

自己紹介



【名前】 小島 義央 (こじま よしひろ)

【隊員歴】 2021年5月～2024年1月

【肩書】 つながり人口拡大デジタルコーディネータ
・ふるさと納税
・企業支援
・新規事業立ち上げ
・他

協力隊の目的等

目的：役場から頂いた業務（ふるさと納税）を実行し、地域のために活動する。
活動提案型としても、町に必要と感じたため、継続して（ふるさと納税）を進める。
⇒もらった業務は、町に貢献出来るサービスですので、関われたことに感謝です。

今年度の目標：頂いている業務を全うする

年度当初に考えていた卒隊後のビジョン：卒隊後にも生活していけるように仕事環境を作る

協力隊としての目標⇒結果

その予定

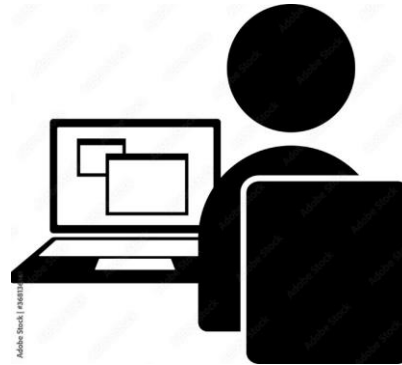
移住・定住

個人事業主

卒隊後の稼ぎ
を作る

未達

景色の良い広い場所に居
を構え、昼間に庭でビール
🍺を飲む



R5年度の主な活動報告

ふるさと納税 支援

通販サイト (じもともともに) 運営

いろいろ

目的

・町(or町内事業者)の売上を上げる支援

・販売にデジタルサービスが苦手というお困りの方へ協力する
・地方ならではのリソースを活かす
・町内の作り手さんがネット上で売れる環境を作る

・町になじむ
・町の為に何かする

活動

■ 他自治体訪問。(のべ40か所以上) 情報収集後に、町にフィードバック
例：広告のデータの教授、外部企業の不明点について返答、取り組み企画例を教える等
※ついでに他自治体の課題解決もする
■ 実施内容の提案(ロジ方法の他自治体例等)
■ 担当者フォロー：例：外部から営業かけられたが理解と判断が難しい際に答えを伝える。新規事業者に同行しサービス説明や運営方法について補助説明。定期便を増やした場合どういう影響が出るか、定期便を増やすべきかについて返答。
■ 事業者さん訪問



■ 販売額計：今年度：売上約100万円
収益約10万円
※退任後は個人で運営
■ 箕輪町から2事業者出店中
■ 現在、商品数60超
■ 週間訪問数200~400人
■ 活動(別紙参照)

■ 各訪問先で箕輪町のパンフレット配布、アピール(40件)
■ テンカラ釣りイベント参加(1件)
■ 町内企業支援
・人材相談(1件)
・新規事業のフォロー支援(2件)
・サイト制作(2件)
・商品撮影(2件)
■ 新規事業(地域商社?)検討中

活動による結果

今年度

ふるさと納税

500% 200%
0.4億円⇒2.4億円⇒5億円⇒6億円超

【今後の課題】 ※いずれ成長力は弱まる

3大ポイント!!!

営業力

データ
活用

マーケティ
ング

【考察】まだ伸びるサービスです。上記3大ポイントが重要です。

【展望】サービス自体が大きく伸びてます。まだ箕輪町も伸びるでしょう。

【主な活動】

- ・他自治体情報（運営方法、成功事例等）の収集⇒町にフィードバック
- ・事業者さんにふるさと納税について説明
- ・新規参加事業者訪問
- ・通販サイトに関して、基本的な運営方法説明
- ・運営方法、広告、予算感、関係業者等について、役場職員からの相談に対して返答
- ・運営する上での数字面、商品面で気にかけるべき内容について会話内から提示

