネスの拡大という目標を掲げて、そこに必要な人材をこれまでの関係人口から探すというアプローチを取った。その中で丁寧にヒアリングを行い、「町に来ていただきたい人材は、どのような人で、町に対して何を期待するのか」を明確にした。相手の期待を知り応える体制づくりが非常に重要であると考える。

4) 地域における持続的な受入の体制・仕組みについて

・本事業は、高品質な農産物を生産できる事業者が多数いるという町の強みを生かした事業である。工業では技術の高さが商業的需要につながらない場合も多いが、美味しさなどの知覚品質では、質の高さ自体が商業的需要になりやすい。これは、わが町のみではなく北海道の多くの自治体にも当てはまる。他の町と競合するものでもなく、コスト面でもプラットフォームをわが町単独で持つよりも、多くの自治体で分かち合うことが合理的と考えるため、今後他の市町村との連携拡大を模索したい。