

令和4年度

関係人口創出・拡大のための
中間支援モデル構築に関する調査・検討業務

業務実施報告書
(概要)

団体名	エッセンス株式会社
事業名	都市部プロボノ人材とのマッチングによる関係人口の創出
選択テーマ	しごと関係人口について

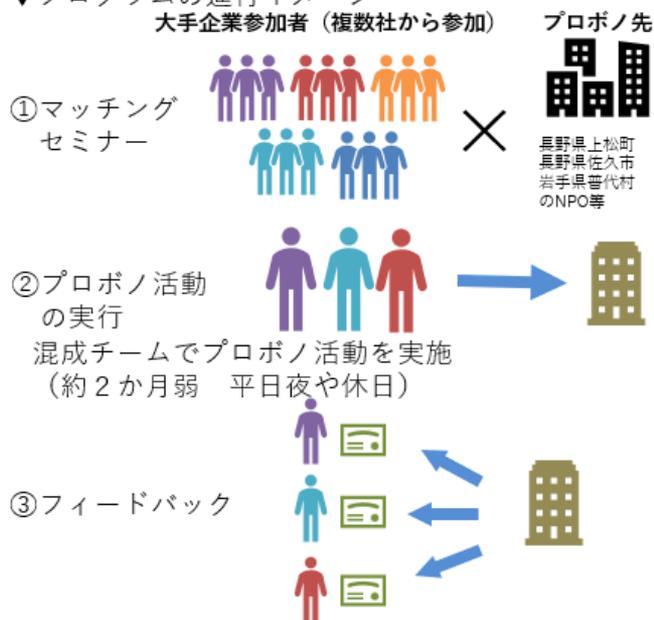
- 個人及び都市部の企業から、キャリアの形成や自身のスキルの棚卸、副業のトライアルを目的とした参加者を募集し、マッチングセミナーを通して自身のプロボノ先を決定した。
- チームを形成して地域の課題解決にリモートで一定期間参画するとともに、その活動を伴走支援した。

主な活動内容

プロボノプログラムの実施

- 個人と企業参加の両方よりプロボノ活動希望者を募集。
- オンラインマッチングセミナーにてプロボノ先をマッチング。
- 他社数名のチームでリモートにて地域課題解決のプロボノ活動を実施。
- ファシリテーターの派遣、中間セミナー等により活動を支援。

▼プログラムの進行イメージ



活動終了後に受け入れ企業からのフィードバックを記載した実績証明を発行する

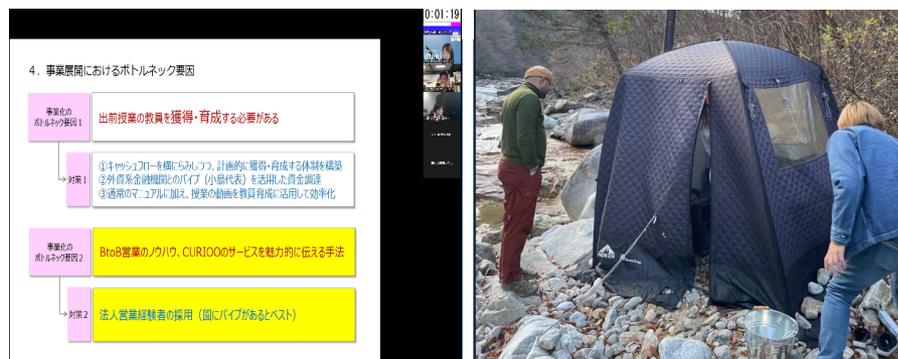
主な成果

1. プロボノ活動の成果

- 対象地域で計16名が2か月間リモート活動を実施。
- 参加者の平均満足度は7.5（10点満点）であった。
- 受入れ地域連携先の平均満足度は7.7（10点満点）であった。
- 活動期間後も地域訪問などの繋がりを継続。

2. 事業を通じて得られた気づきや知見

- プロボノ活動のテーマ設定や初期のファシリテーションが活動の満足度に影響する。
- 個人参加者はセミナー申込者数に対して参加者数が少なく、地方のプロボノ活動に興味は高いが実際の参画にはまだハードルがあると考えられる。
- 参加後の自律キャリアや越境活動への活動意欲には影響があり、企業の人材教育としての評価が高い。



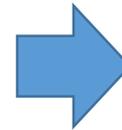
オンライン活動報告会の様子

プロボノ活動後のメンバーの現地訪問

課題解決のための取組と成果

課題①プロボノ活動の地域課題解決の効能性

- テーマの設定や参加者との議論・参加者の実活動を通して、地域課題の抽出や再設定、あるいは解決に向けたステップを進めることができる可能性を調査する必要がある。
- そのため、事前にプロボノ活動との親和性が高く、またプロボノ人材の共感を得やすく、また参加者のマインド・スキルによって柔軟に対応できる活動テーマを設定した。
- また、各プロボノ活動にファシリテーターが伴走し、個人の意向と地域のニーズのすり合わせからチームングまで支援を行うとともに、中間ワークショップを開催し、プロボノ活動による自身のキャリア開発への影響などを共有し自分ごと化を行った。

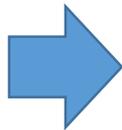


- 初期のテーマ設定の強度や柔軟性等に対して参加者から同意（共感）を得られたと考えられ、参加者数が目標以上の16名に達した。
- 中間ワークショップについては参加者の平均評価が6.6となっており、参加者の活動意欲の醸成に寄与したものと考えられる。
- ファシリテーターの伴走については、参加者からの定性情報でも差異が見られ、特にプロボノ初期段階でのファシリテーターの誘導がプロボノ活動全体の効能性に大きな影響を与えていることが予想される。

課題②プロボノ活動後の個人の意識の変化及び

プロボノ活動の継続性

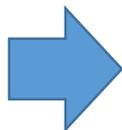
- 参加した個人がその地域での活動について継続的な関わりを持ち続ける意向や、プロボノ活動自体を他地域等も含めて継続的に行う意向を醸成できるか調査する必要がある。
- そのため、プロボノ活動の内容と評価を「実績証明書」として発行し、現職や新しい活動へのPDCAサイクルを提供した。
- また、修了ワークショップを行い今後の継続的な活動を後押しするとともに、個人向けプロボノプラットフォームを案内し、今後の継続的・断続的なプロボノ活動を可能とする環境を提供した。



- プロボノ活動後の意識変化のアンケートにおいて、プロボノ活動、越境活動、自身のキャリア開発等について「積極的になった」という回答が「消極的になった」という回答を全世代において大きく上回った。
- 継続的なプロボノ活動を希望し、プラットフォームに登録した個人も10名を超え、プロボノ活動を含めた地方への参画を今後も検討する母集団形成に寄与したものと考えられる。

