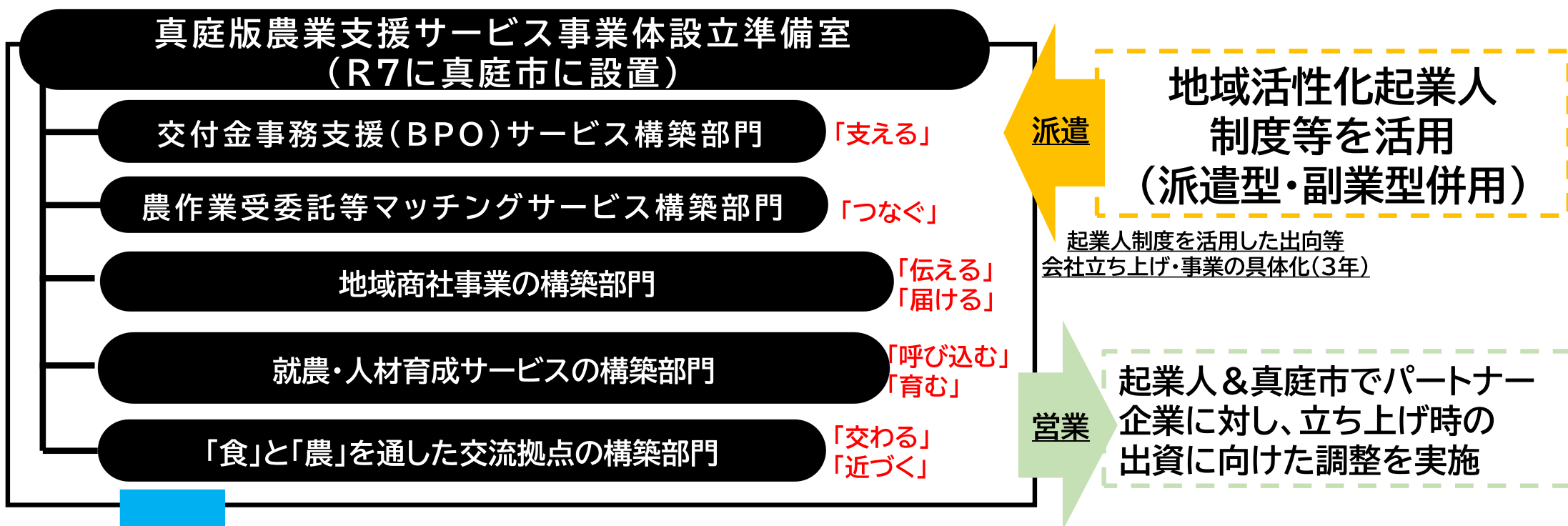


令和7年度は事業体設立の準備、令和8年度以降は具体化できたサービスから実施



【令和8年度以降のイメージ】

○市が51%の株式を保有する第3セクターとして立上げを想定

○地域活性化起業人制度で派遣された人や市職員をそのまま出向させる形で最初の2か年の運営を行っていく

(その後、地域の雇用として渡していくか、シニア層のセカンドキャリア等で起業人に残っていただくのか、検討中)

テーマ①・②だけでなくテーマ④にも親和性のあるテーマと考えています

事業体の立上げに向けて企業等にプレゼンした際の企業等の反応について

都市部の企業等

- 地方創生や農山漁村の活性化に取り組みたいが、具体の案件がわからない
(起業人制度など活用したいがどう使えばいいかわからない)
- 採算性や技術的な問題から、いきなり本格的な「生産」の領域に参入することは難しい
- 人材派遣はしたいが、完全に outward させることや、週5は難しい
(週1~3くらいでどうか)
- 農業という領域は重要だがどうやって参入するべきか決めかねている

設備投資・採算性や管理面での不安からハードル高い
「通い」や「副業」レベルでは難しい

農業生産

農業を「支援する」こと

- BPO業務や営業(地域商社)業務のほか、事業体の立ち上げに向けた総務・会計・コンサルティング業務の領域など、連携できる業務の幅がある
(がっつり農業よりもハードルが下がる)。
- 頻度の高い人材派遣がメインの案件ではあるが、「通い」や都市部営業・リモートワークによる「副業」など、週1からの関わりしろがある
- この分野でノウハウを積み、将来的に農業生産分野への参入を模索したい

- 真庭にとって「農業支援」が必要な事業領域であったことは当然ながら、地方創生や農山漁村の活性化に興味・関心のある企業群にとっても、チャレンジしやすい領域だった(結果論)。
- 「通い」や「官民の副業推進」は、「人の呼び込み」という点において重要な仕掛けと思うが、「農業生産」そのものと直接的に絡めて「人的」付加価値の創出は、(真庭市では)現状困難に感じた。
 - 「通い」や「副業」で何を解決しようとするのが大事?(前提条件)
 - 「人的」付加価値を農業分野で創出するに当たり、農業を「支援する」領域はアリでは?

