



奄美市における二地域居住等を見据えた
「新しい働き方」の創出と
マッチングへの取り組みについて



01

事業概要

事業の目的、地域の課題と解決のアプローチ、連携体制・役割分担

02

事業の進捗

島の複業マッチング、移住マッチングツアー

03

相談したいこと

04

今後の展開

事業概要



二地域居住や移住等を見据えた 「新しい働き方」創出とマッチングへの取り組み

新しい働き方の発掘

奄美市における
「新しい働き方」を発掘し
二地域居住及び移住を
促進する

地域コミュニティへの 新しい関わり方の創出

「新しい働き方」に
おける地域コミュニティへの
入り口や新しい関わり方を
創出する

※新しい働き方＝リモートや副業・兼業のできる仕事



課題

二地域居住者や移住した副業・兼業人材向けのオンラインや短時間からでもできる地域の仕事がない

人手不足に悩む地元事業者が副業・兼業人材をどう活用したらよいかわからない

コミュニケーション齟齬による移住検討者と地元事業者のミスマッチが発生している

知り合いがいない場所での情報収集や新たなつながりの獲得が困難

解決のアプローチ

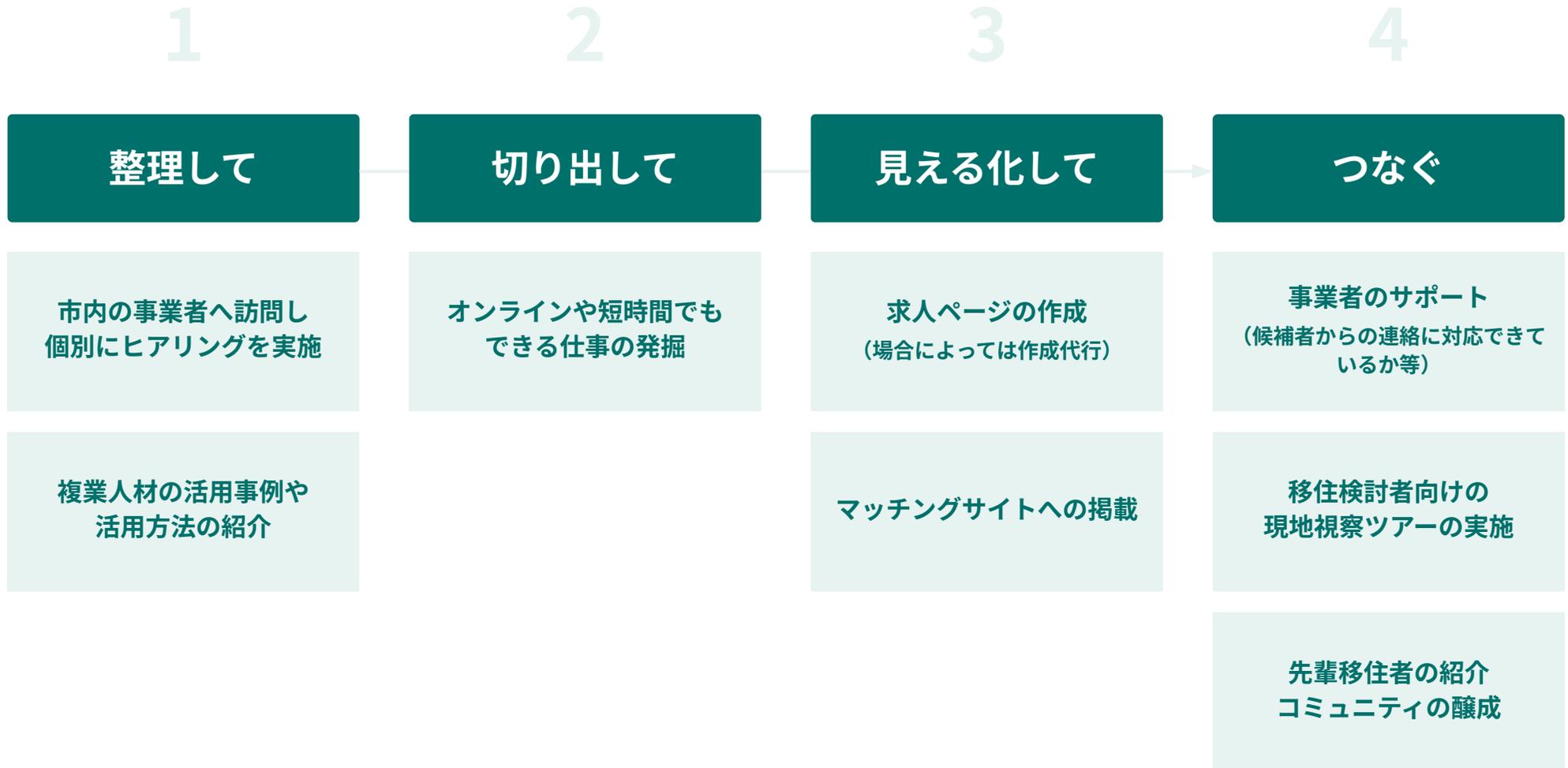
① 二地域居住者や移住した副業、兼業人材向けにオンラインや短時間からでもできる「新しい働き方」の仕事を発掘する

