


農山漁村振興交付金
地域資源活用価値創出対策 事業活用事例
(創出支援型・産業支援型)



令和8年4月
農林水産省農村振興局
都市農村交流課

推進支援事業(ソフト事業)※1

- 1 新商品開発・販路開拓 1～2
- 2 多様な地域資源を新分野へ活用 3～4

整備事業(ハード事業)※2

- 1 加工・販売施設 5～9
- 2 農産物直売所 10
- 3 集出荷施設 11
- 4 農家レストラン・カフェ 12
- 5 BtoBに取り組むための一次加工品の製造機器 . . . 13
- 6 養殖・出荷・加工施設 14

※1 地域資源活用価値創出推進事業(創出支援型)のうち地域資源活用・地域連携推進支援事業
※2 地域資源活用価値創出整備事業(産業支援型)

1. 新商品開発・販路開拓

建設会社が設立したひむか農園は、地域のへべす農家と協力して、江戸時代から栽培される日向市特産の『へべす』を生産拡大。へべす農家の所得向上を目指し、新商品の開発に取り組む。

事業概要

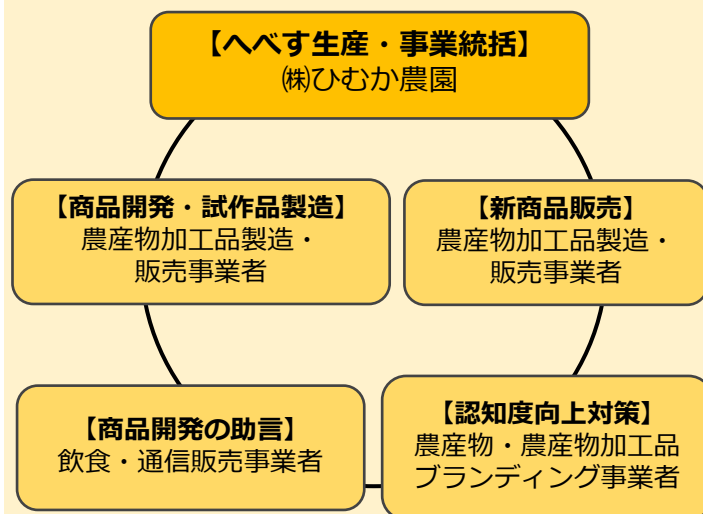
【事業実施主体】 株式会社ひむか農園
(へべす農家)

【事業実施年度】 令和4、5年度

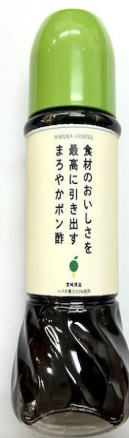
【支援内容】 商品企画・製造委託、甘味成分等の分析、展示商談会の出展

【事業の連携体制】

へべす活用促進グループ



①



②



新商品2種

- ①食材のおいしさを最高に引き出す
まろやかポン酢
- ②やわらかな酸味と爽やかな香りの
へべすドレッシング

へべすを活用した新たな取組

令和7年に、改良したへべすポン酢と、新たに開発したへべす胡椒を発売。また、へべすが国内外の高級レストランで採用されており、へべすそのものの価値向上に貢献している。

取組成果

【へべす商品の売上高】 1,091千円 (令和4年) → 20,302千円(令和6年)

【へべすの生産規模】 2ha (令和4年) → 10ha (令和6年)

