

地域金融機関との協働による 「農山漁村」の課題解決に資する 官民共創案件形成支援



令和7年度農山漁村振興交付金(地域資源活用価値創出対策)
地域資源活用・地域連携促進事業 官民共創の仕組みを活用した地域課題解決支援

0. はじめに	……p3
1. 事業概要・地域金融機関との協働について	
a. 農山漁村コミュニティを取り巻く現状	……p5
b. 地域金融機関に求められる役割	……p6
c. 事業概要	……p8
d. 事業進行プロセス毎の取組内容	……p11
e. 参画した地域金融機関の声	……p17
1. 各地域での実践	……p21
a. 各地域の成果の概観	……p22
b. 事業趣旨説明会の開催結果	……p23
c. マッチングテーマの分類	
1. 形成された案件の紹介	……p27
1. 総括	
a. 案件形成における成功ポイントと難所	……p40
b. 次年度以降の展開を考える際の視点	……p42

・はじめに

我が国の農山漁村においては、自然減を主とする人口減少や高齢者の引退により、農業やコミュニティ維持の担い手が急速に減少している一方、こうした状況下において食料安全保障を確保するためには、生産性の向上と持続可能性の両立とあわせて、農山漁村のコミュニティの維持・再生が不可欠となっています。

そのため、農林水産省においては、令和6年に「食料・農業・農村基本法」を改正し、生産性の向上や付加価値の向上等の人口減少下における農業生産の方向性を明確化するとともに、農村関係人口の増加を新たな政策目標に位置づけました。

このような目標の下で創設した「『農山漁村』経済・生活環境創生プロジェクト」においては、官民の多様なステークホルダーのエンゲージメント創出、企業の農山漁村参入がもたらす直接的なメリットや優良事例の紹介、それらの取組をこれから取り組むために必要なプロセスの分析等を進めています。

上記に加え、全国の企業と自治体が、実際に地域の課題解決や農山漁村の価値創造を行うために必要な、地方銀行等を中間支援組織とする自治体と全国の企業とのマッチング及びその後の案件形成に向けた伴走支援体制の全国展開等を進めております。

令和7年度においては、各地の地方銀行が中間支援組織として、(1)企業がビジネスとして地域に関わるインセンティブとしての地域情報の提供、(2)地域課題と企業のソリューションの「翻訳」、(3)事業化を支援し得る制度の紹介等を行えるようにする仕組みを構築するため、全国10地域で地域課題解決の支援事業を実施してきたところです。

