

道内各地で進展する地方創生プロジェクトの最前線をクローズアップ！

北海道創生ジャーナル

創る

Vol. 24

2023.7

その先の、道へ。北海道
Hokkaido.Expanding Horizons.

CONTENTS

特集

01 民間のノウハウや知見を地域へ 「地域活性化起業人」制度活用事例

- 官民連携による空き家対策(栗山町)
- 町温泉・ホテルの経営改善と賑わい拠点の創出(月形町)
- 観光を軸とした地域活性化(中富良野町)

05 地域が動く・プロジェクト最前線 北広島市 ボールパーク構想と連携したまちづくり

知事が地域訪問する機会に地域で活躍されている方をお訪ねし、その様子を紹介

07 「なおみちカフェ」から ～地域創生のヒントを探る～

- 宗谷編 枝幸町「ふるさと教育」推進プロジェクト
- オホーツク編 北海道大空高等学校

人と地域との新たなつながりを生み出すワーク施設とコンシェルジュを紹介

09 「つながる。HUBest」 [北海道型ワーケーション普及・展開事業]

- naniro BASE & Lab.(名寄市) 黒井理恵さん



特集

民間のノウハウや知見を地域へ
「地域活性化起業人」制度活用事例



活用市町村紹介

栗山町

月形町

中富良野町

「地域活性化起業人」制度は、民間企

業等の社員が、そのノウハウや知見をい
かしながら地域独自の魅力や価値の向上、
地域経済の活性化などにつながる業務に
従事し、自治体と協力して、地方への人
の流れを創り出すことを目的とした総務
省所管の制度です。

この制度は、三大都市圏に本社がある
企業の社員を三大都市圏以外の市町村な
どへ派遣することで、自治体にとっては
これまで企業が蓄積してきた専門知識や
人脈を活用し、外部の視点やスピード感
を持って地域課題に取り組みことができ
る一方、企業側にとっても社会貢献や多
彩な経験を積ませることによる人材育成
やキャリアアップなど、双方にとっての
メリットがあります。また、起業人の受
け入れ等に要した経費は特別交付税に
よって措置されます。

制度活用状況では、特に、近年のポス

トコロナを見据えた観光振興やデジタル
トランスフォーメーションに力を入れる
自治体が増えていることから、令和
4年度には過去最高の全国368の自治
体において、618名が活躍するなど、
多くの自治体で活用されています。

北海道においても、活用が活発となっ
ており、令和4年度の派遣実績は前年度
の45人から2倍の92人、受入自治体は47
団体と過去最高となりました。派遣元企
業としては、大手旅行会社やICT関連
のほか、自治体が抱える課題解決に特化
したノウハウを持つ企業など、活用にも
幅広い広がりを見せています。

今回は、そうした活用の中から、創意
工夫を凝らした活用を進め、地域の課題
解決を図る自治体を紹介します。

年度	全国	北海道
H29	50(57)	7(8)
H30	56(70)	7(8)
R1	65(95)	7(9)
R2	98(148)	9(12)
R3	258(395)	26(45)
R4	368(618)	47(92)

▲ 活用自治体数の推移(括弧内は人数)
(総務省ウェブサイトから抜粋)



▶ 北海道の自治体に派遣された起業人の活動
分野の内訳(令和4年度)

地域活性化起業人制度
(企業人材派遣制度)

対象者

三大都市圏に所在する企業等の社員 (在籍派遣)

受入団体

- ・ 三大都市圏外の市町村
- ・ 三大都市圏内の市町村のうち、条件不利地域を有する市町村、定住自立圏に取り組む市町村及び人口減少率が高い市町村

活動内容

- 地域活性化に向けた幅広い活動に従事
- 観光振興 ○地域製品の開発・販路拡大 ○ICT分野(デジタル人材)
 - 地域経済活性化(中小企業のハンズオン支援) ○中心市街地活性化 等

特別交付税措置

- ・ 派遣元企業に対する負担金など起業人の受入に要する経費(上限額：年間560万円/人)
- ・ 起業人が発案、提案した事業に要する経費
(上限額：年間100万円(措置率0.5)/人)
- ・ 起業人の受入準備経費
(上限額：年間100万円(措置率0.5)/団体)

期間

6か月～3年

(総務省ウェブサイトから抜粋)