1. 新商品開発・販路開拓

関連：P6

【静岡県御殿場市】

富士山の伏流水と御殿場コシヒカリで造る『オール御殿場産』のこだわりの地酒をブランディングし、国内外での販路拡大を進めながら、御殿場地域の活性化を目指す。

事業概要

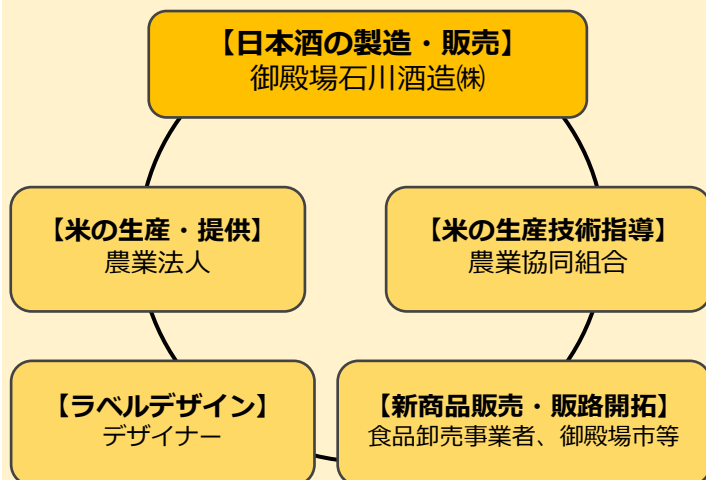
【事業実施主体】 御殿場石川酒造株式会社
(日本酒の製造・販売)

【事業実施年度】 令和6年度

【支援内容】 ラベルデザイン、試飲会・展示商談会の出展、ブランディングに関わるワークショップの開催

【事業の連携体制】

チーム御殿場



新たにデザインしたラベル

今後の輸出展開を見据え、英語表記のラベルをデザイン。台湾国内からは、御殿場特有の自然条件を活かした、日本酒の商品コンセプトに高い評価を得ている。



試飲会用PR映像

日本酒の製造工程を描いたPR映像には、富士山をはじめとする自然の風景を取り入れ、映像ならではのブランディングに取り組んでいる。

取組成果

【日本酒の売上高】 0円（令和5年度） → 35,000千円（令和6年度）

【卸売先】 0社（令和5年度） → 27社（令和6年度）

- ◆ 静岡県や御殿場市の協力を得て、海外の酒類展示会に出展。本取組を通じて、地元自治体との連携が一層強化されている。
- ◆ 国内における販路を拡大しつつある中、国外の市場獲得に向け、世界中で認知される富士山が持つ魅力を活かし、輸出展開に取り組む。

2. 多様な地域資源を新分野へ活用

【愛知県田原市】

田原市の田や家畜等の農村資源を活用しながら、『育てて食べる』ことを体験し、命の大切さを楽しみながら学ぶスタディファームステイ事業を開発・展開。

事業概要

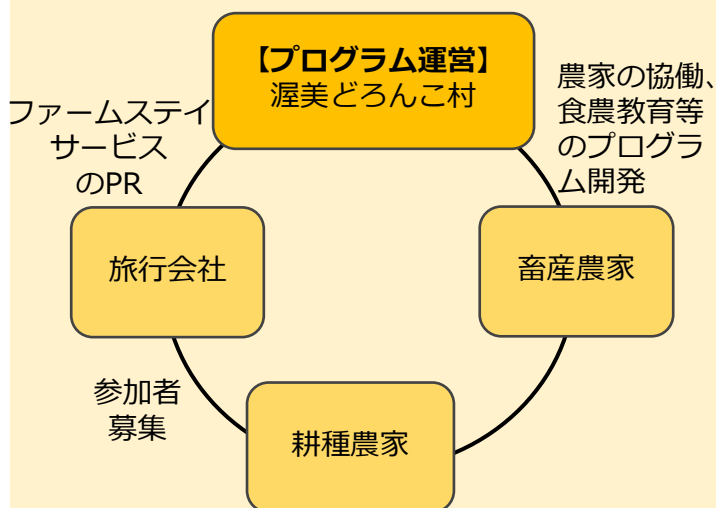
【事業実施主体】 合同会社渥美どろんこ村
(農業体験の提供事業)

【事業実施年度】 令和5年度

【支援内容】 教材開発、PR資料作成、WEBデザイン

【事業の連携体制】

地球1個分の暮らしネットワーク



食と農に関心を持つ機会を提供

制作した学習教材（絵本ノート、デジタル絵本、動画）を用いて、地域内の農家等と協働して食や農業に触れる体験活動に取り組む。



収穫体験の様子

豚、鶏、やぎの餌やり、野菜収穫、食事作りなどを体験するスタディファームステイサービスを提供。

取組成果

【来園者（宿泊、日帰り）】 114人（令和5年） → 276人（令和6年11月末）

【スタディファーム売上高】 1,026千円（令和5年） → 2,484千円（令和6年）

- ◆学習教材の作成により、ビジュアルにわかりやすく伝えることができるようになった。
- ◆宿泊だけでなく、日帰りファームステイの集客の増加が図られた。
- ◆観光事業者と連携した広報の展開により、更なる参加者の受け入れを強化する。