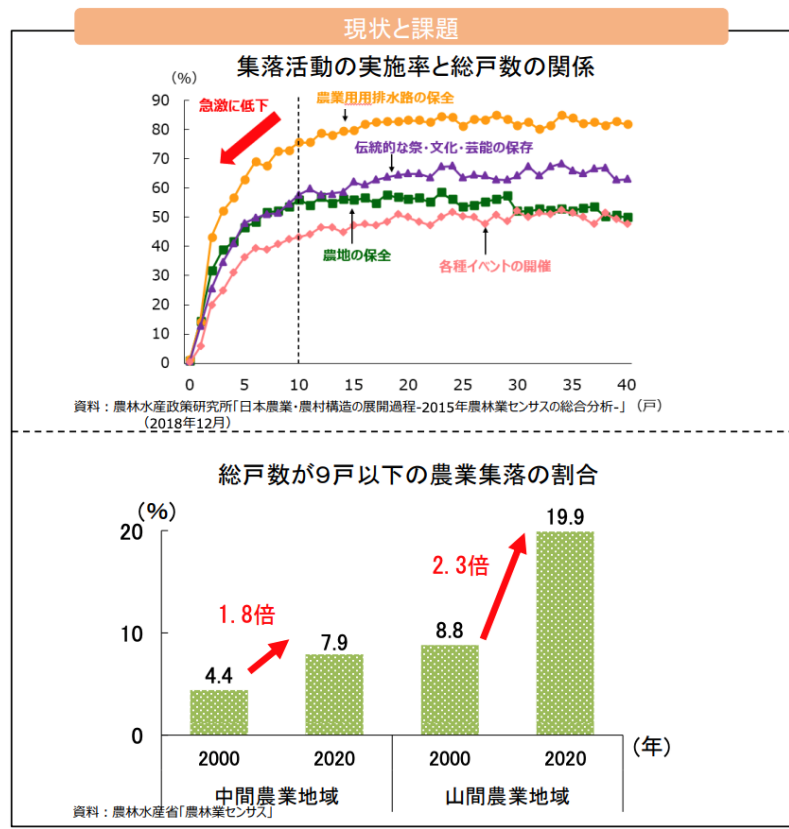
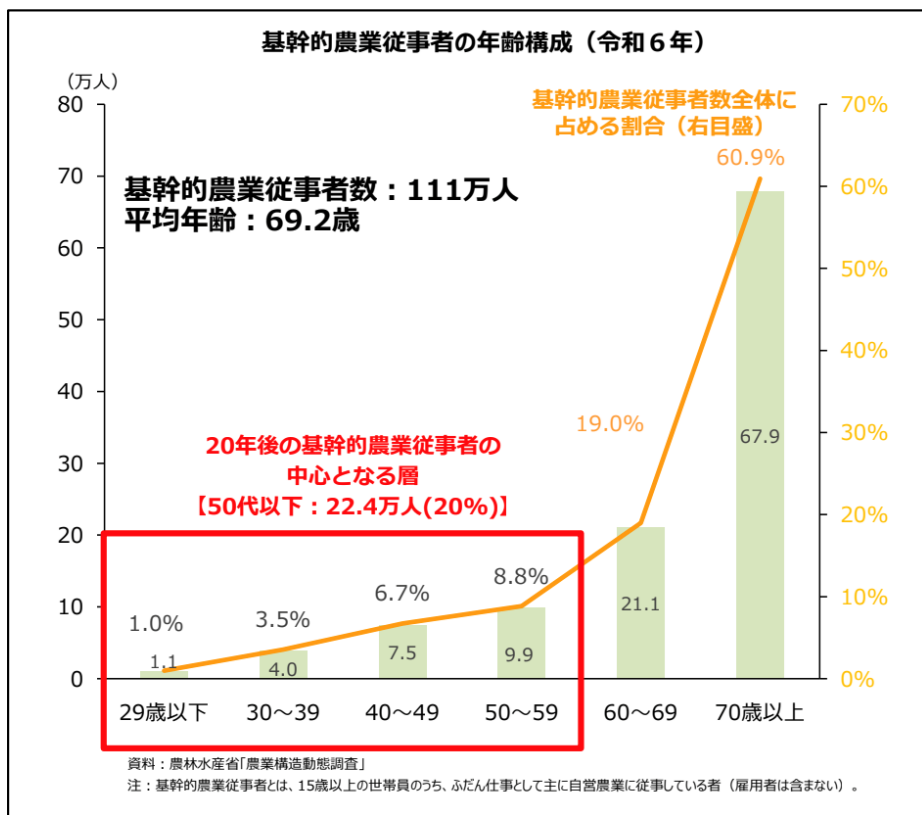
今後は、全国47都道府県でも同様の事業を進めていくこととしておりますので、本資料を参考に、農山漁村における官民共創の実践に役立てていただければ幸いです。

令和8年3月 農林水産省

1. 事業概要・地域金融機関との協働について

1.a. 農山漁村コミュニティを取り巻く現状

- 令和6年度時点で、生産現場を支える基幹的農業従事者数は111万人、平均年齢は69.2歳に達している。特に70歳以上の層が厚い年齢構成となっており、10年～20年後の従事者数の大幅な減少は避けられない。これらの状況により、生産基盤の維持および食料安全保障の確保は、国全体として取り組むべき重要課題となっている。
- 中山間地域等においては、集落活動の維持が困難とされる「総戸数9戸以下」の集落割合が過去20年で約2.3倍に急増するなど、農山漁村のコミュニティ維持に向けた柔軟な対応が求められている。
- こうした環境変化に対し、農山漁村にこれまで関わりのなかった多様な外部知見や民間活力を取り込んだ「共創」が不可欠である。特に、官民共創の仕組みを活用し、市町村等と企業のマッチングによって地域の課題解決を目指す案件形成を促進することが重要となる。



1.b. 地域金融機関に求められる役割

- 農山漁村の課題解決に向けた官民共創の仕組みを活用した案件形成を実効性のあるものにするためには、第三者となる中間支援組織による伴走支援が重要となる。
- 本事業では、中間支援の役割を農山漁村振興交付金の事業主体である(株)Ridiloverと事業実施地域に所在する地域金融機関との協働により担った。

<前提> 官民共創における「中間支援」の必要性

市町村等と民間企業は、抱える課題や事業化の視点が異なるため、両者の接点を創出し、相互理解を促す中間支援組織が介在しなければ、効果的な連携に至ることは困難である。

*中間支援組織とは

企業と地域の間を取り持ち、地域の目線と企業の目線の双方から、企業の地域参加や地域事業づくりを支援する組織。地域支援事業を展開する営利企業が該当する場合もあれば、地域商社やRMOのように地域に根差して活動する企業や非営利組織が該当する場合もあり、その形態は多様である。