【メリット】

箕輪町

- ・町を知ってもらえる人や機会が増える
- ・町の収入が増え、町の為に使えるお金を作れる

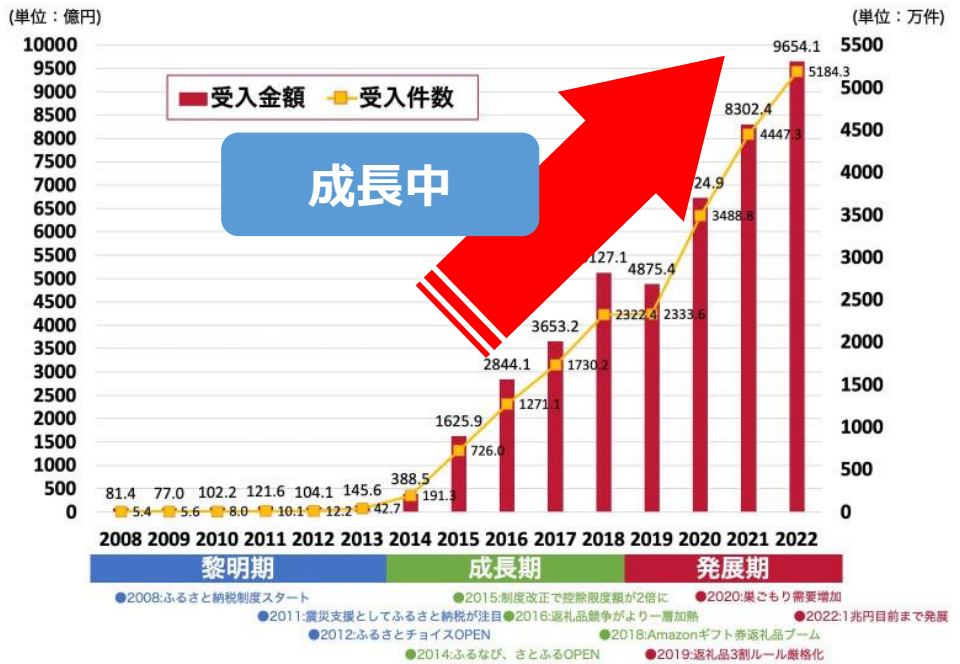
出店者

- ・新たな販路が出来る
- ・web上に情報の場を設けることが出来る
- ・人材や職場環境への投資可能性
- ・通販や新商品等の新規事業への投資可能性

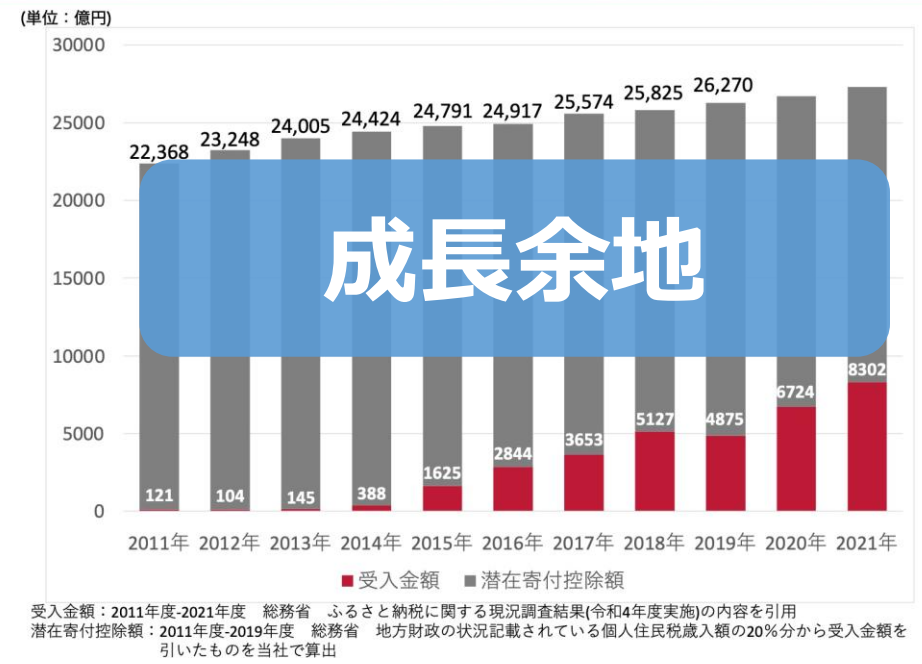
ふるさとと納税の成長

まだまだ成長するサービス！！ 応援しています。

ふるさと納税の受け入れ寄附金額の推移



ふるさと納税の市場規模の推移



2022年には9,654億円のふるさと納税が行われましたが、ふるさと納税を住民税を納めているすべての人が行った場合の総額は2兆6,000億円以上あり、差額が約 **【1.6兆】** あり多くの成長余地があります。

※ふるさと納税ガイドより抜粋

ふるさと納税のヒアリング訪問で直接関わった方々より

最初に担当した箕輪町の職員さん

【①就任時の現状把握】

小島さんが就任された際にふるさと納税担当として、最初勉強になったのが「現状把握の大切さ」です。

小島さんとは最初に、ふるさと納税の参加企業数と商品ラインナップの把握を行いました。当初の参加企業数は30社？（記憶曖昧ですが）で、その中で特に売れ筋商品、ニーズがありそうな商品をふるさと納税 E C サイトの売れ筋ランキングなどを見て分析しました。その上で、すでに出品していないジャンルの企業を優先に参加の余地がありそうな企業や商品を調査しました。

特に地域の特産品や観光資源に着目し、新たな提携先を見つけるためのリサーチを進めました。これにより、参加企業数、商品を増やすための具体的な行動方針をきめました。小島さんの力がなければ手当たり次第、当たるということをしていたと考えます。

【②寄付額の構造分解】

「寄付額 = PV数 × 成約率」と構造分解して考えて行動したこともふるさと納税を上げるためにはとても重要なことでした。