② マッチングサイトを構築し、必要とする人が求人情報にいつでもアクセスできる状態を作る

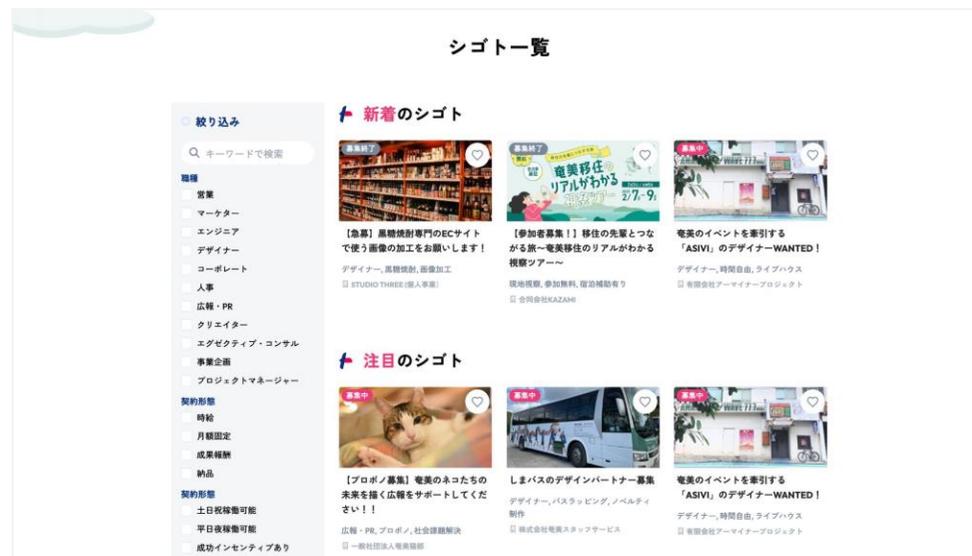
移住検討者及び移住者と地元事業者をつなぐコーディネーターを育成し
コミュニケーション面をサポートをする

移住検討者へ向けた現地視察ツアーの実施等を通じて、移住前から先輩移住者とのコミュニティを醸成する

課題解決に向けた4ステップ



※当社は人材紹介業者ではないため、事業者と候補者の間に入っでのマッチングサポートはせず、サイトの運営、活用促進を行う



<https://ritoremo.com/>



既存事業

展開

コワーキングスペース
Living AMAMI

転職なき移住者、二地域居住者の
ワークスペース、交流の場所

オンラインコミュニティ
Living AMAMI Online

移住検討者をプールする場所
つながり続ける場所

リスキリングの場の提供
「Schooで朝活」ほか

地域住民との継続的な学びの場づくり

人と人をつなぐ
コミュニティマネージャー

人と地域と事業者をつなぐ
マルチコーディネーター



奄美市との連携分野

視察ツアーにおける
市の移住制度の説明

企画調整課

県が持つ媒体へ情報
掲載等の広報支援

企画調整課

地域事業者の
リストアップの協力

商工政策課

事業の進捗

島の複業マッチング



奄美市の事業所数

2,386件

リストアップ事業者数

76件

商談件数

24件

ユーザー登録数

431件

求人数 (予定含む)

