



TEAM “SUNAGAWA” BRANDING PROJECT

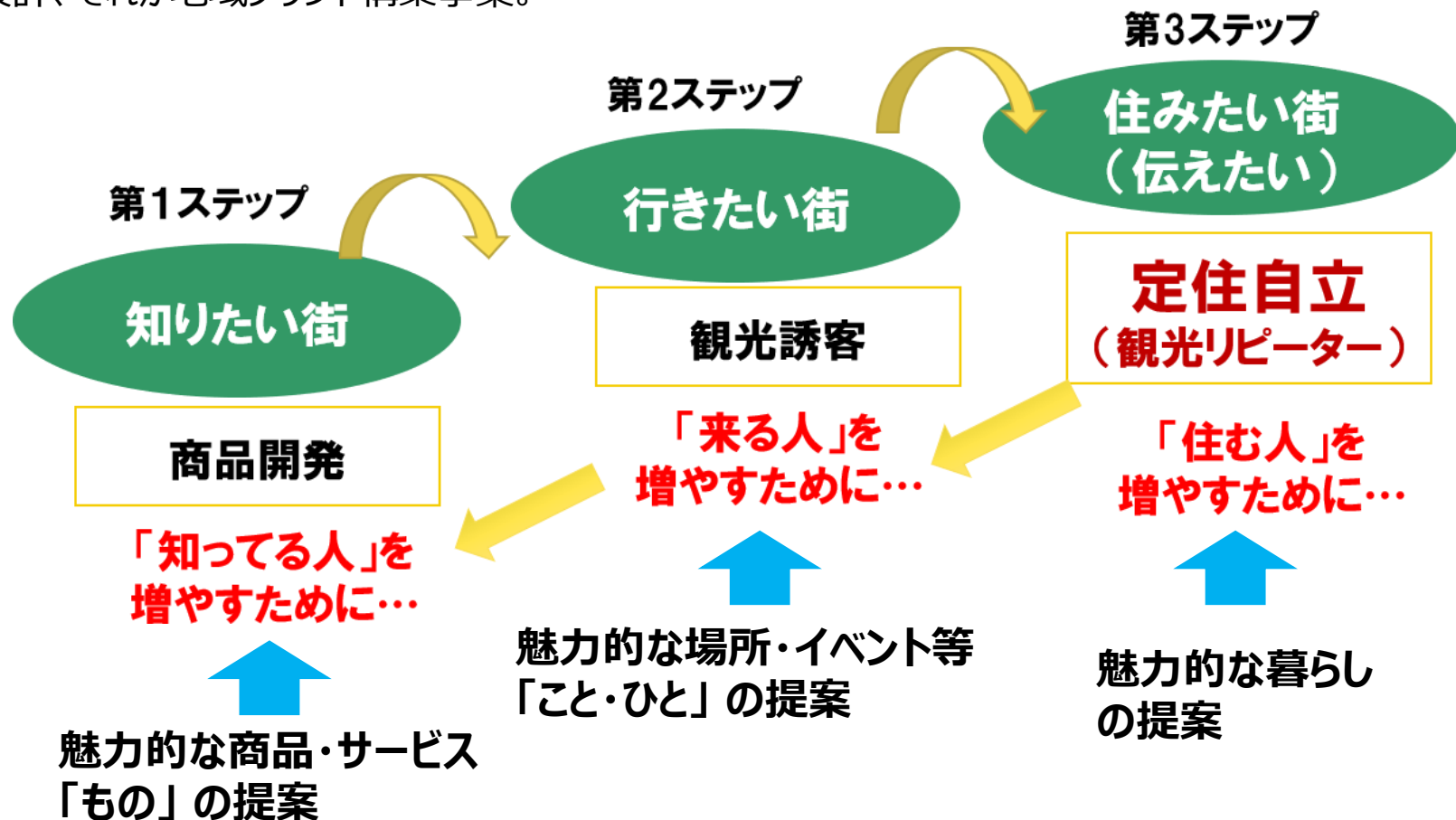
# 砂川市地域ブランド構築事業

2/10チーム“SUNAGAWA”団結オンラインセミナー

# 地域ブランド構築事業の目的

最終目的 = 私たちが愛する砂川、責任をもって次世代にバトンタッチすること

少子高齢化に伴う人口減少による地域経済の縮小は避けられないが、その影響をできるだけ緩やかなものにし、現在の豊かさをできるだけ維持していくために、**地域が稼げる力を身に着けるための3つのステップ**を設計、それが地域ブランド構築事業。



