

令和5年度

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	えらぶ島づくり事業協同組合
事業名	旅するノマドファーマーズ ～フリーランス農家×沖永良部島での援農体験～

- ・フリーランス農家とえらぶ島づくり事業協同組合が協業し、人手不足で悩む全国の農家を支援する体制づくりを構築するためにフリーランス農家のブランディングと沖永良部島の魅力を発信していく。また、フリーランス農家の援農体験を通じて、援農の魅力と課題を洗い出し、フリーランス農家と受入農家の双方が働きやすい環境を構築する。
- ・都市部の求職者と農家のマッチングを促進するため、えらぶ島づくり事業協同組合がノウハウを習得しながらインフルエンサーを育成。SNS等に移住・定住のプラットフォームにし、関係人口創出に繋げる。

主な活動内容

1. 神奈川大学での授業を実施

・令和5年10月に神奈川大学経営学部国際経営学科3年生22名の生徒を対象にフリーランス農家の働き方、沖永良部島の暮らしや農業を紹介する授業を行った。さらに、授業の中では島の農繁期に援農をしながら地域と交流する農業インターンシップの企画内容の紹介をして、参加者を募った。

2. 島農業インターンシップの実施

・令和6年2月に知名町にて農業インターンシップを開催した。
 ・9名が4泊5日、沖永良部島に滞在し、4チームに分かれてジャガイモ、サトウキビなど4農家の農繁期の援農を行った。
 ・夜は農家や事業者をトークゲストに招き、地域について学び、最終日は地域の事業者、役場などを交えて報告会を開催し、島の援農の募集やPR方法等について意見交換を行った。

主な成果

1. 参加者や地域の声

・参加者からは、普段都心では経験することがない援農や地域住民との交流を通し自身の進路の選択として地方を意識するきっかけとなったことや、研究テーマに反映させたいとの要望があった。
 ・地域住民からは、農繁期の労働力としてだけでなく、島の特産品PRや情報発信の方法など、現場作業以外の知見を得る機会になったとの喜びの声があった。

2. 地域への影響や関係人口側の変容・文化的充足感

・本事業を通して、外部人材の受け入れに加え、地域内の異業種が交流することで農業×観光の視点で人材を呼び込み関係人口を作っていくことができないかと、双方にとって新たな気づきとなる貴重な機会となった。

3. 事業を通じて得られた気づきや知見

・援農を通して地域住民と関係性をつくることで、遠方からでも継続的に島の農業を応援できる関係性が作れたことが大きかった。



神奈川大学にて講義の様子



島の循環型農業の取組み発表



サトウキビ畑での作業



ジャガイモの掘り取り作業

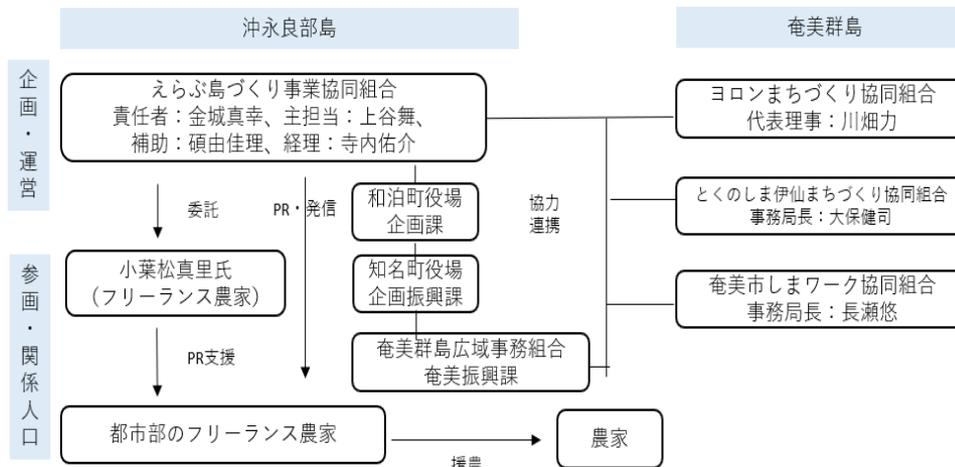
事業実施体制・関係機関

企画・運営：えらぶ島づくり事業協同組合

委託：小葉松真里氏（フリーランス農家）

連携：奄美群島広域事務組合（奄美振興課）、和泊町（企画課）、知名町（企画振興課）、ヨロンまちづくり協同組合（与論町）、とくのしま伊仙まちづくり協同組合（伊仙町）、奄美市しまワーク協同組合（奄美市）