19件

エントリー数

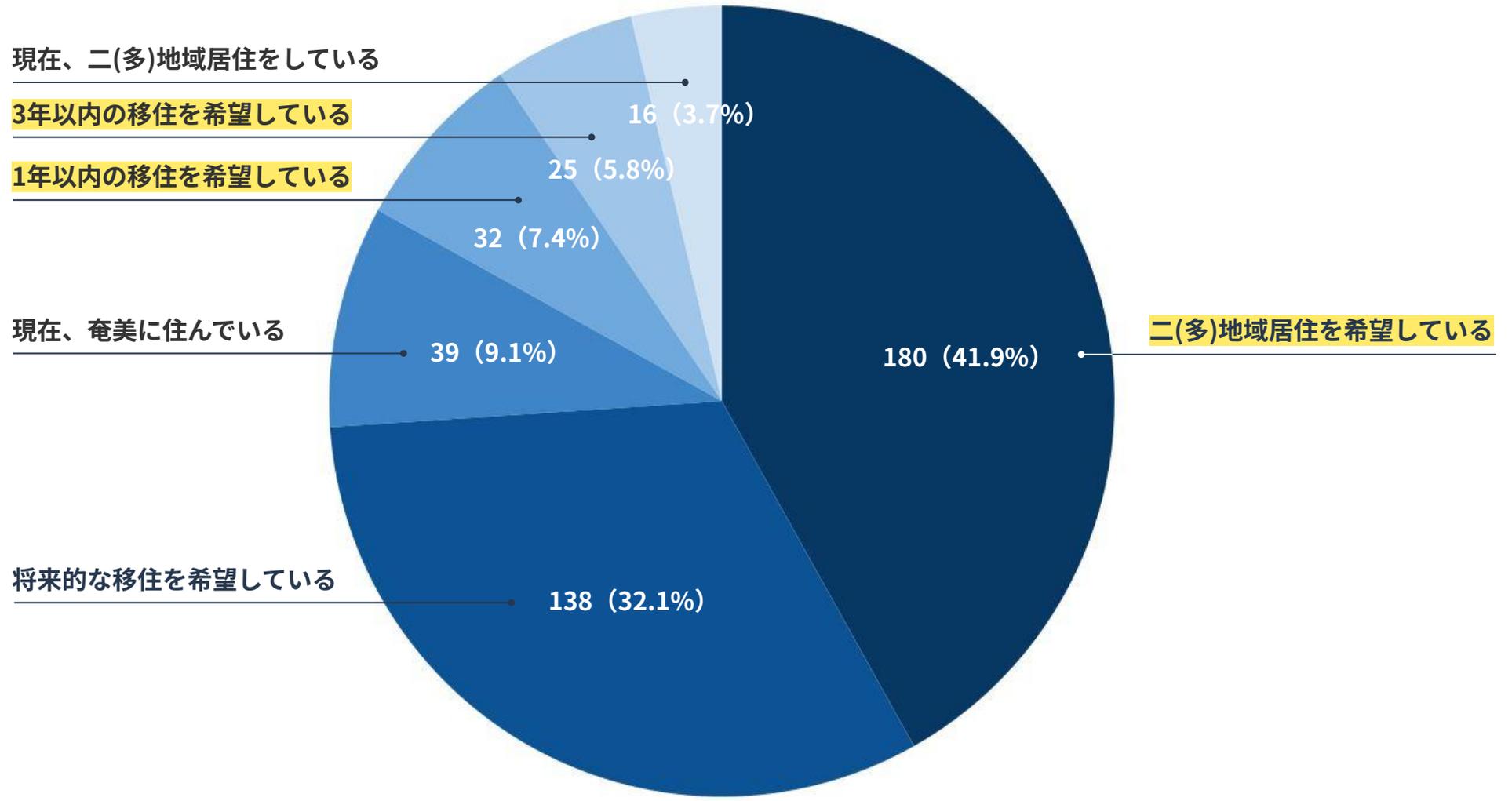
33件

平均3件

マッチング数

3件

登録ユーザーの移住意向度割合



登録ユーザー数：431件

※ユーザー登録時に入力必須としている移住意向度から算出



掲載済み

【急募】黒糖焼酎専門の
ECサイトで使う
画像の加工をお願いします！

島内移住&採用推進
TikTok運用ディレクター
募集！

奄美のイベントを牽引する
「ASIVI」のデザイナー
WANTED！

【プロボノ募集】
奄美のネコたちの未来を描く
広報をサポートしてくださ
い！！

しまバスの
デザインパートナー募集

奄美の特産品「黒糖焼酎」を
販売するECサイトの運用

奄美の酒蔵を
全国へPRするSNSの運用

季節ごとの伝統行事を彩る
宴会場のポスターデザイナー
募集！

地元の自主放送番組の
編集者募集

奄美の音楽の編曲者募集！

掲載予定（一部）

奄美大島で最も古い蔵元！
社長のディスカッション
パートナー募集！

食べログ百名店！
焼鳥店の採用マーケティング
担当募集

奄美産直ECを
スケールさせるECの
プロ募集！

【週1/1h~】
事業をグロースさせるための
壁打ちをお願いします！

酒づくり変革プロジェクト！
DXアドバイザー募集

バニラを使った新商品企画
パートナー募集！



企業

最多応募数8件

求職者

【急募】黒糖焼酎専門の
ECサイトで使う
画像の加工をお願いします！

マッチング

二(多)地域居住を希望している
鹿児島市出身のデザイナー
鹿児島の魅力を多くの人に伝え、
地域活性化につながる活動をするこ
を目標に掲げている

地元の自主放送番組の
編集者募集

マッチング

島内在住の
フリーランス映像クリエイター
1年前に島内に移住をしてきて
島内でのつながりを求めている

島内移住&採用推進