※スタディファームステイ・・・主に小中高生を対象とする、田畑や家畜等の農村資源を活かした農村体験学習

2. 多様な地域資源を新分野へ活用

【静岡県静岡市】

茶ストロノミーツーリズム（茶×ガストロノミー×ツーリズム）をテーマに、観光客と茶農家のコミュニケーションを図る新サービスを開発。お茶産業の振興と担い手不足の解消を目指す。

事業概要

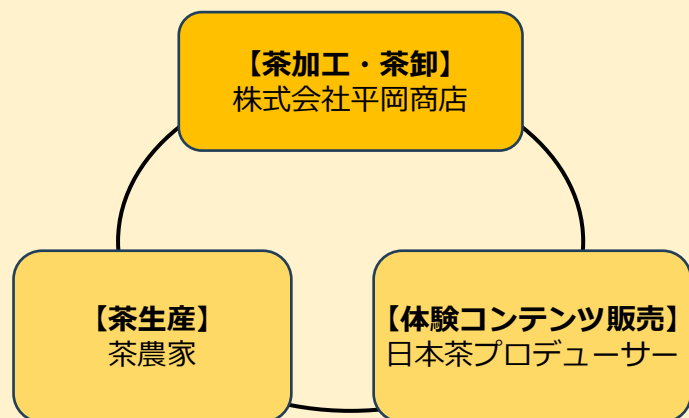
【事業実施主体】 株式会社平岡商店
（茶の生産・販売事業者）

【事業実施年度】 令和4年度

【支援内容】 ティーペアリングメニューの開発
消費者評価会の開催

【事業の連携体制】

茶ストロノミーコンソーシアム



料理×お茶

茶ストロノミーツーリズムの体験モデルツアー、地域料理人と連携した県産の『発酵料理×茶』などのティーペアリング商品を開発。



サウナ×お茶

水で抽出し、香りを引き立たせたお茶を焼き石に入れることで、独創的なサウナを楽しむ。

取組成果

【ツーリズムの売上高】 0円（令和4年度） → 437千円（令和6年度）

【ツーリズムの参加人数】 0人（令和4年度） → 35人（令和6年度）

【国外におけるツーリズムの提供先】 0ヶ国 → 1ヶ国（デンマーク）

◆ティーペアリングに適した、より香りの高い品種の栽培を開始し、インバウンド向けブラッシュアップに取り組む。

※ティーペアリング・・・料理とお茶を組み合わせ、お互いの味や香りを引き立てあうように楽しむこと

1. 加工・販売施設

【北海道当別町】

地域の小麦等を飼料とした豚の旨味成分を凝縮させた氷温[®]熟成豚肉、ハム・ソーセージ等豚肉加工品を消費者へ提供。地域ブランドの確立を図るとともに、地域と連携し、町の活性化に繋がることを期待。

事業概要

【事業実施主体】 有限会社浅野農場
(養豚、豚肉の加工・販売)

【整備施設】 氷温[®]熟成施設、豚肉加工施設、
加工機器、直売所

【事業実施年度】 令和4年度

【連携者】 デザイナー (パッケージデザイン)
技術アドバイザー (氷温[®]熟成に関する
アドバイス、製品の調査分析) 等



加工施設・氷温熟成施設



製造される豚肉加工品

氷温[®]熟成豚肉：摂氏0℃以下から食品が凍り始める直前の温度で一定期間熟成することで、豚肉の旨味が増し、鮮度が保持される。



整備された直売所

整備された直売所が、近隣のキャンプ場や道の駅とともに、地域の活性化の拠点になっている。

取組成果

【氷温[®]熟成豚肉等の売上高】 約1億円 (令和2年) → 約2.2億円 (令和6年)