# 地域ブランド構築事業の最終目標

砂川の定住人口  
にこだわる発想

転換

- ①砂川に関心を寄せる関心人口
- ②砂川を応援する応援人口
- ③砂川に実際に訪れる交流人口

の拡大



砂川の魅力を  
どんどん高めて

地域内  
消費の  
最大化  
を目指す

人口減少社会をみんなで乗り越えたい

(出所)じゃらんリサーチセンター

# 地域ブランド構築事業を進めるステップ

事業概要：地域資源（モノ・コト・ヒト）の集団化による地域ブランド確立を行い、域内外からの外貨の獲得を目指す。

## STEP 1

### 域内連携

- 砂川地域を1つのチームとした地域ブランドの確立

## STEP 2

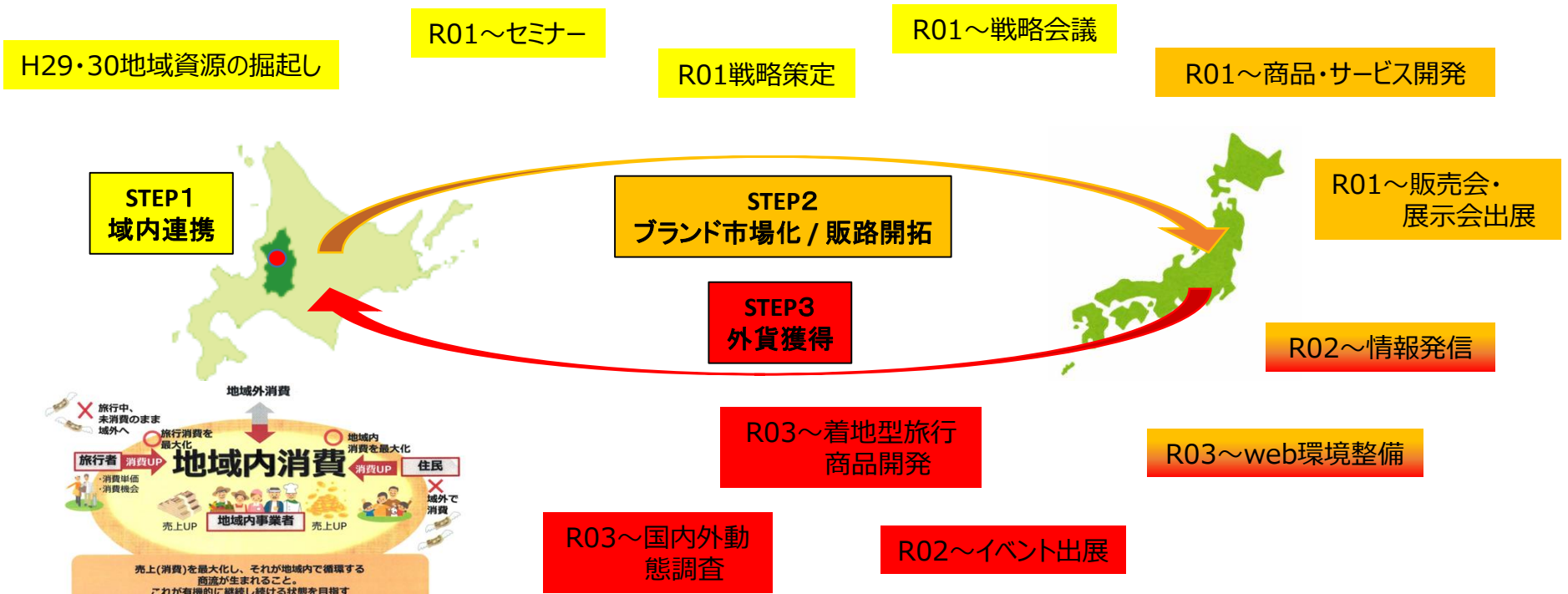