TikTok運用ディレクター
募集！

マッチング

上同様



ユーザー数に対して
圧倒的に求人が不足状態

奄美市が掲げる年間移住目標
人数に対して30%程度を確保
ユーザーニーズを確認できた

島内企業のオンラインコミュ
ニケーション面でのリテラ
シー向上が必至

※5年間で7,000人目標に対して、年間1,400人で計算

企業とのコミュニケーション
にパワーがかかるため
営業人材を増やす必要がある

リファラルが効果的
いかに島内事業者の影響力の
ある人を味方につけるか

事業推進のスピードアップに
は行政と一体となった運営体
制が望ましい



問題

仮説

対応・工夫

事業者からのレスポンスが遅い
求人掲載前までのコミュニケーションに時間がかかり、予定していた求人が掲載できない

電話または対面が基本的なコミュニケーション方法のようで、メール文化がない

コミュニケーションツールの変更で改善できるか調査中（メールではなく、LINEを使っている相手とのやりとりはスムーズな印象）
工数削減のためにできるだけオンラインでの方法を検討

営業力の不足

求人票をこちらで作成するなど、1社1社の対応に当初の想定より時間がかかった

事業者にとって本施策の優先度が上がっておらず後回しになっている

行政と一体となったPRや説明会などの実施が必要（今回は未対応）

事業の進捗

移住マッチングツアー



移住の先輩とつながる旅

奄美移住のリアルがわかる視察ツアー

単身、ファミリー、カップル...
仕事・暮らしはどうしてる？

参加費 無料
宿泊費 補助

2泊3日 2025 2/7 - 9 FRI SUN

swipe >

LOCAL CONNECTIONS

3つのポイント

- 1 単身、ファミリー、カップル...
様々な移住パターンの先輩とつながる
- 2 奄美の仕事の現場を見学
- 3 奄美の不動産を見学

移住のイメージがわいてくる!