【交流人口】 73.9万人 (令和3年) → 116.1万人 (令和6年)

◆精肉とハム・ソーセージ等を、ふるさと納税の返礼品、北海道医療大学への寄付者に対する返礼品として提供。

1. 加工・販売施設

👉 関連：P2

【静岡県御殿場市】

県内の飲食業者が酒造業を事業承継し、御殿場市の富士山麓に日本酒の酒蔵を新設。富士山の伏流水と御殿場コシヒカリで造る『オール御殿場産』の地酒の製造、販売を通じ、地域の新たな産業の創出や地域農業の振興を推進する。

事業概要

【事業実施主体】 御殿場石川酒造株式会社
(日本酒の製造・販売)

【整備施設】 日本酒醸造施設、醸造用機械

【事業実施年度】 令和6年度

【連携者】 飲食業 (日本酒の販売)
農業法人 (酒米の生産)
御殿場市 (伴走支援)



みくりやさかえぐら
御厨榮蔵



製造されている日本酒

初年度は、計2.8万本を製造。ブランド米である御殿場コシヒカリを使用した『雪解 (ゆきげ)』は、予約待ちするほどの人気商品となっている。



直売所での商品説明の様子

日本酒を製造開始した初年度から、全国及び県内のコンテストで最高金賞の表彰を受けており、直売の他、横浜市や名古屋市等、県内外に販路を拡大中。

取組成果

【日本酒の売上高】 0円 (令和5年度) → 35,000千円 (令和6年度)

【卸売先】 0社 (令和5年度) → 27社 (令和6年度)

【雇用者数】 0人 (令和4年度) → 7人 (令和6年度)

【酒米の生産規模】 0ha (令和5年度) → 4.09ha (令和7年度)

◆生産面で、耕作放棄地の解消に寄与している他、雇用面では、自衛官のインターンシップを受入れ、再就職できる環境を整備している。

※酒米の生産規模については、連携者である農業者の実績を記載

1. 加工・販売施設

【愛知県常滑市】

自社生産のこだわり新鮮卵を使ったスイーツ店とレストランが並ぶ『ココテラスの丘』に、ベーカリーを新設。集客力を向上させて、地域の新たな賑わいを目指す。

事業概要

【事業実施主体】株式会社デイリー
ファーム（養鶏農家）

【整備施設】パン製造・販売施設

【事業実施年度】令和4年度

【連携者】稲作農家（飼料米提供）
一級建築士事務所（店舗建築の設計）
デザイン会社（店舗・商品デザイン）

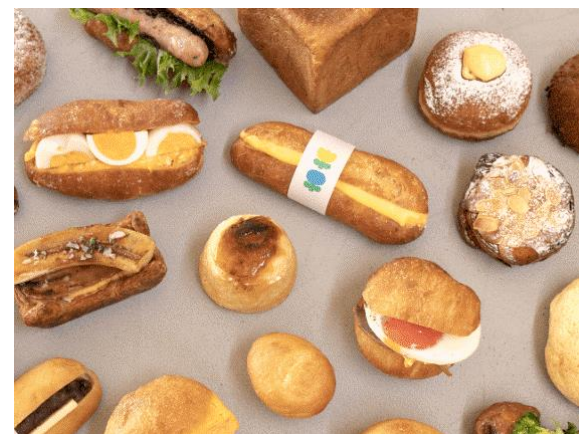


厨房、売場、飲食スペース等を備える



ベーカリー

スイーツ店とレストランが併設する『ココテラスの丘』への来場客数を増加させる効果を期待し、日常的に食べられるパンを提供するベーカリーを整備。



パン×卵の相性を活かした新商品の開発

卵をふんだんに使った塩パンやたまごクロワッサン等の開発により、自社のブランド卵『あいちの米たまご』の認知度を上げる。

取組成果

【売上高】約10.4億円（令和3年）→約12.6億円（令和6年）

【雇用者数】100人（令和3年）→130人（令和6年）

【ココテラスの丘への来客数】約15万人（令和3年）→約18万人（令和6年）

◆『ココテラスの丘』に、スイーツ等の製造・販売所『ココテラス』、農家レストラン『レシピヨ』に加えて、ベーカリー『にわのパン』を新設したことにより、雇用者が増加するとともに、集客力の向上が図られた。