E C サイトのPV数の推移をモニタリングし、どの商品が注目されているかを定量的に明らかにしました。成約率の分析により、ある E C サイトごとに異なる商品の需要あるなしの分析や商品詳細ページの修正、他地域の同ジャンル商品の価格など成約率を高める対策を行いました。

結果として、当時契約していた E C サイトのみだけでは現状を上回ることはできないと判断し「さとふる」にも掲載を決めました。

※当時はふるさとチョイス、楽天、ふるなびと契約

上記のことを行い、寄付額5000万から1年で2億円まで増加させることができました。

2人目の箕輪町の職員さん

【良かった点】

他自治体のふるさと納税業務状況の共有をいただいたこと（具体的に下記の点）

・職員数や業務面について

何人体制で行っているのか、正規、会計年度の割合、経験年数、兼務状況、業務範囲、各自治体で課題に感じていることや広告費をどのくらいかけているかなど。

箕輪町と他自治体との比較ができた。

・中間事業者について

中間事業者を使っているのか、どの業者なのか、いつから契約しているのか、切替の有無、評判、担当者の感想など。

業者からの営業だけでは分からないところがあったが、実際に契約している自治体の担当者の感想が知れたため、今後の業者切替の参考になった。

・寄付額について

直近の金額の推移や動向、売れ筋など

箕輪町だけが伸びているのか、全体的に伸びているのかふるさと納税市場の流れを把握に役立った。

週間報告の中で私がふるさと納税のことで疑問に思っていることが解消されたり、私の考えが変わったりしたことはありましたが、それを明確に数字を用いて成果として表すことは難しいです。また他自治体の現状の共有は参考になったところはありませんでしたが、それを実務に反映できたことは個別具体的にはまだないと思います。

ふるさと納税のヒアリング訪問で直接関わった方々より

富士見町役場の職員さん

【他市町村の動向と当町の取り組みの確認】

小島様を通じ、他市町村の戦略やHPの見せ方等を教えていただくとともに、町担当が考えている課題等を共有することで、今後取り組むべき点について貴重なご意見を伺うことが出来ました。

