

令和3年度（補正予算）

関係人口創出・拡大のための対流促進事業 （中間支援組織の提案型モデル事業）

事業の実施結果 （概要）

団体名	一般社団法人フィッシャーマン・ジャパン
事業名	Fisherman Online College～Z世代と水産業をデジタル課題でつなげるオンライン関係人口創出プログラム～

- Z世代と水産業をデジタル課題でつなげるプログラムとして、現地訪問とオンラインからなる3か月のプログラムと、完全オンラインによる2日間のプログラムを実施した。
- 3か月のプログラムではクラウドファンディングの立ち上げやWEB販売ページの改善などに取り組み、本企画をきっかけとして地域との新たな関わりを創出した。

主な活動内容

1. 3か月の現地訪問&オンラインプログラムの実施

- 水産業が基幹産業である宮城県石巻市、岩手県宮古市、福島県相馬市、三重県南伊勢町の4地域において、2回の現地訪問とオンラインにより地域や企業の課題解決につなげるプログラムを実施し、合計10名の若者が参加した。
- プログラムでは、新商品のクラウドファンディングの立ち上げや、WEB販売ページの改善、Instagramフォロワー増加など、デジタル活用をテーマとした取組を実施した。

2. 2日間の完全オンラインプログラムの実施

- 2日間のオンラインプログラムを3回実施し、合計20名が参加した。プログラムでは、SDG×水産業、新規事業×水産業等のテーマを用意し、宮城県石巻市の水産関連の会社の代表らに講師として参加いただき、ワークショップを行った。
- また、Slackのオンラインコミュニティを立ち上げ、68名が参加した。コミュニティには上記のプログラムやイベントに参加した方が加入しており、月に1度イベントを実施した。



現地訪問でLIVE配信（宮古市）



地域での交流会（相馬市）

主な成果

1. 参加者や地域の声

- 参加者（都市部住民等）からは、「継続的に受入企業のパンフレット作成をしたい」「南伊勢町にたびたび訪問したい」という前向きな声があった。
- 地域住民からは、「このような機会がなければ、やりたいけどできていないことを、やろうと意思決定しなかった」という声があり、本企画が地域に関わる新たなきっかけを生み出す、背中を押せる企画であったことがわかった。

2. 事業を通じて得られた気づきや知見

- 当社のようなコーディネーター側の**既存の地域との関係性の深さ**は重要であった。プログラムに地域全体を巻き込むことの可否は、**現地常駐社員の有無**も関係していると考える。
- オンラインベースだからこそ参加できたという参加者からの声も多く見受けられた。
- 成果物が企業の売上増に寄与したため、事業企画次第で、**受入企業による費用負担**も期待できる。



Instagram講座実施（南伊勢町）



修了研修の様子

事業実施体制・関係機関



団体名	役割
水産人カレッジ	水産系学生に向けた集客 コミュニティ運営補助
合同会社さかな デザイン	参加者募集やPRのための WEB・広報物制作
特定非営利活動法 人きっかけ食堂	事業運営サポート コミュニティ運営補助

団体名	役割
三重県外湾漁協	3months南伊勢町の受入
共和水産株式会社	3months宮古市の受入
株式会社センシン食品	3months相馬市の受入
宮城県漁業協同組合 志津川支所 等	調査、ヒアリングの受け入れ

デジタル分野に関する取組状況

- ・ 本事業ではオンライン会議やオンラインでのプロジェクト進行をベースにしたプログラム運営を実施した。地域の関係人口になる上で現地に訪問し関係性をつくるのが重要である一方で、**初期段階で現地に行かなくても地域に関わることができる形でプログラムを運営し、参加に対するハードルを下げ、関係人口の拡大を狙った。**
- ・ Z世代の強みである「デジタルセンス」と地域や企業の「デジタル課題」をマッチングすることで、Z世代には地域への関わりがいや貢献感が高まり、地域や企業はデジタルに関する新しい知見やノウハウを得ることができた。全プログラム、Slackを活用し進めた。
- ・ また、オンラインコミュニティをつくることで、関係人口の多様化を行った。水産業や地域に興味があるという若者の**初めの一歩から、一度関係人口になった後、地域からの情報が入り続け、次のステップが見つかる機会（採用・副業）の提供まで実施した。**その結果として、関係人口の母数の増加と個人の地域への関わる深さにつながっている。



オンラインのSlackコミュニティ
1ヶ月の現地滞在型インターンの宣伝投稿

次年度以降の事業展開

- 次年度以降は、担当スタッフ1名を配置し自社の新規事業として自立化を検討する。収入の部分では主に「参加費」「企業からの協賛金」「採用成果報酬費」の3軸を目指す。
- 本事業で生まれた水産業に関心のあるZ世代や若者の母集団に向けたキャリア支援を行う。フィッシャーマン・ジャパンでは採用支援により水産業の担い手不足を解消する事業として、漁師向けの「TRITON PROJECT」と水産加工会社向けの「SeaEOPROJECT」があり、それらの事業と連携し、地域全体や企業への採用支援を行い、売上拡大を目指す。
- 水産業の未来を担う事業として、大企業や水産関連の企業からの協賛金メニューを用意し、水産業に関心のあるZ世代や若者の母集団に対して、協賛企業が宣伝やテストマーケティングを実施できる基盤を整える。

【想定スケジュール】

- 2023年4月 事業企画
定期的なコミュニティ運営
- 2023年5月 企業への営業活動
- 2023年6月 オンラインプログラム募集開始、
継続的に募集
- 2023年7月 オンラインプログラム実施①
- 2023年11月 オンラインプログラム実施②
- 2024年2月 次年度に向けて計画

【収支イメージ】

	費目	R5
支出	人件費	1,700,000円
	謝金・旅費	300,000円
収入	プログラム、イベント参加費	300,000円
	企業からの協賛金 1社10万円	500,000円
	採用成果報酬費 (単価400,000円)	1,200,000円

自立・自走化にあたっての課題

- 本事業を自主財源だけで実施する場合、長期的な目線で見ることが必要であり、会社としても投資が必要になる。そのため、他事業との連携が必須と考える。
- 水産業オンラインコミュニティ等については、ボランティアやインターンの学生の活動先とすることでコミュニティ内の自主性を確保し、自立自走を促す必要がある。