官民連携による空き家対策

地域活性化起業人 李賢模さん



適切な管理が行われていない空き家は、防災、衛生、景観等の観点から地域住民の生活環境に深刻な影響を及ぼしており、空き家対策とその利活用は全国的な地域の課題になっています。

李さん（派遣元企業：空き家活用株式会社（東京））は、令和4年7月から栗山町に派遣され、空き家の流通及び活用の促進、空き家の適正管理等に係る所有者への意識啓発・相談、空き家の相談窓口強化に係る人材の育成に関するることなどの取組を行っています。

▼増える空き家

町では、近年、移住希望者から空き家の問い合わせが急増している反面、紹介できる空き家が少なく、マッチングに至らないといった課題を抱えており、空き家の流通促進と空き家を活用した移住定住人口の増加を目指し、空き家対策に係る即戦力とノウハウが必要であることから、地域活性化起業人の制度を活用しました。

▼空き家対策の技術・ノウハウ

李さんの派遣元企業では、空き家対策として、空き家に特化した管理システムの開発や空き家所有者対象の相談窓口などを手がけており、李さんは、そこで経営戦略、事業企画などの業務を通じて、空き家対策への知見や、目標達成に向けた仕組を開発する経験を得ってきました。

▼調査から利活用までの一貫支援

李さんはこうしたノウハウをいかし、町と一緒に空き家対策の仕組みをつくり、町で運用できるように支援しています。空き家対策の重要なポイントとして、「空き家を調査、その調査した所有者に

対して、空き家の管理を促し、利活用のアプローチにつながるまで「気通貫で支援すること」を挙げ、空き家管理システムの導入、空き家所有者向け相談窓口「栗山町アカツカウナター」の開設を行い、現場での運用を始めています。

▼官民連携の相談窓口

「空き家対策において一番大切なことは、行政の力だけではなく、しっかりと民間と官民連携していくことです」と話す李さん。

町は納税情報によって空き家の所有者を特定できるため、ダイレクトメッセージ等で、空き家の所有者に対して適切な空き家管理の啓発、相談窓口の紹介ができる一方、町が相談窓口になると、個人の財産に関わる空き家の相談は、行政としての踏み込みにくく、アドバイスしにくいといった課題がありました。

そこで、空き家管理システムにより、地図に空き家と空き家ではない物件等の情報をデータベース化し、さらに、相談窓口を派遣元企業が担うことで、相談者に対して、専門アドバイザーが空き家解消に向けた工程を提案し、必要な事業者の紹介など、一つの窓口で全て対応できるため、相談者にとっての利便性が向上しました。

こうした官民連携によって、令和4年9月に開設された「栗山町アカツカウナター」への相談件数は11件、そのうち5件は空き家利活用に向けたマッチングが成立し、移住希望者への空き家提供につながったケースもあるとのこと。

▼持続可能な体制づくり

「空き家対策のスキームづくりから運用まで、スピード感をもって取り組めたため、成果が出ており、町から評価をいただいている」と話す李さん。「任期はあと1年なんですけど、別に任期が終わったからといって、全部終わるという話ではないんですよ」と自身の任期を見据えた次なる目標は、地域おこし協力隊による空き家対策だといいます。

李さんは「地域おこし協力隊が空き家管理システムを使った空き家調査、相談者への対面による対応、現地の物件訪問などの業務を担えるように、任期中にレクチャーし、自走できるようにサポートしていきたいです。そして、地域おこし協力隊の任期を終えても隊員が町に定住し、町の空き家対策を続けられるよう、空き家を活用した地域活性化につながる仕事を一緒にやるなどの出口をちゃんと設けて、これからもしっかりとやっていく。こうした仕組みを北海道で広めていきたいです」と意気込みを語っていました。

プロフィール

李賢模（イ・ヒョンモ）

韓国出身。日本の大学卒業後、株式会社リクルートにて約10年勤務。2020年から現・派遣元企業に就職。取締役COO。



▲調査では、調査員が空き家管理システムアプリが入ったタブレット端末を操作し、システムに沿って空き家の判定を行い、登録する。

町温泉・ホテルの経営改善と賑わい拠点の創出

地域活性化起業人

里見昇さん
高橋克典さん



月形町は、指定管理により運営する「月形温泉ホテル」の経営改善や施設の魅力向上に向けて、令和4年4月より里見さんと高橋さんの2名（派遣元企業・株式会社オズコンサルタント（東京））の派遣を受けています。里見さんは支配人、高橋さんはマネージャーとして、民間ホテル運営のノウハウなど専門的な知見による温泉・ホテル運営の見直しとともに、同施設は