1. 加工・販売施設

みよし
【広島県三次市】

自社園産ぶどうを原料とした日本ワインの製造に必要な醸造施設等を整備。希少な環境条件で生産されるぶどうを活用した高品質なワインを消費者へ提供し、広島県のワインの魅力を国内外へ発信するとともに、地域雇用の創出等による地域内の活性化を目指す。

事業概要

【事業実施主体】 ヴィノブル ヴィンヤード
株式会社VinobleVineyard
(ワインの製造、販売)

【整備施設】 ワイン醸造施設（貯酒室、仕込み場）、直売所（売店、瓶詰室等）

【事業実施年度】 令和2年度

【連携者】 学術研究者（ぶどう栽培技術の研究）
ワインショップ（新商品ワインの販売）
等



整備された直売所



豊富な種類が揃うワイン

年間に1.2万本のワインを製造し、直売の他、ワインショップやレストラン等に販売している。



製造したワインが世界的に評価

イギリスで開催されるヨーロッパ最大級のワインコンクールで、令和4年に最高得点を記録し、金賞を受賞。（※）

取組成果

【新商品ワインの売上高】 0円（令和元年）→ 29,675千円（令和6年）

【雇用者数】 0人（令和元年）→ 5人（令和6年）

- ◆この施設で初めて醸造したワインがコンペティションで評価され（※参照）、国内外の認知度が向上し、新規取引先や直接販売が増加した。
- ◆当事業者は、苗木生産も行っており、多種のクローン苗を保有している。冷涼な積雪地帯から温暖で少雨の地帯まで変化に富んだ広島県の気候に合った品種を、県内各地の他のワイナリーやぶどう生産者と連携し栽培することで、広島県の魅力をワインやぶどうで表現していく。

1. 加工・販売及び生産体験施設

【兵庫県淡路市】

イチゴ摘み取り体験ができる観光農園、デザートや料理を提供するレストラン等を整備し、観光地である淡路島において、更なる事業拡大を目指す。

事業概要

【事業実施主体】 株式会社淡路の島菜園
(トマト、イチゴ農家)

【整備施設】 ハウス(トマト、イチゴ用)、加工施設、直売施設、レストラン

【事業実施年度】 平成30年度

【連携者】 設計事務所(施設の設計)
イチゴ農家(イチゴの栽培指導)
飲食業(メニュー開発)等



整備されたレストラン



イチゴ観光農園

摘み取り体験に加え、たくさんのイチゴを星のように見上げながら、ゆったりとできる空間を提供し、イチゴピクニックを楽しむことができる。



採れたて果物のスイーツ

シェフと連携し、開発したパフェ等をレストランで提供。また、広告業のオーナーの協力を仰ぎ、事業PR、販売戦略を策定。

取組成果

【新商品等の売上高】 約0.9億円(令和元年度) → 約3.1億円(令和6年度)

【雇用者数】 23人(令和元年度) → 58人(令和5年度)

◆観光でのイチゴ摘み取り体験の提供で、島内の新たな観光地としてのポジションを築き、年間を通じた収益確保と新たな雇用創出を実現している。

2. 農産物直売所

【福井県小浜市】

農産物や農産物加工品の集出荷機能も備えた直売所として『若狭ふれあい市場』を整備。嶺南地域を含む県内農産物や6次化商品の販売を実施するとともに、県外での市場獲得のため、地産外商による販路の確立を図る。

事業概要

【事業実施主体】 福井県農業協同組合
(農産物の集荷、販売等)

【整備施設】 直売所 (加工・販売施設)

【事業実施年度】 令和4年度

【連携者】 和菓子店 (新商品の開発)
小売業 (県内農産物や加工商品の販売) 等



新しい取組により整備した若狭ふれあい市場



コラボ和菓子の開発

直売所に足を運んでもらう仕掛けとして、若狭町の和菓子店『岡本善七製菓』と連携した『福どら』を開発。福井県産米粉を使用し、もちりとした食感が好評を得ている。



地産外商の農産物販売会

新たな販路拡大に向け、県外での販売会にも取り組み、地産外商を展開。令和7年には、東京都で開催された大型の展示商談会に出展し、県産ミディトマトや柿等の農産物の魅力をPR。