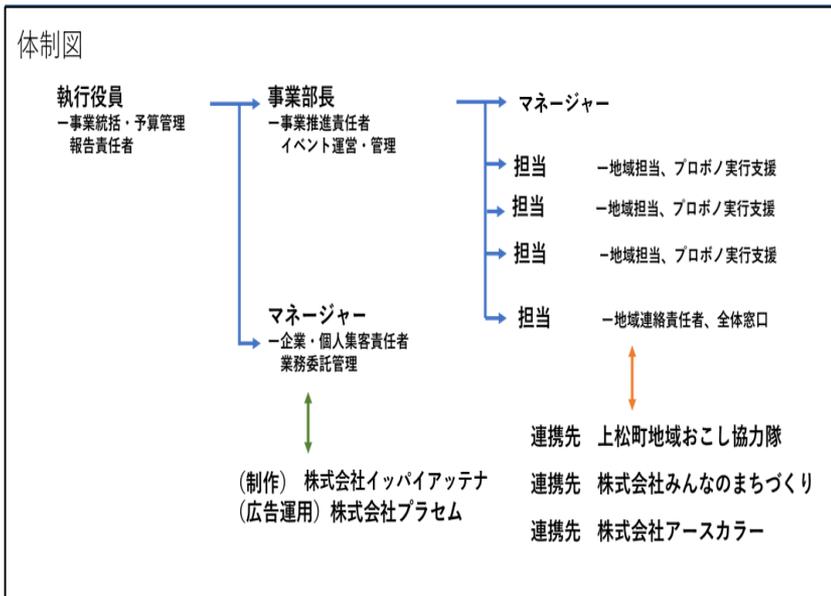
課題③企業としてのプロボノ活動参加への波及効果

- 企業単位でプロボノ活動へ参加した個人及び企業が、今後も継続的にプロボノ活動に参加する流れを形成する必要がある。
- そのため、個人参加と企業参加の差異を個別に集計するとともに、企業側を対象として活動後の個別報告会を開催し、プロボノ活動後の意識の変化を共有した。



- 申込時は個人74名、企業18名と大きく個人が上回ったが、セミナーに実参加し、プロボノ活動に参加した人数は個人13名、企業18名と個人参加者の途中離脱が大きく目立ったことから、企業単位での参加者形成が有効と考えられる。
- 企業への報告会后にヒアリングを行ったところ、引き続きプロボノ活動への参加を検討している企業は半数を上回った。

事業実施体制・関係機関



・ 連携先

団体名	所在地	役割
BACKYARD(地域コーディネート)	長野県上松町	プロボノ人材の受け入れ及び活動内容の設定
株式会社みんなのまちづくり	長野県佐久市	プロボノ人材の受け入れ及び活動内容の設定
株式会社アースカラー	岩手県普代村	プロボノ人材の受け入れ及び活動内容の設定

・ 再委託先

団体名	役割
株式会社イッパイアッテナ	集客広告等のクリエイティブ作成
株式会社プラセム	集客広告の運用

自立化・自走化の検討

- 今後も企業側に対して募集を行い、本事業と同様にイベント型（企業有料）でプロボノのマッチングを行うとともに、個人が自由に参加地域を選べるプラットフォーム（無料）の運営を並行して行い、プロボノ参加の母数を増やす方向を検討している。
- また、プロボノ活動の中から兼業・副業等に繋がった事例を創出していき、プロボノからのキャリア拡大など自治体と個人にとってWin-Winとなる活動を推進する。
- 加えて、企業の自律キャリア形成や人的資本経営の文脈において、企業側が人材教育費用として費用負担を行いながら地方参画を所属社員に促していくことにより、プロボノ活動→気づき→学び（スキルのブラッシュアップ、リスキリング）→プロボノでの検証、のサイクルを実装し、自律したキャリアの形成と企業単位での地方自治体への参画の拡大を目指す。

横展開の可能性

- プロボノ参加者には地方創生に意識が高く、自身の将来の可能性の模索を含め地域での活動に前向きな人材が多く含まれ、都市部の人材が共感あるいは親和性が高い魅力のあるテーマの設定ができる地域であれば、幅広に同様のスキームの展開が可能であると考えられる。
- また、ハイスキルな人材も一定数含まれるため、ハイスキル人材のプロボノ起用について自治体と協議を行っている。また、そのような人材による地方での起業支援を促進することも考えられ、現在協議を進めている。

令和4年度
関係人口創出・拡大のための中間支援モデル構築に関する調査・検討業務
業務実施報告書

団体名	エッセンス株式会社
事業名	都市部プロボノ人材とのマッチングによる関係人口の創出
選択テーマ	しごと関係人口について

目次

1	課題の設定	2
1.1	事業の概要	2
1.2	事業実施地域の概要	2
1.3	関係人口の創出・拡大に取り組む目的	3
1.4	調査・検討すべき課題の設定	3
2	モデル事業の取組内容	4
2.1	取組の全体像	4
2.2	事業実施に係る運営体制	5
2.3	実施スケジュール	6
2.4	活動内容	6
2.5	課題解決のための取組	12
3	モデル事業としての成果検証	14
3.1	目標の達成状況	14
3.2	課題解決に向けた成果	14
3.3	その他の成果	15
4	今後の事業のあり方	17
4.1	自立化・自走化の検討	17
4.2	横展開の可能性	17

1 課題の設定

1.1 事業の概要

本事業は、個人及び都市部の企業から、キャリアの形成や自身のスキルの棚卸、副業のトライアルを目的とした参加者を募集し、マッチングセミナーを通して自身のプロボノ先を決定し、チームを形成して地域の課題解決にリモートで一定期間参画するとともに、その活動を伴走支援するものである。

1.2 事業実施地域の概要

(1) 長野県上松町

長野県上松町は、古来より林業が盛んな町である。木工や家具製作を仕事にしたいという人々が全国から集まる上松技術専門校があり、「木工の東大」とも呼ばれている。しかし修了後は、上松町に残る人はほとんどいないのが現状であり、「地域に就職先となる家具工房がない」「技専では個人で工房を起業する木工以外のスキル・ノウハウを学ぶ機会がない」「町としての起業のサポート体制が整っていない」など、複合的な問題がある。そこで地域おこし協力隊制度から立ちあがった「BACKYARD」を中心に、技術専門校修了後の木工活動の場を提供するとともに、起業へ向けたスキル・ノウハウを学ぶ機会をつくることで、上松町で木工を生業とし、生きてゆくことができる木工家の環境をつくっている。