### ブランド市場化 / 販路開拓

- 地域ブランドの市場化、販路開拓機会の創出
- 販促ツール構築

## STEP 3

### 外貨獲得

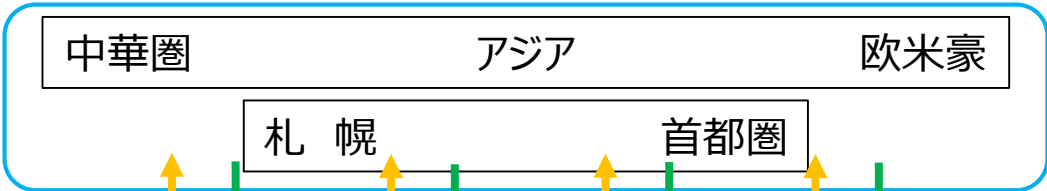
- PDCAの繰り返しによってブランド価値を上げ、域内誘客し外貨獲得



人口減少社会をみんなで乗り越えたい  
(出所) じゃらんリサーチセンター

# オアリパ プロジェクト イメージ①

オアリパ = 異業種が一塊になって稼ぐちからで地方創生をするプロジェクト



これまでの個別誘客

しかし、限界

なぜなら

- ① 中小企業  
→ 経営資源であるヒト・モノ・カネには限度がある
- ② 人口減少  
→ マーケットの縮小