取組成果

【新商品等の売上高】 約1億円 (令和4年度) → 約3億円 (令和6年度)

【雇用者数】 7人 (令和4年度) → 16人 (令和6年度)

◆栽培講習会を開催し、出荷農家の生産拡大を図りながら、県内販売会や収穫体験ツアーの実施により、生産者と消費者の交流促進に取り組む。

3. 集出荷施設

【静岡県牧之原市】

青果用サツマイモ及び干し芋需要に対応するため、長期熟成された高糖度のサツマイモ製造に必要なキュアリング庫及び貯蔵庫を整備し、高品質な干し芋の安定供給、消費者への提供を図る。

事業概要

【事業実施主体】 株式会社ヤマウメ
(サツマイモ農家)

【整備施設】 貯蔵庫、出荷施設

【事業実施年度】 令和5年度

【連携者】 通販マーケティングコンサルタント
(サツマイモにおける国内市場の調査)
SNSコンサルタント (インスタグラム
を活用した広報における助言)

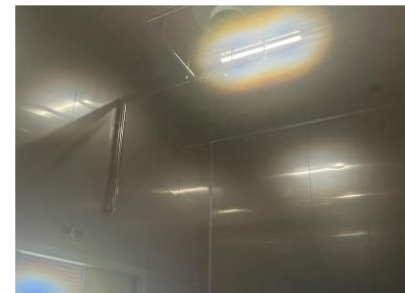


整備された貯蔵庫・出荷施設



製造された干し芋

国内卸売市場に需要が高く、年間に約4,700kgの干し芋を製造している。



キュアリング庫内

温度35℃、湿度80%以上、72時間の処理によりサツマイモの自然治癒を促すことで、腐敗率を低下させ、口スの発生を軽減。



低温無風貯蔵庫内

温度13℃、湿度80%以上の無風環境下でサツマイモを長期熟成することで、安定供給及び糖度向上による高付加価値化を実現。

取組成果

- ◆キュアリング庫及び定温無風貯蔵庫の整備により、サツマイモの長期熟成が可能となり、商品の安定供給と品質向上による高付加価値販売を実施。また、貯蔵庫施設に太陽光パネルを設置したことで、エネルギーの自家消費、経費削減に寄与している。
- ◆地域の福祉施設と連携し、1人の障害者雇用を開始した。
- ◆地域に増加する荒廃農地を活用した作付け規模拡大に取り組む。

4. 農家レストラン・カフェ

【三重県名張市】

自社栽培した水稲、採れたての果樹を活用するため、加工所やカフェ等を整備し、生産から加工、販売までを行う複合型観光農園『ideca（イデカ）』をオープン。里山の良さを伝え、人を呼び込み、地域内に増加する耕作放棄地を活用するとともに、地域の活性化に繋げる。

事業概要

【事業実施主体】 農事組合法人三重伊賀
里山整備活用組合
(米及び果樹農家)

【整備施設】 加工所、直売所、カフェ

【事業実施年度】 令和3年度

【連携者】 飲食業（カフェメニューの監修）
NPO法人（障がい者の受け入れ）等



里山が広がる中に整備された『ideca』



自社栽培の（いちじく、イチゴ等）を使用した自家製ジャムやドライフルーツ

ジャムやドライフルーツ等加工品のほか、お米、新鮮野菜も販売している。



カフェスペースから見える田園風景

来客者が里山の風景を見ながらゆったりと食事ができるカフェスペースを併設。

取組成果

【売上高】 30,000千円（令和元年）→ 88,000千円（令和6年）

【idecaでの売上高】 0円（令和元年）→ 38,000千円（令和6年）

【idecaでの新規雇用】 0名（令和3年度）→ 8名（令和6年）

◆事業で整備したカフェ、直売所以外にもいちじくやブラックベリー、イチゴ等の収穫体験や農産物加工等のワークショップを開催し、誘客に取り組んでいる。

5. BtoBに取り組むための一次加工品の製造機器

【富山県小矢部市】

自社栽培の有機JAS認定ハトムギ若葉を粉末に一次加工している。若葉粉末の品質は、販売先の食品製造事業者の需要に応じるため、大規模乾燥、製粉機器等を整備。ハトムギの生産拡大を図りながら、新たな雇用を生み出し、地域の活性化を目指す。