町内観光拠点の一つである皆楽公園エリアの中核施設でもあることから、設備改修により施設の魅力を上げ、集客力を高め、エリア一帯の賑わいの創出に向けて取り組んでいます。

▼町温泉・ホテルの経営不振

当初、同施設は町の指定管理を振興公社が受けて運営を行っていました。

その後、サービス向上、指定管理料の削減等を目的に指定管理を民間企業が受けることになりましたが、約3年で経営不振により撤退しました。再び指定管理を振興公社が受けましたが、飲食部門の不振や設備の故障などにより、経営が更に悪化。専門的な知見が乏しいこともあり、経営が改善されない状況が続いていました。そこで、地域活性化起業人制度を活用し、ホテル運営のノウハウなど専門的知識を有する専門人材の派遣を受けることになりました。

▼豊富なホテル勤務経験

里見さんは約40年ホテル業界に勤め、ホテルの清掃やフロントスタッフ等の現場業務からマネージャー業務、支配人業務まで幅広く経験してきました。高橋さ

んは、旅行代理店での勤務を経て海外生活やゲストハウス運営、ホテルのフロントスタッフ等、旅行・ホテル業界で豊富な経験を積んできました。二人は、ホテル業務全般を支援する派遣元のオズコンサルタントで、経験をいかしてホテルの運営や開業準備などに携わってきました。

▼温泉・ホテル運営を一から見直し

着任後、二人はホテルの経営を民間の視点で徹底的に見直し、改善を図りました。具体的には、ホテルの運営収益見通しの作成、老朽化したホテルの改修コンセプトや改修に向けてのスケジュール案の作成等、ホテル運営の方向性を決めていく業務に着手すると同時に、現場スタッフと一緒に作業する中で、日常業務の内容についても一から見直しを行いました。ホテル稼働率向上のための予約販売方法の見直し、効率的なスタッフの配置、シフトの最適化、細やかな部分では使用頻度の低いアメニティの見直しや売店の商品の入れ替えなど、二人のプロジェクトのチェックにより大幅に見直しを行いました。現場経験が豊富な起業人の知見により、経営のマクロな視点の部分だけ

ではなく、日常業務等の細かい部分を含め、ホテル運営を幅広く改善していくことが可能となりました。

▼経営改善と従業員意識の変化

二人が着任してから約1年と、まだ短い期間ではありますが、ホテルの経営改善の成果が着実に出ています。客室の稼働率は、令和3年度に約43%だったものが、翌年度は約73%まで回復しました。さらに、飲食部門の朝食の提供の再開やホテルの新たな宿泊プランの開発や町民還元祭などのイベントを企画するなど、集客の増にも大きく貢献しています。また、これまでホテル等での勤務経験が少なかった従業員に、日々の業務の中でOJT形式で人材育成を行うことで、質の高いサービス提供につながるとともに、従業員の意識改善にもつながっています。

▼町の賑わい拠点の創出へ

里見さんは、「地域の観光資源としてのポテンシャルを持つ施設をどういかして見せていくか、また、魅力化したものを一過性のものでせず、持続可能なものとするのが大切」と語ります。

月形温泉ホテルは、設備改修による効率化やランニングコストの削減等を図るとともに、町内観光拠点の一つである皆楽公園エリアの中核施設でもあることから、施設そのものの魅力を高め、集客力を高めるため、二人は、改修に関する助言、さらに令和6年度のオープンを目指す道の駅開設への助言など、町の賑わい拠点の創出に向けても取り組んでいます。

プロフィール

里見 昇 (さとみ のぼる) ※写真左

北海道函館市出身。約40年間ホテル業界に勤務し、幅広くホテル業務を経験。2018年に現会社に就職。

プロフィール

高橋 克典 (たかはし かつのり) ※写真右

兵庫県神戸市出身。旅行代理店、ゲストハウス、ホテル等多様な業務を経験。2020年に現会社に就職。



▲ 毎月開催の振興公社運営会議、施設改修関係の定例会議では、起業人から助言を受けているほか、起業人の毎月の活動報告を行う。

観光を軸とした地域活性化

地域活性化起業人

西川光輝さん
酒井広志さん



初夏のラベンダーで有名な中富良野町では、ラベンダーの最盛期以外の人々の交流や賑わいの創出などの課題解決に向けて、西川光輝さん（派遣元：日本航空株式会社）と酒井広志さん（派遣元：株式会社エイチ・アイ・エス）の2名が町に派遣されています。二人は長く旅行業界で培った地域を見る目と人脈をいかしながら、地域おこ