(2) 岩手県普代村

岩手県普代村は、岩手県沿岸北部に位置し、海と山の豊かな自然に包まれた小さな村である。限界集落として多くの日本の地方が抱える問題を同様に持っているエリアであり、地域社会や地域環境に貢献するコストを市場が支払ってくれないことがある。そのような中、当エリアでは、森のようちえん事業、ラーニングワーケーションプログラム「留村」、地産地消レストラン事業等の取り組みを展開し、都心からの移住希望者の受け皿を作り、サステナブルな地域社会経済のモデル創りを過疎地から挑戦している。日本の伝統的な農山漁村の営み×最新の思想・テクノロジーを目指し、持続する農山漁村のために必要な仕事を定義するとともにモデル構築&実装することによる<農山漁村未来仕事ビジョン>の実現を目指している。

(3) 長野県佐久市

長野県佐久市は 2013 年に空き家バンクの成約率日本一となり、その後市単独のハローワークを設けるなど、移住促進に関する先進的な取り組みを行ってきた。移住に関心のある人に一定程度リーチできる環境が整備された一方で、移住者でフリーランスとして働いている人は新たな観点での事業推進を行う機会が乏しいという声があり、地方の課題を解決し、活躍できる場を提供するとともに、継続的に地域社会に関して支援ができる人材をマッチングする機会の増加を目指している。

1.3 関係人口の創出・拡大に取り組む目的

関係人口の創出・拡大において、多くの地域課題については業務委託や外部人材との連携を模索するにはまだ抽象度が高く、具体的な解決の形にするにはまだ多くのステップが考えられる。課題を自身の問題と捉え、自身のスキルと時間を投資してでも解決に寄与したいと考える層が、ディスカッションや実際のタスクの実行を行うことにより、解決に向けたステップを進めるとともに、将来的にも継続的に関わり続ける、あるいはさらに関係性を深める人材の母集団を形成できると考えられる。また、個人だけでなく、都市部の大企業がプロボノ人材の送り出し側になることにより、本地域の取り組みのインフルエンサーとなり得ることに加え、プロボノで参画する人材のコミュニティづくりに繋がり、継続的な参画者や将来的な再参画者の母集団形成に寄与すると考えられる。

1.4 調査・検討すべき課題の設定

(1) プロボノ活動の地域課題解決の効能性

プロボノ活動のテーマ設定や参加者との議論・参加者の実活動を通して、地域課題の抽出や再設定、あるいは解決に向けたステップを進めることができる可能性を調査する必要がある。そのため、外部の人間が課題特定やテーマ設定の議論から参加することによって得られる新たな気づきと、活動によるアウトプットや活動内容を、作成したアウトプット及び地域からの評価により集計する。

(2) プロボノ活動後の個人の意識の変化及びプロボノ活動の継続性

プロボノ活動に参加した個人がその地域での活動について継続的な関わりを持ち続ける意向、あるいはプロボノ活動自体を他地域等も含めて継続的に行う意向を醸成できるか調査する必要がある。そのため、参加者本人へのアンケート及び聞き取りを行う。

(3) 企業としてのプロボノ活動参加への波及効果

企業単位でプロボノ活動へ参加した個人及び企業が、今後も継続的にプロボノ活動に参加する流れを形成する必要がある。そのため、動機や求めるものについての個人参加との差異を検証し、今後の企業のプロボノ活動を通じた関係人口への参画の可能性について調査を行う。

2 モデル事業の取組内容

2.1 取組の全体像

(1) 事前準備：広報・募集 : 5月～8月

各地域の連携先とプロボノ活動の内容を仮設定する。この際に詳細の活動タスクについては個々の参加希望者のスキルに応じて流動的に設定できるよう、参加者の共感を誘起させることを優先したメッセージを作成する。また、企業と個人の両方からプロボノ活動の希望者を募集する。

(2) マッチングセミナー : 8月

オンラインにて、プロボノ活動を行う趣旨の説明とプロボノ受入れ地域・企業のプレゼンテーションを行い、事業の価値と活動に共感を得られる活動先をマッチングする。イベントを通して、参加者より活動先の希望を集計し、受入れ企業の希望と全体の人数バランス、加えて同じ社に所属する方が集中しないように考慮して配分を行い、プロボノ活動先を決定する。

(3) プロボノ実行 : 8月～10月

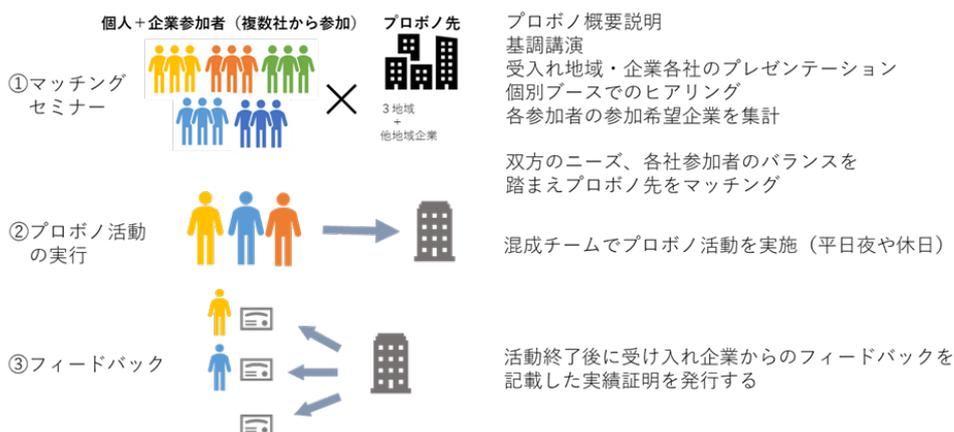
マッチングセミナーで決定したプロボノ活動先の企業に対して、参加者全員でチームとなって、平日の18時以降または土日にて各受入れ企業でのプロボノ活動を開始する。初回では企業の状況と各自のスキルとマインドを確認しながら各自の役割と活動内容を設定し、2回目以降の活動については各自の活動のPDCAと再設定を行い、参加者各自の希望する範囲での参加を促す。

今回は全面オンラインでの活動を予定するが、本人が現地への訪問を希望し、受入れ企業が承諾した際は連携団体による案内を設定し、現地での活動を行う。

(4) 報告会・フィードバック・継続への取り組み : 10月

数回のプロボノ活動の実行後、全体の活動報告会にて活動の成果を共有する。また、受入れ企業からのフィードバックを回収し、プロボノ活動の実績証明書として発行する。加えて継続的なプロボノ活動の場づくりとして、企業と対話し続けるプラットフォームを提供し、新たなプロボノ人材の獲得、新たなプロボノ活動先の探索を含めその後の活動を支援する。