体制図等



団体名	役割
えらぶ島づくり事業協同組合	事務局運営、島のPR、農業インターンシップの受入、SNS運用、動画の編集、求人広告、農家との調整、両町との調整、各組合との情報共有など
小葉松真里	フリーランス農家としての新しい働き方のPR、関係各所との調整、イベントの企画・立案・実施、現地コーディネート業務、SNS運用など
両町役場	組合のサポート、農業インターンシップ受入の農家との調整・対応など
各組合	情報共有、人材確保策についての成功事例の共有など

次年度以降の事業展開

- 今年度、イベントやPR活動に行った北海道、京都と連携して、互いの異なる農繁期に人材を融通し合うスキームを作ることで、持続的な関係人口の創出を目指す。
- 小葉松氏が産地間連携の取組みを企業や大学、農業団体などで講義、農業関連雑誌、SNSなどでPRして認知してもらい、各産地で働く新たな人材の獲得を増やす。
- 各産地の人材をSNSやLINE公式アカウントへの登録に誘導し、継続的に各産地で働くことができるような仕組みづくりを構築する。
- 特定地域づくり事業協同組合で連携し、組合職員の研修や短期バイト人材などを産地間で受入、生活や仕事のサポートをすることで、産地間のブランディングやファンづくりをする。
- 各産地の事業者に対し、外部人材を受け入れる上で注意することや職場環境などの見直しを提案し、受け入れ側の意識変革を促し、魅力的でリピートしたくなるような事業者を目指す。

収支計画

(単位：千円)

項目	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度
有料職業紹介手数料収入	3,850	5,500	7,150	7,700	8,250
長期紹介売上	1,650	2,200	2,750	3,300	3,850
短期紹介売上	2,200	3,300	4,400	4,400	4,400
紹介人数合計	25名	35名	45名	50名	55名

売上高の計算根拠	R 6年度：短期 (110 × 15名) + 長期 (220 × 10名) = 3,850 R 7年度：短期 (110 × 20名) + 長期 (220 × 15名) = 5,500 R 8年度：短期 (110 × 25名) + 長期 (220 × 20名) = 7,150 R 9年度：短期 (110 × 30名) + 長期 (220 × 20名) = 7,700 R10年度：短期 (110 × 35名) + 長期 (220 × 20名) = 8,250
----------	---

関係人口創出・拡大のための対流促進事業

事業スケジュール

事業内容	2024年								2025年		
	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
産地間でのオンライン会議 (主体となる事業者・生産者など)	毎月1回オンライン会議実施										
各産地での第一産業が抱える人材不足の実態を調査する	各産地での調査を実施										
産地間での人材受入実施				北海道で人材受入実施		京都で人材受入実施				沖永良部島で人材受入実施	
小葉松氏の講演活動				渋谷QWSイベント		和歌山大学	中小企業同友会	JA中標津			
求人広告 (SNS運用・LINE公式アカウント)	SMOUT・SNS運用・LINE公式アカウント運用										
特定地域づくり事業協同組合間でのオンライン会議	毎月1回オンライン会議実施										

自立・自走化にあたっての課題

- 持続的な関係人口創出の仕組みづくり
 - アクセス不利地域に人を呼び込むためのブランディング構築
 - 魅力的な地域として認知されるためのSNS運用
 - 地域を訪れた方にリピートしてもらうための仕組みづくり
- 産地間連携のプラットフォーム化
 - プラットフォームを何にするのか？
 - 産地間でのプラットフォームの運用方法
- 沖永良部島の拠点問題 (住居不足)
 - 北海道、京都は受入先の住居を保有しているが、沖永良部島にはない。