商品・サービス 地域の企業   商品・サービス 地域の企業   商品・サービス 地域の企業   商品・サービス 地域の企業



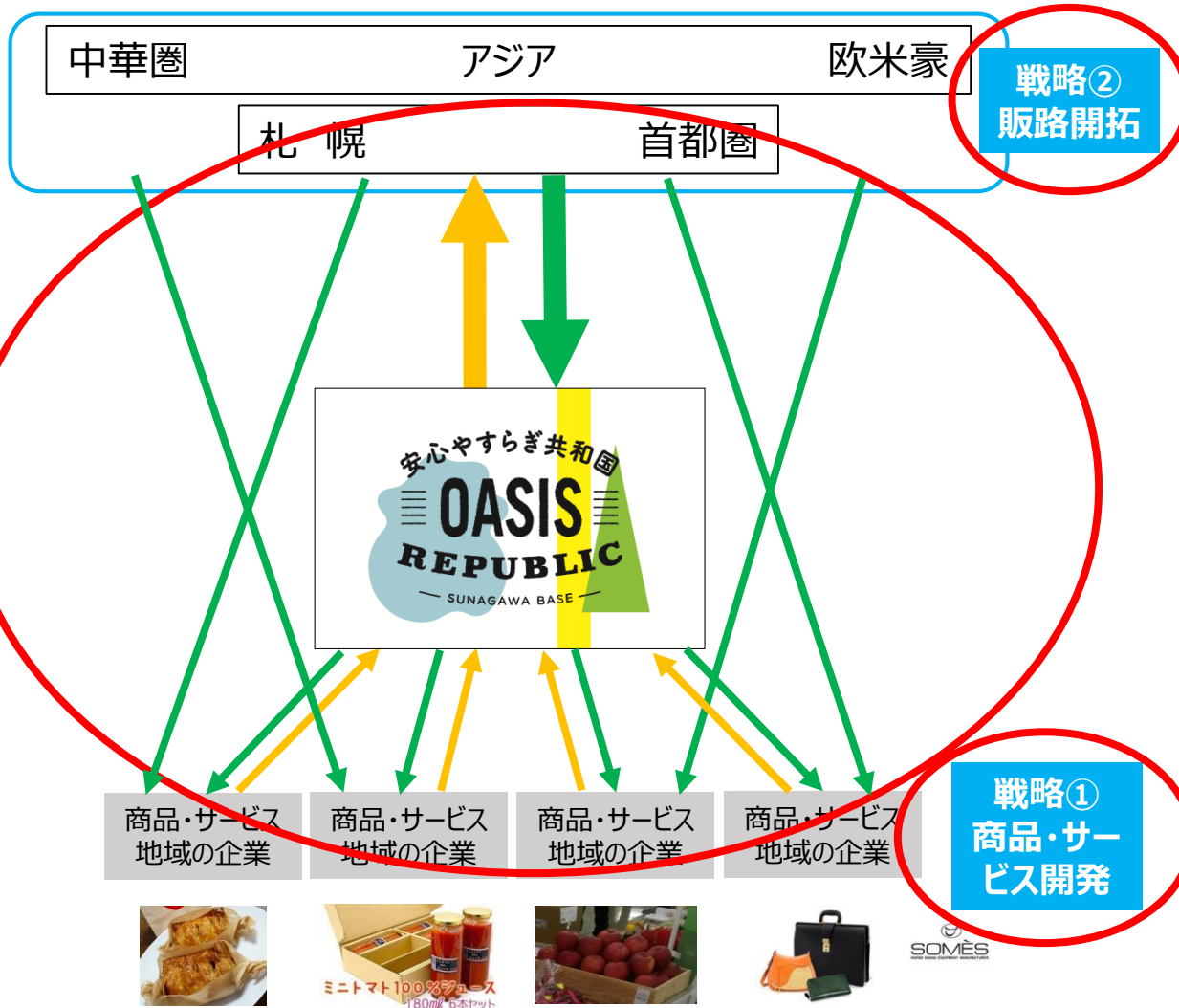
→ もの (商品・サービス) の流れ

→ ひと (観光客) の流れ

# オアリパ プロジェクト イメージ②

オアリパ = 異業種が一塊になって稼ぐちからで地方創生をするプロジェクト

統一ブランド  
による販路  
開拓・PRを  
一本化

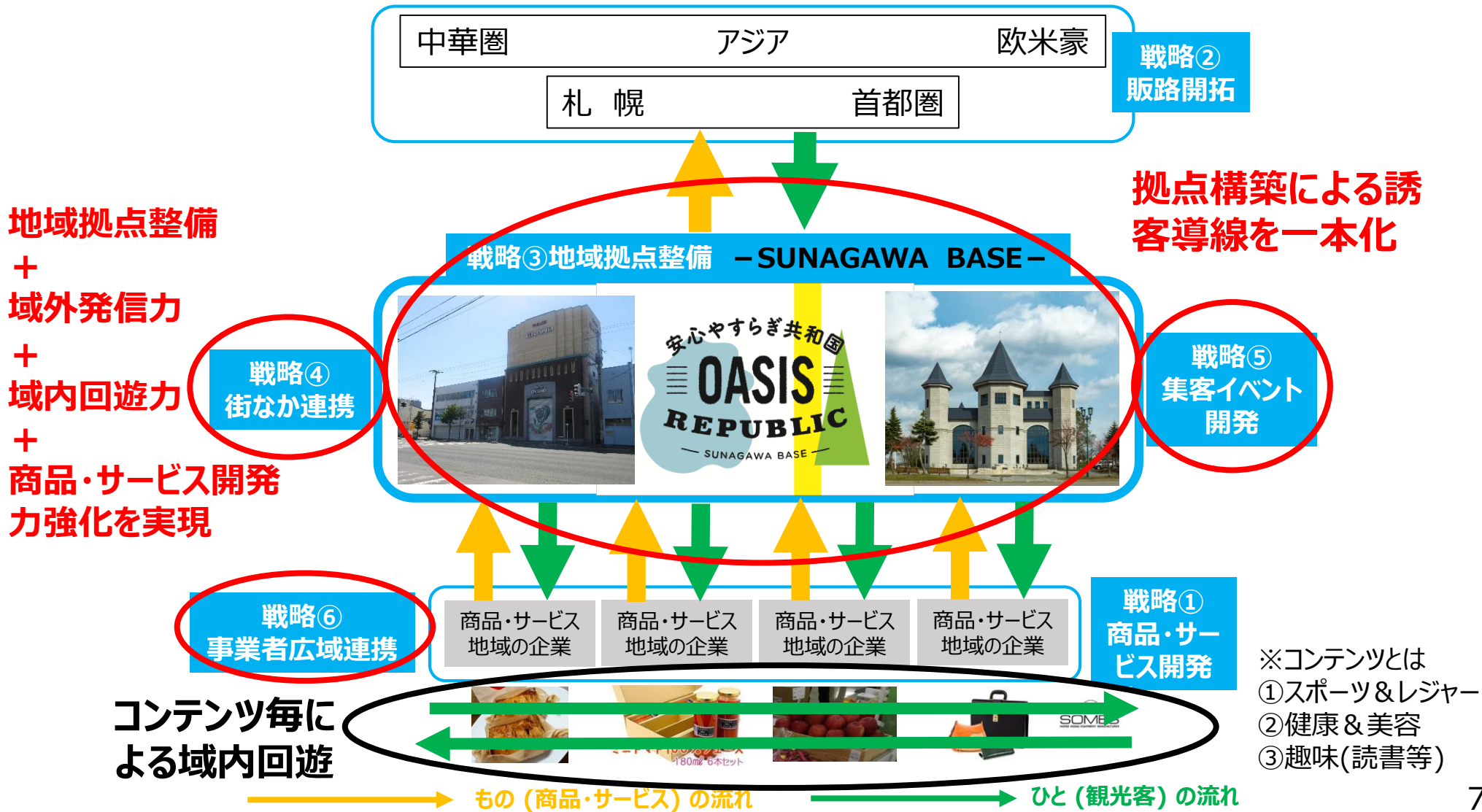


→ もの (商品・サービス) の流れ

→ ひと (観光客) の流れ

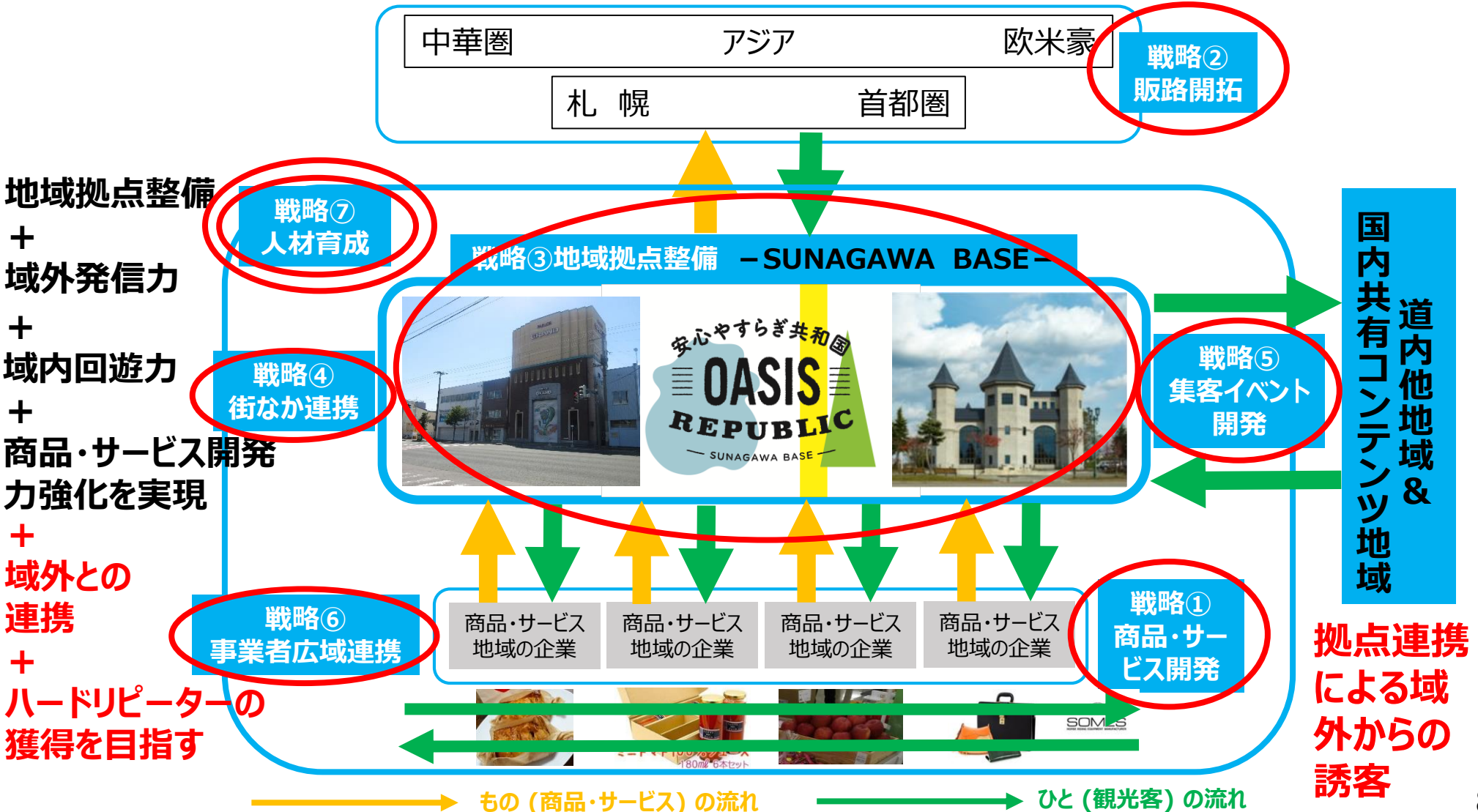