▼プログラムの進行イメージ

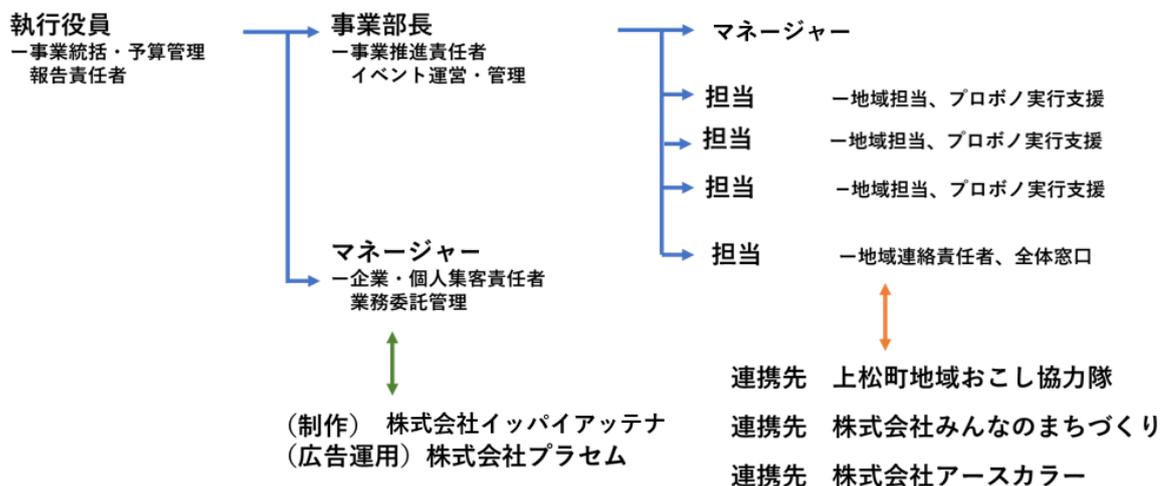


2.2 事業実施に係る運営体制

(1) 事業実施体制

役職者4名、担当4名の体制で実施する。役職者には委託事業、補助金事業の会計経験者を含む。

体制図



(2) 事業実施団体及び関係機関の役割

① 連携・受入れ先

下記の団体は本事業において、各地域の課題を把握するとともにその課題解決にフォーカスして活動している個人・団体と連携し、各地域でのプロボノ人材受け入れ先となり、それぞれの活動内容の設定及び活動進行を行った。また、参加者の希望により現地の訪問を実施する際には、現地でのコーディネーターとして訪問先での案内を行った。

No.	団体名	所在地	役割
1	BACKYARD (地域コーディネーター)	長野県上松町	プロボノ人材の受け入れ及び活動内容の設定
2	株式会社みんなのまちづくり	長野県佐久市	プロボノ人材の受け入れ及び活動内容の設定
3	株式会社アースカラー	岩手県普代村	プロボノ人材の受け入れ及び活動内容の設定

② 再委託先

本事業の広告作成及びシステム改修関連については以下の団体を再委託先として実施した。

団体名	役割
株式会社イッパイアッテナ	集客広告等のクリエイティブ作成
株式会社プラセム	集客広告の運用

2.3 実施スケジュール

スケジュールは予定通り下記の通り推移した。

事業内容	2022年										
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
(1) 地域との関わりを持つ機会・きっかけを創出する仕組みの検討											
地域との連携先との打ち合わせ		活動募集内容設定		ファンリレーション内容設定							
HP・SNS上での広報											
オンラインマッチングイベント開催					マッチングセミナー						
現地でのプロボノ実行											
中間セミナー						中間セミナー					
実績証明書作成 報告会								報告会			
(2) 自立化・自産化の検討											
プラットフォームの運営											
(3) モデル事業としての成果検証等 (参加者アンケート・報告書作成等)											
アンケート集計・作成											
(4) 他地域への横展開の可能性の検討											
他地域へのヒアリング・オブザーブ参加						マッチングセミナー		報告会			
(5) 報告書とりまとめ											
報告書作成											

2.4 活動内容

(1) 事前準備：広報・募集：5月～8月

プロボノ希望者を集客するために、弊社の登録者向けメールマガジン、弊社プラットフォーム「CAREER FLIGHT」への募集記事を掲載するとともに、連動したLP（ランディングページ）の作成とFacebook 広告の運用を行った。それぞれ、プラットフォームのシステム改修、LP 2種作成、広告バナー3種の作成を行った。

バナーについては、①スキルを活かした活動のイメージ、②地方での能力発揮、③新しい地方との繋がりをそれぞれ想起させるデザインを作成し、それぞれの反応を計測した。デザインについては③が他デザインより約1.5倍の反応（クリックコンバージョン）を獲得した。結果、セミナーの申し込みについては企業申込18名、個人申込74名、計92名の申込を獲得した。

集客バナー①



CAREER FLIGHT
キャリアフライト

スキルで地方と繋がる
**地方活躍プロボノ
マッチングセミナー**

都市部にいながら
ACTIVE IN RURAL AREAS WHILE IN URBAN AREAS
地方で活躍。

8/3 参加無料
WED
19:00-

集客バナー②



CAREER FLIGHT
キャリアフライト

地方の
スキルで地方と繋がる
**地方活躍プロボノ
マッチングセミナー**

ヒーロー
救世主 はあなた。

8/3 参加無料
WED
19:00-

集客バナー③



CAREER FLIGHT
キャリアフライト

スキルで繋がる、
もう1つの故郷。
Another hometown connected by skills

スキルで地方と繋がる
**地方活躍プロボノ
マッチングセミナー**

8/3 参加無料
WED
19:00-

集客 LP 2種

地方とスキルで繋がるということ

あなたのスキルで地方に貢献し、新しいキャリアの選択肢を生み出す。

CAREER FLIGHTは、本業以外の会社を働くことに挑戦した人を応援している。これから副業・兼業（業務委託）、社外活動を始めたい、そんなあなたが第一歩を踏み出すためのサービスです。

8月3日 19:00~

セミナーに申し込む

主催 エッセンス株式会社

地方を盛り上げたいけど、
どうアプローチすればいいかわからない

異業はあるけど、
距離とお金のことを考えると一歩踏み出せない

貢献したい気持ちはあるけど、
自分で役に立てるのか自信がない

地方に仕事で関わりたいけど、
会社が副業も禁止している

マッチング強化中!!