取組を通じて見えてきた課題と提案について

- 真庭市がここまで進めてきた「人的」付加価値の創出は、「運のよさ」も大きく作用。
 - 企業等から人を呼ぶ・ソリューションを提供してもらうに当たっては、地域活性化起業人やふるさと納税(人材派遣型)等の制度が有効に作用したものの、使いにくさも感じた。
 - 通い・副業による「人的」付加価値を創出するには、①派遣制度の使い勝手の向上と②企業と地方が結びつくために「運」以外の要素の創出が必要ではないか(政策的付加価値の創出)。

【「通い」・「副業」を促進する制度の比較】

※地方創生人材支援制度は民間人材の場合、企業人と併用可なので省略

	身分	勤務日数	協定締結者	費用負担	その他
地域活性化起業人 (起業派遣型)	派遣元企業	月の半分以上	派遣元企業	自治体	三大都市圏に 所在する企業が対象
地域活性化起業人 (副業型)	派遣元企業 (個人のため)	月4日かつ 月20時間以上	個人	自治体	三大都市圏に 所在する企業が対象
ふるさと納税 (人材派遣型)	自治体職員	地方公共団体の 定めによる	派遣元企業 ※締結する場合	企業が1割負担	

- 派遣元企業の身分の
ままにできないか
- 副業型と派遣型の
中間くらいの頻度の
制度設計もできないか
- 派遣元企業として協定
を結べないか
- 立地条件をもう少し見直せないか
(例えば、岡山県内とか・・・)

真庭市のプロジェクト実施に当たり複数の企業と交渉するにあたって、やや使いにくさを感じた点



地域活性化起業人もふるさと納税も極めてありがたい政策ツールだが・・・
これらを1自治体の力で使いこなすためには、都市部の企業とマッチングする
仕掛けももっとほしい(色々とプラットフォームあるけど・・・)

最後に

真庭には、皆様を受け入れる「人」の魅力に満ち溢れています
「地域に貢献したい」、「真庭を知りたい」
そんな気持ちを受け止めてくれる地域の輪があります

【問合せ先】

真庭市産業観光部農業振興課

TEL:0867-42-1031

担当:伊藤、鈴木

taisei.ito@city.maniwa.lg.jp

taisei.ito0412@gmail.com

akikazu.suzuki@city.maniwa.lg.jp

※いずれも宛先に入れて御連絡ください

本件に限らず、真庭に御興味を持っていただいた場合
の問い合わせもいつでもお待ちしております！
(本説明資料もお気軽に御用命ください！)



真庭の「人」の魅力をまとめた真庭の人びと(2025改訂予定)はこちらから
<https://www.maniwa.or.jp/web/?c=news-2&pk=398>

真庭を前へ

参考資料

なぜ企業群からの人材派遣・資本を取り入れるのか？

【企業群へのアプローチや真庭市でのヒアリングなどから得た方向性】

真庭市(市、農業者などの関係者)

【真庭市側の弱み】

- ・市や関係者は新規事業を興す「ノウハウ」がない
- ・農業者は新規事業を興す「資金力」がない
(顧客だが・・・)
- ・結果的に心理的ハードルがあって誰も手を付けなくなってしまう悪循環

【真庭市側の強み】

- ・地域のことは知っている、把握できる
- ・「いい感じの仕組みができれば」応援しはじめるという地域性
(例: バイオマス発電所、生ゴミ資源化施設)
- ・市として長い目で伴走支援できる
- ・「地方創生・農業」への新しいかかわり方の提示(農業をするのではなく、支援する)

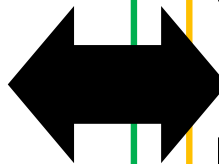
地方創生・活性化に取り組む企業群

【企業群側の強み】

- ・企業としての事業化のための「ノウハウ」は持っている？
- ・地方創生に貢献するための「資金力」は持っている？
- ・具体的な案件があれば手を付けたい
ニーズはあるのでは？(CSR・CSV経営的マインド)