奄美とのつながりができる!

swipe >

SCHEDULE

[詳細は変更になる
可能性がございます]

2/7

- 16:00 ○ キックオフ、参加者自己紹介
- 17:30 ○ 先輩移住者交流会
- 19:30 ○ 飲み会 **任意参加**

2/8

- 9:00 ○ 移住制度の説明
- 11:00 ○ 地元企業見学①
- 13:00 ○ ランチ
- 14:00 ○ 地元企業見学②
- 16:00 ○ 不動産見学①
- 19:00 ○ 屋仁川通りホッピング **任意参加**

2/9

- 9:00 ○ 不動産見学②
- 11:00 ○ 現地解散

swipe >

ツアー参加者と実施の様子



参加者属性	現在の移住意向度	誰と移住？	どんな家をイメージ？	どんな働き方をイメージ？
40代（女性）	3年以内の移住を希望	単身 or パートナーと	自然がたくさん場所	地元企業に転職する
60代（女性）	1年以内の移住を希望	単身	狭くてもきれいな場所	地元企業に転職する
40代（女性） + 中学生男子	1年以内の移住を希望	親子	中学生が学校へ通える範囲	今の仕事をそのまま続ける（リモートワーク）、 新たに起業する
30代（女性）	将来的な移住を希望	単身	自然がたくさん場所	今の仕事をそのまま続ける（リモートワーク）、 地元企業に転職する、新たに起業する

船欠航のため
一部分のみ
オンラインで参加

仕事の都合で
2日目から参加



代表矢吹による挨拶の様子



幸せの移住を叶えるワークショップ中の様子



先輩移住者との交流会の様子



懇親会で島唄文化に触れる様子



奄美市による移住制度の説明の様子



企業担当者による説明の様子



不動産見学の様子



市街地から離れたエリアの空き家見学の様子



参加者属性	満足度	特に印象に残ったコンテンツ	奄美の企業に求めるもの	奄美の不動産への感想	ツアー参加後の移住意向の変化
40代（女性）	3/5	移住の先輩たちとの交流（DAY1）	-	-	（変化あり）もっと慎重に検討することが必要だと思った
60代（女性）	5/5	不動産見学（DAY2, DAY3）	時間のゆとりが欲しい	金額が地元（京都府）と変わらない	（変化あり）もっと慎重に検討することが必要だと思った
40代（女性） + 中学生男子	5/5	移住の先輩たちとの交流（DAY1）	拘束時間、給料面のバランス	今回は見学できずに残念でしたが、ぜひ次回は見学したいと思います。	（変化あり）移住意向が高まった
30代（女性）	5/5	不動産見学（DAY2, DAY3）	働きやすい環境、福利厚生の充実など	不動産会社を取り扱っていない空き家のような物件をもっと見てみたかった。	（変化あり）もっと慎重に検討することが必要だと思った

学び

仮説

今後の対応

あまり仕事をせず、のんびり暮らしたい理想を抱いている層がツアーを通じて、難しそうということに気づいてもらえた

現地参加の3名全員が「（変化あり）もっと慎重に検討することが必要だと思った」と回答

リトリモでシゴトを経験し、地元企業との関係性を築いた後に現地視察をしてもらうことで今回のようなミスマッチを防げる可能性があるのではないか

リトリモでのシゴト経験者に向けてのツアーやサービスを充実させ「より段階的な移住」をサポートする

相談したいこと





Q

マネタイズ方法の選択肢

事業者からの掲載費用、ユーザからの課金、行政との連携、
他に考えられるマネタイズ方法について

今後の展開





島内事業者が苦手とする
コミュニケーション面を
サポートする機能の実装

移住希望者に向けた
サービス拡大

(二地域居住を含めた移住相談、
お試し滞在斡旋など)

地域の民間事業者との
連携強化

(不動産、交通機関など)