地方×あなたのスキル

貢献したいから地方の方になる

簡単登録

あなたのスキルで地方に貢献し、新しいキャリアの選択肢を生み出す。

CAREER FLIGHTは、本業以外で会社を働くことに挑戦した人を応援している。これから副業・兼業（業務委託）、社外活動を始めたい、そんなあなたが第一歩を踏み出すためのサービスです。

機能

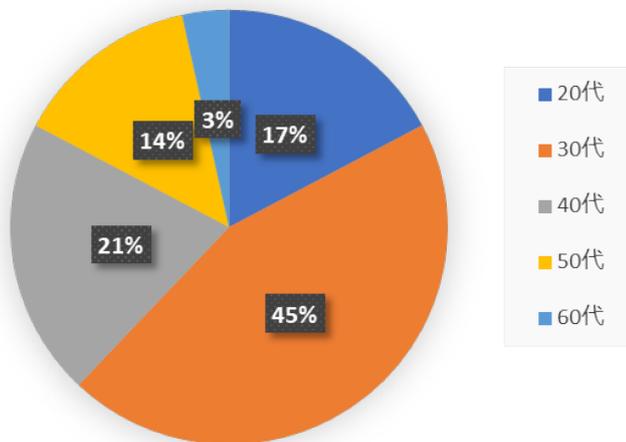
- 企業を探す、応募する
- プラットフォーム上で企業の指図者とやり取りができる
- 副業スタート～開始後のサポート（希望者）

(2) マッチングセミナー : 8月3日

オンラインによるマッチングセミナーには38名（企業18名、個人20名）が参加した。企業参加としては損保会社、メディア会社、消費財メーカー、商社等の5社であった。定時以降である19時から開始し、各受入れ先のプレゼン・受入れ先ごとの個別質問・ディスカッションを繰り返し、21時30分まで実施した。

セミナー終了後2日後までにプロボノ活動希望先を第3希望まで回収し、受け入れ先の希望と全体の人数バランス、加えて同じ社に所属する方が集中しないように考慮して配分を行い、プロボノ活動先を決定した。結果、株式会社アースカラー（岩手県普代村）5名、BACKYARD（長野県上松町）5名、株式会社みんなのまちづくり（長野県佐久市）6名がマッチングされた。

マッチングセミナー参加者年代比率



(3) プロボノ実行 : 8月～10月

参加者全員でチームとなって、平日の18時以降または土日に各受入れ企業でオンラインにてプロボノ活動を開始した。毎回の打合せについては運営からファシリテーターが参加し、議論の促進と進行のアドバイスを行った。初回にチームビルディング（自己紹介、懇親雑談会）と今後の連絡ツール（メール、メッセージャー、chatwork等）の設定を行った。また、プロボノ期間中にはFacebook上で希望者だけの限定グループを作成し、グループを横断したコミュニケーションや、進捗共有を行った。

以下は、各受入れ先での活動概要である。

① 株式会社アースカラー（岩手県普代村）

参加者：5名

- 1～2回：活動テーマ・目標の協議
- 3回：分科会（企業協賛・クラファン）
- 4～6回：進捗共有・追加タスク対応など

協議の結果、追加予算確保の取り組みを行うことと決定し、企業協賛とクラウドファンディングの2手法で推進を行った。

② BACKYARD（長野県上松町）

参加者：5名

- 1～2回：活動テーマ・目標の協議
- 3～7回：収集アイデアの整理と見える化

協議の結果、「企業版ふるさと納税」をしてもらうための企業アプローチアイデアを中心に、幅広く上松町の取り組みについて、上松町への提案書を作成した。

※現地訪問の実行あり、3.3 その他の成果に記載

活動テーマ

岩手三陸ガストロノミー会議を成功させる！！

2022年10月23～26日に盛岡市・普代村で実施予定の岩手三陸ガストロノミー会議の**広報・集客施策の立案・実行**をお願いします。<https://gastronomy-sanriku.com/>
日本全国から有名シェフが集まり、岩手の料理人育成に繋がる食の祭典。「食と地球環境」「食とグローバル資本主義システム」(仮)などをテーマに全国会議を行います。
2023年以降は、民間運営にてローカルフードツーリズムの組織化を図っていきます。



活動テーマ

『上松のまちと森の未来を想像・創造する』

①地域商社「あげまつ暮らしラボ」構想検討

・地域の家具・木工商品販売する地域商社の仕組みを考えたい

②インキュベーションMOKUラボの構想検討

林業・木工・行政・大学生・町内外の企業人が集まりそれぞれの持つアイデアやスキルを活かしながらプロジェクトや事業を生み出す拠点の構想を考えたい

→アイデアをまとめて、上松町へ提案の場を作ります

③地方創生事業の「企業版ふるさと納税」営業PR活動

上記他プロジェクトの財源を確保し、事業を推進するために、寄附からつながりをつくれる企業を探したい

③ 株式会社みんなのまちづくり（長野県佐久市）

参加者：6名

- 1回：現状の取り組み状況の共有と整理
- 2回：自治体アプローチに向けた資料作成
- 3回：自治体アプローチ
- 4～5回：アプローチ方法の検証・改善
- 6回：自治体アプローチ2回目

想定している受け入れプロジェクト（予定）

【新規事業の戦略プランニング】

ふるさと納税をご存知でしょうか。
ふるさと納税の一部は地方から東京にお金が戻ってしまいます。

このお金を地方で活かす方法を確立することができました。
これを広く展開するご協力をお願いしたいと考えております。

「ふるさと納税」の活用の仕組みを自治体に提案するスキームを構築するため、実際のアプローチのアクションも含めて提案資料作成やテストを行った。

(4) 報告会・フィードバック・継続への取り組み：10月

10月7日にオンラインにて、各受入れ先及び参加者から、受入れ先ごとに活動報告の発表を行い、活動の成果の共有を行った。発表後に受入れ先ごとに個別のセッションの時間を設け、自身以外のプロボノ活動の内容について、意見交換を行う機会を設けた。

また、報告会后に受入れ企業からのフィードバックを回収し、プロボノ活動の実績証明書として発行するとともに、今後のプロボノ活動への継続意欲のアンケートと、継続的なプロボノ活動の場としてプロボノ活動に応募ができるプラットフォームへの登録を案内した。