ORPP広告運用

RPP広告の運用によって以下の効果がありました。

- ・データ分析手法を学び、町の強みを把握することができた。
- ・12月度の楽天ふるさと納税、申込金額昨対105%。

まだRPP広告は運用途中ですが、合同会社なまけものと町がデータ分析手法等を学べたことは非常に良かったと思います。

また、一担当の中で考えていた課題と今後の取り組みを共有することで、修正が必要なのか、又はその考え方で問題ないのかご意見をいただくことが出来たのは、個人的に大変ありがたかったです。

東御市役所の職員さん

- ・箕輪町のほか、県内外の他市町村の状況についての情報共有ができ、普段の業務では知りづらい情報を知ることができ、業務の参考とすることができた。
- ・ルール改正への対応についての情報交換ができ、業務の参考とすることができた

立科町役場の職員さん

ふるさと納税に関しては、全国の自治体で試行錯誤行われ各自治体寄附金額を延ばそうとしている現状であります。当町においても、平成30年に寄附金額1億円に到達しましたが、以後は低迷が続いていました。小島さんが立科町にお越しになり各自治体の状況や、箕輪町での成功経験を実体験交えて教授いただいたことにより、仮設として考えていたことが、確証に近いものとなりました。例えば、楽天RPP広告を行うことが有益であるということ、各ふるさと納税ページの説明文をより詳しく記載した方がよいということ、各ふるさと納税ページの画像をサムネイル加工し掲載した方がよいということ等。只今。上げたことはふるさと納税制度で多く寄附を集めている自治体では当たり前の話かもしれませんが、初めて行う自治体や、必ず効果が出るとも言えない中で民間に委託を出す（税金を投入する）を出すのは担当者として勇気のいることでした。ふるさと納税は事業を行ったことがそのまま寄附金額として数字に表れます。小島さんに教授いただいた、楽天RPPを行うこと、各ページをサムネイル加工した画像を掲載したことによる効果があり、令和5年度12月末時点で前年比180%と高数字を残すことができました。ありがとうございました。

飯山市役所の職員さん

小島様には飯山市へ2回も訪問いただき、ふるさと納税の現状を話し合う機会を設けていただいたことにはありがたく思っております。

小島様に来ていただいたおかげで、他自治体の動向等を知ることができたのは貴重な機会であったと感じております。

改善や成果という点ではまだこれから、ということになってくるかと思いますが、新年度にむけてお聞きした他自治体の内容を参考にさせていただき事業を進めていきたいと思っております。いろいろとありがとうございました。新天地でのご活躍を心より願っております。

ふるさと納税のヒアリング訪問で直接関わった方々より

考察

成長している話や、課題が解決した話等頂けましたので、自分の活動をポジティブに捉えています。

多くの自治体の担当者様は、ふるさと納税の扱い・運営にお悩みの様でした。それぞれ多種のお悩みがありましたが特に共通していることは、

- どうやって運用したらいいのかわからない、不安、不明。
- 事業者さんのモチベーションを持たせることが難しい。コミュニケーションが取れない。
- 職場周りの理解がない。やる気が出ない。数年で仕事変わるし。。。