# オアリパ プロジェクト イメージ③

オアリパ = 異業種が一塊になって稼ぐちからで地方創生をするプロジェクト



# オアリパ プロジェクト 最終イメージ

オアリパ = 異業種が一塊になって稼ぐちからで地方創生をするプロジェクト





# オアリパ これまでの取り組み

## ◆基礎的な学習 → セミナー・ワークショップ等の実施

- ・元年度は7回実施、延384名が参加（平均55名）
- ・2年度はオンラインにて2回実施、延98名が参加（平均49名）

## ◆プロジェクトタイトル・ロゴの決定（元年9月）



## ◆プロジェクトの組織化

- ・元年8/29 16事業者18名で結成 → 現在 30事業者33名
- ・昨年7月から流通・観光・WEBメディアの3チームで活動
- ・プロジェクト結成以降60回の会議を実施 → メンバーが増加、関係が濃密となり、様々な連携が生まれている

## ◆東京販売会・展示会への出展（元年度のみ）、ふるさと納税・ネット通販への出展（本年実施）

- ・販売会・展示会における名刺交換数、170者以上
- ・当プロジェクト全体に対してのバイヤーの引き合い（4者）、個別事業者に対してのバイヤーの引き合い（十数者）
- ・バイヤーより、「行政がこのような役割を担うのは珍しいが、バイヤー目線では非常に良い」「ものを売るだけでなく、官民が連携して地域全体をPRしていることが分かりやすい」との評価あり  
→ バイヤーの引き合いがあったが、製造工程・製品表示・卸会社の関係等でいずれも取引が成立しなかった。