事業概要

【事業実施主体】 和田農産株式会社
(米、ハトムギ農家)

【整備施設】 ハトムギ若葉乾燥機器、脱水機器、製粉機、保管施設等

【事業実施年度】 令和2年度

【連携者】 健康食品製造業（一次加工品の供給）
農業協同組合（ハトムギ子実の供給）



ハトムギ若葉乾燥機器



一次加工されたハトムギ若葉粉末

有機JAS認定乾燥ハトムギ若葉のレベルの高い実需者ニーズに応えるため、加工所・製造ラインを整備。製粉された粉は、太陽食品(株)へ提供され、子供の青汁やハトムギ美人（美容サプリ）に加工されている。



ハトムギ収穫の様子

生産されるハトムギ若葉は、他産地の粉末より色鮮やかな点で高い評価を受けており、太陽食品(株)からの受注は増加傾向にある。

取組成果

【ハトムギ若葉粉末の売上高】 0 千円（令和2年度）→ 3,825千円（令和6年度）

【新規雇用者】 0 人（令和2年度）→ 1 人（令和6年度）

【障がい者の就労人数】 0 人（令和2年度）→ 3 人（令和6年度）

◆ハトムギ若葉粉末の更なる増産を図り、販路拡大に取り組む。

※本事業におけるBtoB・・・業務用需要に応じた一次加工品等の事業間の取引

6. 養殖・出荷・加工施設

【沖縄県糸満市】

自社生産の海ぶどうを使ったパック商品やソフトクリームの新商品の製造販売に必要な養殖、出荷施設等を整備。海ぶどうの安定的な生産及び高付加価値化を実現させるとともに、国内外の消費者への魅力発信を図る。

事業概要

【事業実施主体】 株式会社日本バイオ
テック（海ぶどう養殖）

【整備施設】 養殖ハウス、加温設備、出荷場

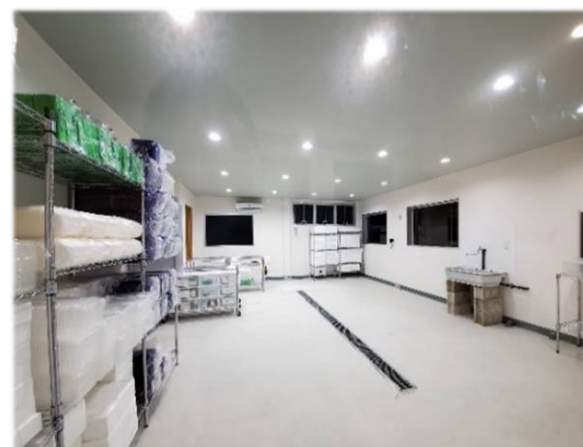
【事業実施年度】 令和元年度

【連携者】 小売業（新商品設計）
加工業（新商品の製造委託）



ビニールで覆われた海ぶどう養殖施設

本養殖施設の整備により、台風への備えができるとともに、生育中の苗の温度調整が可能となったことで、生育管理の効率化が図られた。



出荷場

海ぶどう養殖施設に隣接した出荷場の整備により、鮮度が重要な海ぶどうの品質管理が容易になり、商品の安定供給が実現。



ふちふち海ぶどう



海ぶどうソフトクリーム

取組成果

【海ぶどう売上高】 約0.8億円（令和元年） → 約2.5億円（令和6年）

【海ぶどうソフトクリーム売上高】 0千円（令和元年） → 9,200千円（令和6年）

【雇用者数】 12人（令和元年） → 39人（令和6年）

◆海ぶどうソフトクリームや海ぶどう摘み体験など、マスメディアやSNSへの情報発信により売上が増加。また、ヨーロッパ方面への輸出も徐々に拡大している。