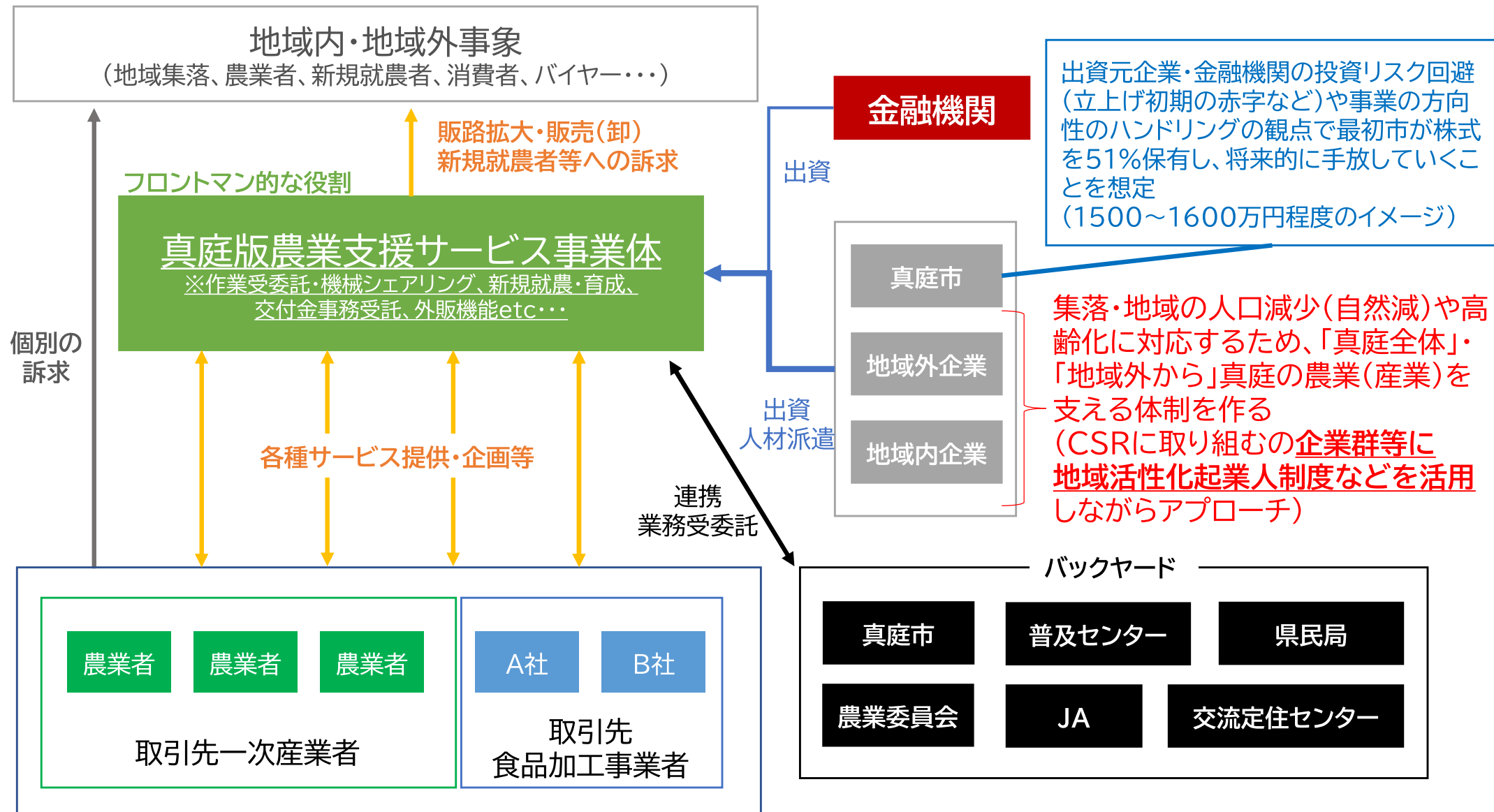
【企業群側の弱み】

- ・地域のことがわからない？
(=わからない地域で投資・事業化はできない)
- ・事業化の伴走支援(事業が軌道に乗るまでの継続的支援)がほしい？
- ・「地方創生・農業」そのものにどうかかわればいいのかわからない？(企業が自ら農業をする？)



地域活性化起業人制度など国の制度も利用しながら、案件を具体化するところからかかわってもらえたら、この対照的な強み・弱みを解決しながら、事業体の立ち上げが可能では？

真庭版農業支援サービス事業体の構成・位置づけ



※ 高齢化・人口減少により将来的に集落・縁故による助け合いが機能不全を起こす中で、市(市民、地域)全体で支えあう・市内外の企業にも応援してもらう形でちゃんと採算性の観点からも持続的な組織を目指したい。

これまで・これからのロードマップについて

令和6年度

令和7年度

令和8年度

サービスの外縁把握と個別検討(タスクフォース)
(真庭市から生産者や 関係機関に向けた提案・問題提起とニーズ・反応の回収)

会社設立準備室設立・(その準備)

会社概要・ビジョン等の方向・骨子の作成
(真庭市農業課題・ビジョン・サービス概要等についてのスキームと骨子を検討し作成)

金融機関・市内外企業等との調整
(関係銀行との調整と他地域の地域商社等の事例の把握)

- 1)出資会社への営業・調整
- 2)各サービスに関する具体的な調整
- 3)収支計画・中期・長期計画の作成
- 4)代表団体、経営層の確定・調整

地域活性化起業人 受入れ(3名程度)

会社設立

運営

新しい地方経済・生活環境創生交付金(第2世代交付金)の調整や活用等(3か年)
(設立に係る諸経費(プラットフォームや備品経費、人材派遣・調査等のソフト経費))

これからのロードマップ案

令和8年度

令和9年度

令和10年度

会社
設立

ソフト ○中山間地域等直接交付金、多面的機能支払交付金の事務支援

ソフト ○真庭産農産物・農産加工品の営業・卸業（商社機能）

ソフト ○作業受託、農業用機械等のシェアリングや農地の集積・集約に係るマッチング

ソフト ○新規就農窓口・経営育成業務

市委託

ソフト ○企業群と連携した農業受入れ（ウェルネスファームクラブ）

市委託

ハード ○農業作業受託

市委託

関連事業としてサービス事業体と切り離れた
形式（別の法人格又は個人）になる可能性もあり

ハード

○農業用機械等の
リース・シェアリング

「食」と「農」を通した交流拠点（飲食）