し協力隊や若手職員と一体となって中富良野町をより住みやすく、楽しい町にする「ナカフライフ5か年計画」を策定。実現に向けて連携して取り組んでいます。

▼シーズンオフが課題

北海道のほぼ真ん中に位置する中富良野町は、6～8月にシーズンの最盛期を迎えるラベンダーをはじめとする観光資源に恵まれた町です。

しかし、ラベンダーのシーズン以外の観光資源や人々の交流、賑わいの創出などの課題解決に向けては、他の市町村と同様に、町の人口減少や都市部への流出などもあり、行政単独のノウハウや財源に限界がある中で、官民連携の必要性・重要性を感じていたことから、地域活性化起業人の制度を活用することにしました。

▼豊富な観光・誘客の経験

西川さんは長年、旅行会社や法人への航空券セールスなどで経験を積み、北見・網走での勤務、東京支社在籍中には神奈川、長野、静岡などの地域を

担当し、地域への誘客促進のための自社キャンペーンやイベントの企画などに取り組んできました。

酒井さんは個人旅行商品を主力とする派遣元企業で主に海外旅行商品の航空席の仕入れなど、管理部門を長く経験し、社内での人脈を築いてきました。

▼仲間づくりと企画・実践

二人は中富良野町の新たな賑わいの創出や年間を通じた誘客のため、町をより良く、楽しくしたいという役場の若手職員や地域おこし協力隊からメンバーを募り、総合計画のグランドデザインとなる、「ナカフライフ5か年計画」の策定にとりかかりました。

西川さんは、「主にこれからここで暮らしていく人たちが、中心になってまちづくりを考えなければ根付かない」という思いでプロジェクトを立ち上げ、最終的に14の企画が生まれました。

この計画では、移住者が地域とつながりを持つ仕組み「ナカフサークル」の立ち上げや、町に伝わる「大注連縄作り」などの伝統を体験コンテンツにいかすなど、町外からやってきた二人と若手職員、地域おこし協力隊による従来のまちづくりの方針に囚われない自由な発想が採用されました。今年、既に5つの企画が予算化され、同メンバーで実現に向けて動いています。西川さん自身も、通常は観光オフシーズンである冬季の観光コンテンツ開発に向け、地域との情報交換を進めています。「こうした企画が単年度で終わるのではなく、今後、町においてずっと残るようなモノ、コトにしていきたい」と西川さんは意気込んでいます。



▲「ナカフライフ5か年計画」の策定には、役場の有志の若手職員や地域おこし協力隊が参加し、庁内横断的に取り組んだ。

▼外に向けての発信充実

酒井さんの派遣元企業であるエイチ・アイ・エスは個人旅行商品が主力で、酒井さんも長年携わっていましたが、当初の中富良野町のイメージは「ラベンダー」一辺倒だったそうです。しかし、同じラベンダーでもリフトに乗って見る景色やサステイナブルな運営に特化したワイナリーなど、住んで初めて知った魅力的なコンテンツがあり、昨年度は派遣元企業主催の世界を巡るオンラインツアーの中で中富良野町をツアーに組み込み、連携したPRを行いました。今年度は、イベントの時期などに合わせてバスツアーを造成し、送客につながる取組を計画するなど、派遣されている観光協会や地域おこし協力隊とも連携しながら、ブランドینگ事業や町外に向けての活動を活発化させ、攻めの観光施策を進めています。今後は、「移住希望者に向けたモニターツアーなどを通して移住実績に寄り添いたい」と意気込みを語っていました。

プロフィール

西川 光輝 (にしかわ こうき)

登別市出身。旅行会社セールス・法人セールスなどを経て、網走営業所、北見支店では地元観光業者と誘客施策の構築などのほか、旅客販売施策の構築を長年経験。

プロフィール

酒井 広志 (さかい ひろし)

福島県出身。1997年株式会社エイチ・アイ・エス 仙台入社。2012年より北海道・東北・新潟事業部に異動。主に海外旅行商品の航空仕入などを経験。