各受入れ先の成果報告資料抜粋（アースカラー）

『企業協賛チーム活動の方向性』

9月6日 営業先リスト（高浜様作成）を用いてMTGを実施

都道府県	企業名	担当	業種	備考	
岩手県	盛岡市		岩手県盛岡市中央通り122番3号	金融・保険銀行 ○	
盛岡市				パン・惣菜、食品卸売	
盛岡市				食料・小売	
盛岡市					○
盛岡市			岩手県盛岡市南地区2丁目22番9号	金融・保険・非営 ○	
盛岡市			岩手県盛岡市中央1丁目1番地30号	建設業	
盛岡市			岩手県盛岡市中央ノ郷通2丁目8番2号	卸売・小売 ○	
盛岡市			岩手県盛岡市南地区2丁目11番1号	ソフトウェア・通信	
盛岡市			岩手県盛岡市宇田子法面5-5	金融・保険・非営	
盛岡市			岩手県盛岡市立敷町4-23	ヘルスケア/福祉 ○	
盛岡市			岩手県盛岡市山田町1丁目	建設業/建設 ○	
盛岡市			岩手県盛岡市下子石藤25-7	建設業/建設 ○	
盛岡市			岩手県盛岡市南地区1丁目41-25	建設業/建設 ○	
盛岡市			岩手県盛岡市中央通6-30	ソフトウェア・通信	
盛岡市			岩手県盛岡市北沢町1番地7	ソフトウェア・通信	
盛岡市			岩手県盛岡市中央通6-19	電子・電気機器	
盛岡市			岩手県盛岡市安成2丁目1番30号	小売 ○	
盛岡市			岩手県盛岡市中央通1丁目8番7号	金融・保険銀行 ○	
盛岡市			岩手県盛岡市中央通1丁目	金融・保険銀行 ○	
盛岡市			岩手県盛岡市好摩字中塚3番地3	農林畜産漁業 ○	
盛岡市			岩手県盛岡市南地区南郷通1番地	卸売 ○	
盛岡市			岩手県盛岡市本郷5丁目2番25号	情報・通信 ○	

※岩手県本社の売上上位企業（業種は様々）

『時間に限りもあるのでより効果効率の高い方法を検討』

① 営業先リスト優先度の明確化
食のイベントのため食に関わりの弱い企業はメリットが伝わりにくいため除外。
繋がりのある企業 + 食の関連企業を中心に活動

② 追加アプローチ策
実行委員メンバーの著名なシェフから食に関わる取引先へお声がけをいただき、協賛に繋げる

上記内容を踏まえ、アースカラー様主導で企業アプローチを実施

10

『企業協賛×プロボノ参加者としてのご支援』

営業先リストに酒造会社が複数社あり、チームとして直接アプローチしてみることに！

酒蔵マップ

23件
テレアポ

プロボノ参加 五藤さん

五藤 和生 @花王P6

プロボノ参加 佐藤さん

佐藤 真平 @花王P.S

CAMPFIRE クラウドファンディング 募集開始

いわたガストロノミー会議2022を開催し、料理人の手で岩手を盛り上げたい！

目標額 200万

現在の支援額 39,000円

目標金額 2,000,000円

支援者数 5人

16日

プロジェクトを支援する

支援者さらに増えています！

各受入れ先の成果報告資料抜粋 (BACKYARD)

◆アイデア一覧

- ①外も内も、理想の家が丸ごとかなう住宅展示場
- ②上松町 - ガチンコ文豪クラブ-
- ③アウトドアグッズを“使える”“試せる”コア拠点
- ④人間工学 x 特化型家具 x ライフスタイル空間
- ⑤企業向けマインドフルネスプログラム
- ⑥子育て支援タウン - agematsu-

◆企業向けマインドフルネスプログラム

アプローチ企業 企業研修をする会社：エッセンス 等

<p>パートナー</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上松町 ・コンテンツ提供会社（ヨガ教室、アーユルヴェーダ、探、アウトドア等） 	<p>主要活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プログラムの開発 ・プログラムのプロモーション 	<p>価値提案</p> <ul style="list-style-type: none"> ・非日常を味わう ・心を整える ・社員の手づねベネジション、チームビルディング、コミュニケーションの活性化 	<p>顧客との関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サポーター 	<p>顧客セグメント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日常に疲れている人、ストレスフルな人（ストレス開放したい人） ・コンテンツ(アウトドア、ヨガ、焚き火etc.)に興味があるけど、ちょっと踏み出せない人 ・社員が目が死んだ魚のような会社 ・会社の人事
<p>リソース</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上松町の自然環境 ・上松町の職人村 ・プログラムのコンテンツ ・プログラムの引継者（赤井自然体験村） 	<p>コスト構造</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プログラム開発・運営の人的費 ・インストラクター費 ・プロモーション費 ・間接材の調達費 	<p>収益の流れ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プログラムの参加費用 ・企業向け研修の売上 		

各受入れ先の成果報告資料抜粋（みんなのまちづくり）

m2 みんなのまちづくり

取り組みテーマ・内容

【新規事業の戦略プランニング】
ふるさと納税をご存知でしょうか。
実は、ふるさと納税の一部は地方から東京にお金が戻ってしまう仕組みとなっています。
その金額は少なくとも1400億円！
このお金を地方で活かす方法を確立することができました。

これからは、それを全国に展開するフェーズです。

ぜひ今回は、この全国展開に向けたご協力をお願いしたいと考えております。
どんな方にきてもらいたいのか、自治体への事業展開に関心のある方、サービスの強み・弱み等の分析等が得意な方にぜひご協力いただければと思います。

ミーティング日程：毎週1回水曜日、金曜日の18時以降

取り組みスケジュール（案）

1週目 現状の取り組み状況の共有と整理	4週目 アプローチ結果検証
2週目 自治体アプローチに向けた資料作成	5週目 アプローチ方法の改善
3週目 自治体アプローチ	6週目 自治体アプローチ2回目