箕輪町は、恵まれている方だと感じています。やる気があり提案してくれる事業者さんもいますし、運用については他の自治体さんよりも理解しているようにも見受けました。

ふるさと納税は素晴らしいサービスですし、成長著しいです。

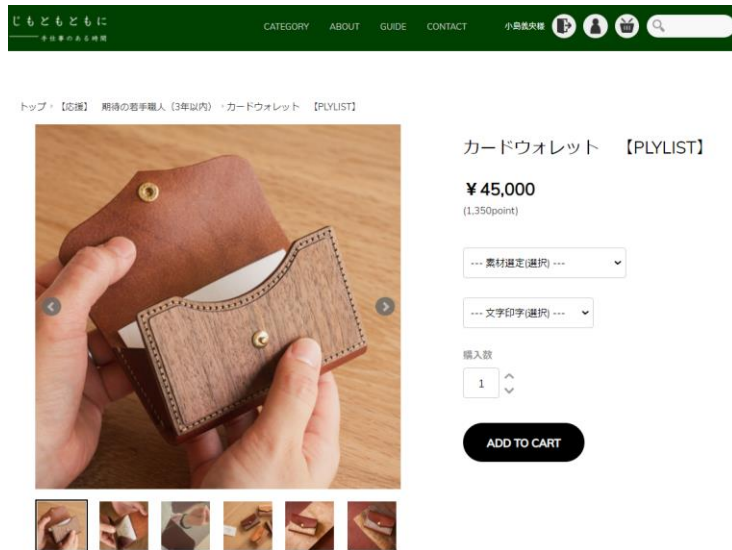
ただ、誰が担当しても上手く運用できるわけでもなく、必ず成長させることが出来る仕事ではありません。

それぞれの担当者の知識や経験が少ない分、周りの理解や協力が欠かせない仕事です。

是非、各担当者の事を応援してあげて欲しいです。

他活動

《 通販サイトの作成&運営 》



事業者さんにweb上での場を作り、プラットフォームとしての役割と情報の発信を実施。
活動の中で各地に行くので、協力隊として箕輪町の魅力も伝える。

《 事業者さん支援 》 ※以下は刺繍を売りたい方



(主な支援内容)
・サイト制作
・商品撮影
・画像編集
・テキスト情報作成

(お困り内容)
・販売、通販の利用、運営について

じもともともにもの活動内容

1. 営業

訪問数：県内40件超
県外10件超

[ここで箕輪町アピール](#)

- ・役所、団体、協会等組織に説明に伺う
- ・ネットや人を頼り、情報収集後に各地各人に訪問する
- ・展示会や展示施設に足を運んで直接説明する

2. 訪問

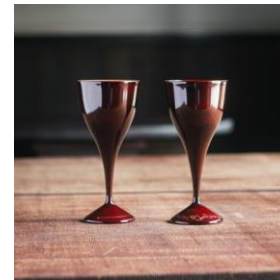
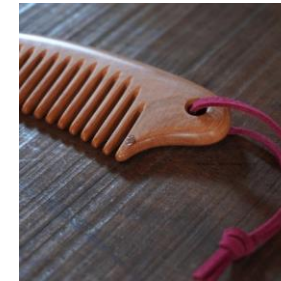
訪問数：県内10件県外
10回以上

- ・事業説明、運営方法の説明、条件の説明をする
- ・撮影を行う
- ・インタビューを行う
- ・運営開始後の状況確認

3. サイト制作・運用

- ・商品ページの作成、コラムの作成、TOPページの作成
- ・画像作成、編集、バナー製作
- ・SNS運用、画像制作、テキスト製作、広告運用

【訪問先の商品】



当初の目標やビジョンに対し

今年度の目標：頂いている業務を全うする

年度当初に考えていた卒隊後のビジョン：卒隊後にも生活していけるように仕事環境を作る

上記について

結果：ふるさと納税 町に来る前4700万⇒今季6億超。じもとともに、運営が継続できるようになる。企業さんの人材、サイト制作等の業務支援もさせて頂きました。※4,5P参照

結果に至った考察：業務支援やサイト制作や運営について、伴走支援、返答実施したこと等、担当者と一緒に取り組むことが出来ました。他はネットの活用の提案、サイト制作撮影含め実行しご支援しました。

ビジョンに対してなぜそうだったか：地道にそのビジョンに向かって仕事を経験したことがプラスに働いたように思います。

退任後

協力隊になった目的：移住する

今年度の目標に対し：継続して住む予定です。ふるさと納税も成長してくれました。個人事業も継続しています。

当初考えていた卒隊後のビジョンに対し：退任時では当初予定と同等でした。地道に進めたおかげだと思います。

個人事業

通販サイト
運営

地域商社？
場所未定
立ち上げ 検討中

コンサルタント業

じもとともに
継続

未定

※現在進行中のコンサルティング業務
含め、新規拡大していく予定

ありがとうございました。