## ◆昨年10月 砂川JC主催事業への出展

- ・東京展示会に出展したオリジナルブースを初めてお披露目し、プロジェクトをPR
- ・「多肉植物寄せ植え体験ギフトセット」の販売・体験ワークショップを実施

## ◆講師からの引き合い

- ・東京上場企業「(株)ピーエイ」の取引先へのお中元商品として販売（済）
- ・アメックスECサイトへの商品出展（済）
- ・コンビニエンスストア「ナチュラルローソン」での商品販売（交渉中）
- ・オーガニックレストラン・ECサイトギフト商品製造への食材提供（済、交渉中）
- ・日本最大住宅情報サイト「LIFULL（ライフール）」への記事執筆（済） など



## ◆本年1/5～ SNSによる情報発信開始（note・Facebook・Instagram・Twitterの運用）

# オアリパ これまでの取り組み 『連携』

- ①ふあーむ・いのもと × くるみ会 = 農作業・ミニトマトジュース製造作業における障がい者雇用
- ②ナカヤ菓子店 × 関尾農園 = アップルパイ・ケーキ・パイ・タルト等にりんご・いちご・ブルーベリー等を活用
- ③(有)ソーシャルワーク × (株)クレド = オンラインサービスの実施
- ④奥山農園 × (有)ほんだ菓子司 = 「酢トマトキット&ギリシャヨーグルト」の販売
- ⑤片桐農園 × 空知単板工業(株) = 「多肉植物寄せ植え体験ギフトセット」の販売
- ⑥(有)ほんだ菓子司 × すみ火やきMARUGO = パイ生地に食材を包んだ惣菜パイ「パイアップ」の販売
- ⑦(有)ほんだ菓子司 × 片桐農園 = チョコのお菓子にハウスレモンを活用      その他多数



# オアリパ 令和3年度の取り組み

## STEP 1 域内連携

- ・セミナー実施「商品開発」「体験観光造成」「地域商社」
- ・オアリパ戦略会議・メンバー交流事業実施

インキュベーション  
機能

## STEP 2 ブランド市場化/販路開拓

- ・展示会・販売会・ネット通販等へ出展
- ・SNS等による情報発信

地域商社機能

## STEP 3 外貨獲得

- ・観光周遊ルート造成
- ・観光動態調査実施

DMO機能

オアリパは、この地域のインキュベーション・地域商社・DMO機能を持つ組織を目指します。

オアリパ SNS 応援してください!!



# オアリパ プロジェクトメンバー の紹介・募集



展示会に向けての試食練習会



戦略WEB会議



VISION MAP作成ワークショップ

## 現在のメンバーは、30事業所33名です。(敬称略・順不同)

- ・アンジェラストーン 菊池 進 ・(有)いわた書店 及川昌子 ・(有)ウリ薬局 瓜 秀彬 ・奥山農園 相徳俊枝
- ・片桐農園 渡辺志織 ・カフェメデル 佐々木智世佳、柴田裕章 ・北泉岳寺 皆上泰信
- ・スポーツパークぼっち 久保敬介 ・グループホームりんごの里 菅井啓太 ・社会福祉法人くるみ会 片山豊和
- ・(株)クレド 根岸一志 ・三共建具工業(株) 水島聖一 ・砂川観光協会 山下克己
- ・就労支援センターすまっしゅ 川辺涼平 ・すみ火やきMARUGO 斉藤和広 ・関尾農園 関尾一史
- ・(有)ソーシャルワーク 神部寿郎 ・ソمسサドル(株) 染谷昇 ・空知単板工業(株) 稲荷山勇雄、浦 弘達
- ・地域おこし協力隊 高橋里香 ・(株)翔 高橋貴子 ・デイサービスりんごの里 加藤 充 ・冬春創社 片山順一
- ・Tete Design Lab. 戸澤奈美絵 ・ナカヤ菓子店 菅野真人 ・ふぁーむ・いのもと 猪本ひろ子
- ・プチ・トリフ山屋 山本 隆 ・北海道三井化学(株) 佐竹知子、本田篤志 ・(有)ほんだ菓子司 本田啓輔
- ・～よがのわ～ 川端いづみ

**「この地域を元気にしたい」「自社の販路開拓や売上拡大に積極的に取り組みたい」などと思っている方は、是非！私たちの仲間になりませんか！**