m2 みんなのまちづくり

成果

こんな困り事ありませんか？

地域内で自立した経済循環を行うための取り組みを実現

1 地域内の雇用の創出：社会人口、労働人口の創出

2 あると納税のふるさと納税を解決し、地域に活用を生むお手伝いをさせていただきます！

3 スピード感のある対応

4 選礼品業務の採り

5 Q & A

6 ありがとうございます。

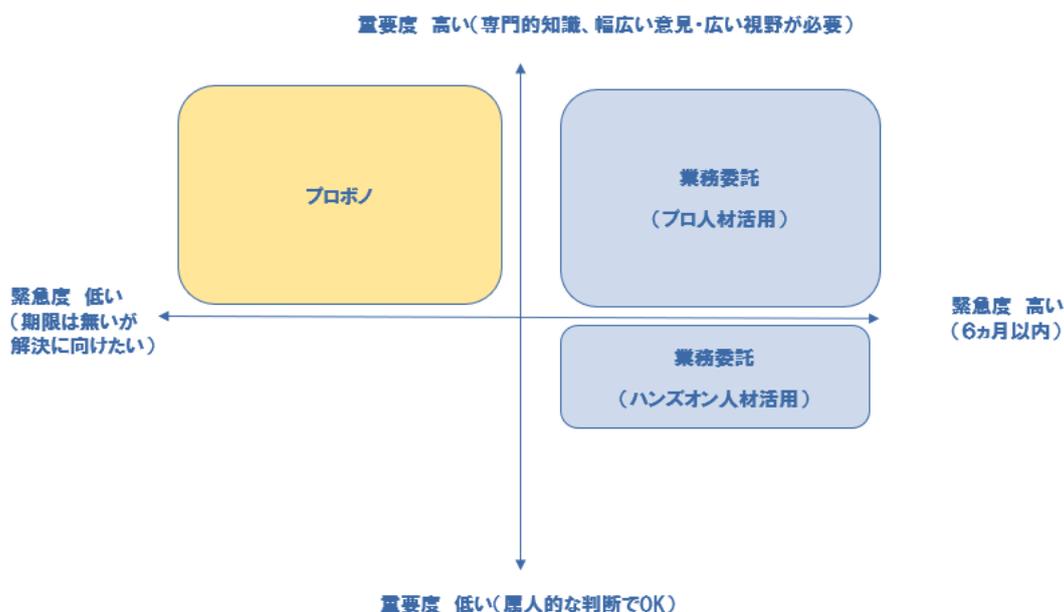
アプローチ先選定
資料作成
そして自治体への
アプローチ

2.5 課題解決のための取組

(1) プロボノ活動の地域課題解決の効能性

プロボノ活動の効能性を高めるために、各受け入れ地域の連携先とプロボノ活動の内容を協議した。この際に詳細の活動タスクについては個々の参加希望者のスキルに応じて流動的に設定できるよう、参加者の共感を誘起させることを優先するとしたメッセージを作成するとともに、活動内容については、プロボノに向いている、重要度は高いが緊急度が低い内容とすることに留意して設定を行った。（下記図参照）

プロボノ活動に向いてる課題（重要度・緊急度）



プロボノ活動中は弊社のファシリテーターが伴走し、チーム全体の活性化を担うとともに、受入れ先と参加者の両方の意向をヒアリングしながら、意見を調整した。必要であれば、参加者各々の役割を設定し、受入れ先と参加者の活動の方向性が一致するようコーチングを行った。また、活動の中間期である9月14日には参加者の中の希望者（ファシリテーターから個別の声掛けも実行）に対して

オンラインの中間ワークショップを実施し、プロボノ活動と自身のキャリア開発への影響について解説を行い、プロボノ活動を自分ごととして取り組めるよう意識醸成に努めた。

中間ワークショップ資料抜粋

HIKIDASHI

①背景を共有しない多様な人達と働く機会

- 相手を理解し、受け入れる力
- 立場を超えて自分の考えを伝える力
- 共に「目的」を共有していく力

②自分で仕事を見つけ、役割を見出せる機会

- とにかく「今、自分がやれること」を探せる力
- 自分ができていることを提案できる力
- 主体的に動き出せる力

③一緒に課題を見極め解決を探る機会

- 「課題は与えられない、見出すものだ」ということを理解する力
- 本質を考える力
- 仮説検証を何度も繰り返す力

HIKIDASHI

**「気づいてない自分」を
新しい人や場、機会から見出そう**

		自分は知っている	自分は気づいていない
他人は知っている	「開放の窓」 <small>自分も他人も知っている自己</small>	「盲点の窓」 <small>自分は気づいていないが、他人は知っている自己</small>	
他人は気づいていない	「秘密の窓」 <small>自分は知っているが、他人は気づいていない自己</small>	「未知の窓」 <small>誰からも知られていない自己</small>	

17

(2) プロボノ活動後の個人の意識の変化及びプロボノ活動の継続性

プロボノ活動後のフィードバックを「実績証明書」として参加者に対して個々に発行した。評価したポイントと、より改善を期待したいポイントを記載し、参加者の今後のプロボノ活動及び業務委託を含む社外活動の継続に向けて自身のスキルのブラッシュアップを行うきっかけとした。加えて参加者に対しては修了ワークショップを行うとともに、継続的なプロボノの場づくりと、副業・転職へのステップづくりとして、企業と対話し続けるプラットフォームを個人に提供し、新たなプロボノ人材の獲得、新たなプロボノ活動先の探索を含め、その後の活動の支援を行った。

(3) 企業としてのプロボノ活動参加への波及効果

地方でのプロボノ活動の効能を説明するために、活動成果と個々の匿名での感想や自身の意識の変化についての集計結果の報告会を企業ごとに行った。自社人材に対して地方でのプロボノ活動を推進することにより「自律キャリアの醸成」や「異環境での対応能力」、「地域課題の現場体験」等について効能があることを企業に周知し、継続的な地方でのプロボノ活動への参画を呼び掛けた。

3 モデル事業としての成果検証

3.1 目標の達成状況

事業の目標・達成状況

目標	達成状況
プロボノセミナーへの参加 30名 対象3地域でのプロボノ活動 15名	セミナー参加 38名 プロボノ活動 16名
継続的プロボノ参加意向 参加者の20%	継続参加意向 25% (4名)
最終報告会時のアンケートの参加者満足度 (上位2種回答) 80%以上 受入れ地域の連携先の満足度 全社で10段階中8以上取得	参加者満足度 上位2種 66% 平均 7.5 (10点満点) 受入れ先満足度 平均 7.7

参加者数については目標値に対して達成となった。しかしながら参加者の満足度と受入れ企業の満足度については目標を若干下回る結果となった。これは後述の初期のファシリテートの曖昧さを問題視した2名の参加者が3点以下の点数をつけており、その2名が参加した受け入れ地域の満足度も低下したことが要因となっている。プロボノ参加者には意識や期待値に大きく振れ幅があり、全体の満足度を向上させるためには、参加者の特性や志向に応じた運営が必要と考えられる。

3.2 課題解決に向けた成果

(1) プロボノ活動の地域課題解決の効能性

プロボノ活動の初期設定については、最終的な参加者が目標値を上回ったことから、初期のテーマ設定の強度や柔軟性等において参加者から同意(共感)を得られるものであったとされ、一定の効果があつたと考えられる。中間ワークショップについては参加者の平均評価が6.6となっており、また、中間ワークショップの参加者の最終満足度の平均値が非参加者の平均値を上回っていることから、参加者の活動意欲の醸成に寄与されたものと考えられる。

ブレストからの新規施策の策定や、ターゲット層の変更等、や受け入れ先が初期に想定したテーマに対して、参加者とのディスカッションを通して活動内容が変更または細分化されたケースが多く、プロボノ参加者という第三者目線が参画する事による一定の効果が見られた。

一方でプロボノ活動中のファシリテーターの伴走については、参加者からの定性情報でも「自由度が高くてやりやすい」から「目標が曖昧で不安だ」等参加者ごとの差異が見られ、特にプロボノ初期段階でのファシリテーターの誘導において、ディスカッションの中で活動の変更幅や、初期のテーマから議論の幅をどれくらい検討できるか等の案内が不明確だったものについては満足度が低くなっていた事例も見受けられた。前述のテーマ設定も含めて、活動開始時の合意形成がプロボノ活動の全体の効能性に大きな影響を与えていることが予想され、さらなるブラッシュアップを検討したい。

(2) プロボノ活動後の個人の意識の変化及びプロボノ活動の継続性

プロボノ活動後の意識の変化のアンケートについて、下記の通り全世代においてプロボノ活動、越境活動、自身のキャリア開発等について「積極的になった」という回答が「消極的になった」という回答を大きく上回った。本プロボノ活動で、他業種・他エリアで活動した実感やポジティブなフィードバックによって、越境活動等にポジティブな影響を与えられていると考えられる。報告会においてはまだ未完了なテーマに対して継続的に関わり続ける意向が多くみられ、実際に活動完了後に参加者数人で自費により現地訪問を行ったケースも発生した。また、継続的なプロボノ活動を希望し、プラットフォームに登録をした個人も10名を超え、プロボノ活動を含めた地方への参画を今後も検討する母集団形成に寄与したものと考えられる。

全参加者	積極的なまま		積極的になった		消極的になった		消極的なまま	
副業	7	25.9%	16	59.2%	0	0%	4	14.8%
プロボノ活動	2	7.4%	18	66.6%	5	18.5%	2	7.4%
新規事業	5	18.5%	14	51.8%	2	7.4%	6	22.2%
異業種交流	6	22.2%	20	74.0%	1	3.7%	0	0%
プロジェクトの推進	7	25.9%	17	62.9%	2	7.4%	1	3.7%
自身のスキル開発	9	33.3%	17	62.9%	1	3.7%	0	0%
自身のキャリア開発	9	33.3%	17	62.9%	1	3.7%	0	0%

(3) 企業としてのプロボノ活動参加への波及効果

本事業でマッチングセミナーに申込をした人数は、個人74名、企業18名と大きく個人が上回ったが、セミナーに実参加し、プロボノ活動まで参加した人数は個人13名、企業18名と個人参加者の途中離脱が大きく目立った。このことからプロボノ活動を安定的に運用するためには、企業単位での参加者を形成することが有効かつ必要であると考えられる。また、企業への報告会后にヒアリングを行ったところ、引き続きプロボノ活動への参加を検討している企業は半数を上回っている。

3.3 その他の成果

(1) オンライン活動からリアルな地域訪問への展開

今回の事業においてはコロナの感染拡大時を挟んだこともあり、基本的にはプロボノ活動期間において地域への実際の訪問は実現できず、報告会を迎えた。しかし、報告会後も自主的に地域と連絡を取り続け、12月にプロボノ参加メンバーが団体で現地を訪問することとなった。終了後の個別のヒアリングにおいても、元々はまったく繋がり無し地域であったが、地域の企業やその取り組み、地域の資源の魅力を知ることで、より身近に感じるきっかけになったという回答が多く、ほぼ全員が、関わった地域に何らかの形で「関わっていききたい」「訪問してみたい」という思いをもつようになった。

(2) ジョブクラフティング、キャリア教育としての地方参画

本事業に加え、別プログラムも含めたプロボノ参加者へのヒアリング・アンケートにおいて、地方へのプロボノ参加と現職のキャリアの満足度について正の相関関係を示す結果が得られている。今後の企業の人材教育・キャリア構築支援において、地方でのプロボノ活動を組み込んでいくことが有用と考えられる。

(3) 受け入れ側のプロボノ活動の感想

下記アンケートの記載事項の抜粋の通り、全体の活動内容については、参加者がプロボノ活動の範囲でも十分に意欲的に取り組むことができた事により、活動全体についてはポジティブな評価を頂いた。但し、前述の初期のファシリテーションや運営中のチームングの仕組みづくりなど運営面ではまだ改善すべき面は多い。

- ・皆さん意欲的に取り組んでくれているため、とても助かります。
- ・さまざまなジャンルの企業のかたが当町のことを知ってくれて、アイデアを出してくれるなど、地域のことを考えてくれるのがとても素晴らしいつながりだと感じます。
- ・課題・解決法の検討に少し時間を要した。各参加者よりいい意見や行政では考えられない企画などたくさん抽出いただき、参考となっている。
- ・皆さん頑張ってくれているので、開始から尻上がりで徐々にチームワークが上がった印象です。
- ・参加の皆さんはとてもよくやってくださり、弊社としては学びも収穫も大きいです。ただ、運営面や初期の期待値調整に改善の余地があるように感じることがあります。
- ・やる気のある参加者が、やる気をうまく発揮することができずに終わってしまった場合もあると感じます。

4 今後の事業のあり方

4.1 自立化・自走化の検討

今後も定期的に企業側に対して募集を行い、本事業と同様にイベント型（有料・研修費）でプロボノのマッチングを行っていくとともに、個人が好きな時に好きな参加自治体を選べるプラットフォーム（無料）の運営を並行して行っていく、プロボノ参加の母数を増やす方向を検討している。また、プロボノ活動の中から兼業・副業（業務委託）や転職に繋がった事例を創出していき、プロボノからのキャリア拡大など自治体と個人にとってWin-Winとなる活動を推進する。

加えて、企業の自律キャリア形成や人的資本経営の文脈において、企業側が人材教育費用として費用負担を行いながら地方参画を所属社員に促していくことにより、プロボノ活動→気づき→学び（スキルのブラッシュアップ、リスキリング）→プロボノでの検証、のサイクルを実装し、自律したキャリアの形成と企業単位での地方への参画の拡大を目指す。

4.2 横展開の可能性

プロボノ参加者には地方創生に意識が高く、自身の将来の可能性の模索を含め地域での活動に前向きな人材が多く含まれ、都市部の人材が共感あるいは親和性が高い魅力のあるテーマの設定ができる地域であれば、幅広に同様のスキームの展開が可能であると考えられる。

またハイスキルな人材も一定数含まれるため、ハイスキル人材のプロボノ起用について自治体と協議を行っている。また、そのような人材による地方での起業支援を促進することも考えられ、現在協議を進めている。

現在協議先

- ・ 京都府宮津市
- ・ 大阪府枚方市
- ・ 人材ニュース株式会社

他 6 拠点・団体等