農山漁村の案件形成に地域金融機関が関わる意義

地域特色に応じた事業づくり

農山漁村分野の課題は、担い手の高齢化や所得の停滞等、各地域で共通。他方で、気候や地理的要因、特産品等の特色に応じた個別最適な事業づくりが必要。

中長期視点でのリソース提供

一次産業は気候や災害の影響を受けやすく、雇用の平準化が困難。短期間で収益化できる案件を形成することが構造的に困難であり、資金や人材の継続的な調達が必要。

多様なステークホルダーとの合意形成

生産者に加えて加工・流通に関わる事業者や組合、行政等の多様な関係者との合意形成が不可欠。地域内の幅広いつながりやキーパーソンとの信頼関係が重要。

地域金融機関側からの視点

令和7年12月に公表された金融庁の「[地域金融力強化プラン](#)」では、地域金融機関が金融・非金融の両面から顧客の持続可能性を高め、地域課題解決に貢献することは、金融機関自身の持続可能性を高める観点からも重要であると言及がある。本事業もその具体的な取組事例として掲載されており、地域金融機関をハブとして様々なプレイヤーが連携し、地域金融力をはっきりしていくことの一助となる。

1.c. 事業概要：本年度の実施におけるポイント

- 令和6年度に熊本県で実施された試行事業では、優良な案件形成に向けた手法の検証・構築が実施され「『農山漁村』官民共創実践ガイドブック」としてまとめられた。
- 今年度は、ガイドブックに基づき事業を複数地域へと展開した。事業展開にあたっては案件形成の数と質の向上に向けて、以下の点を事業設計に盛り込んだ。

中間支援機能の役割分担による地域金融機関の参画ハードルの低減

農山漁村への取り組み実績が豊富でない地域金融機関も多く存在する中で、具体的な案件形成に向けたマッチングの全てのプロセスを担うことは事業展開の障壁になると想定された。そこで、案件形成に向けた具体的な「地域の課題の掘り起こし・深掘りや、共創に向けた協議」は専門知見を持つ事務局が主導する座組を基本的な設計とした。(詳細:p.9へ)

農林水産部門以外の市町村担当課の参画促進

多様な関係者からの関心の獲得やこれまでにない新たな案件形成を目指す一環として、農林水産分野に限定しない幅広い課題の掘り起こしを可能にするために、市町村等の企画財政部門や商工労働部門のマッチングへの参加を促進した。(詳細:p.11へ)

地域特性に合わせた柔軟なテーマ設定

「農山漁村の課題解決」の対象には一次産業の付加価値向上や生産性向上、農外人材活用や農村コミュニティへの関心喚起だけでなく、農村に人が住み続けるための生活面の条件整備も幅広く含まれている。その中で、各地域の課題やニーズ、地域金融機関の注力分野等を考慮して、どのようなテーマに注力した案件形成を行うかを各地域で定めた。

地域課題の掘り起こしと企業ソリューションの「同時並行型」募集の採用

一般的な官民共創マッチングでは、先に市町村等から課題が提示されるケースが多い。しかし、市町村等の多忙さや課題の複雑性に考慮し、提示された課題に基づいて企業を募集するのではなく、企業からのソリューション提示と市町村等の課題掘り起こしを同時並行で実施した。(詳細:p.12へ)

地域金融機関内複数部署連携による支援体制の強化

各金融機関においては、上記のような事業設計を反映して市町村等との接点を持つ地方創生担当部署と、課題解決策を有する企業ネットワークを持つビジネスマッチング担当部署が連携して参画するケースが多かった。グループ傘下のシンクタンクやコンサルティング企業等の関係企業が加わる事例もあった。

1.c. 事業概要：事業進行プロセスと実施地域

- 取組を通じた案件形成に向けたマッチングのゴールは「資金計画を含む次年度以降の共創の方向性への合意形成」とし、前ページの記載内容を反映した以下のプロセス図のような取組を行った。
- 事業初期にはより多くの関係者の事業への参加を促進するために本事業の周知を目的とした事業趣旨説明会を各地域で開催した。
- 事業展開地域は、農林水産省の各地方農政局(北海道は農政事務所)の所管エリアの中で1都道府県以上を選定した。具体的な事業展開地域と参画金融機関は以下の表の通り。

【事業進行プロセスとゴール】



案件形成に向けたマッチングのゴール: 資金計画を含む次年度以降の共創の方向性への合意形成

【実施地域】 地方農政局等と連携し、当該地域に所在する地域金融機関やそのグループ企業とともに推進体制を構築した。

局名	実施地域	地域金融機関
北海道農政事務所	北海道	道銀地域総合研究所(北海道銀行)
東北農政局	福島県	東邦銀行
関東農政局	静岡県	静岡銀行
北陸農政局	福井県	福井銀行
東海農政局	愛知県	あいち銀行

局名	実施地域	地域金融機関
近畿農政局	滋賀県	滋賀銀行
	和歌山県	紀陽銀行
中国四国農政局	広島県・山口県	ちいき未来研究所(山口銀行)
	高知県	高知銀行
九州農政局	熊本県	地方経済総合研究所(肥後銀行)

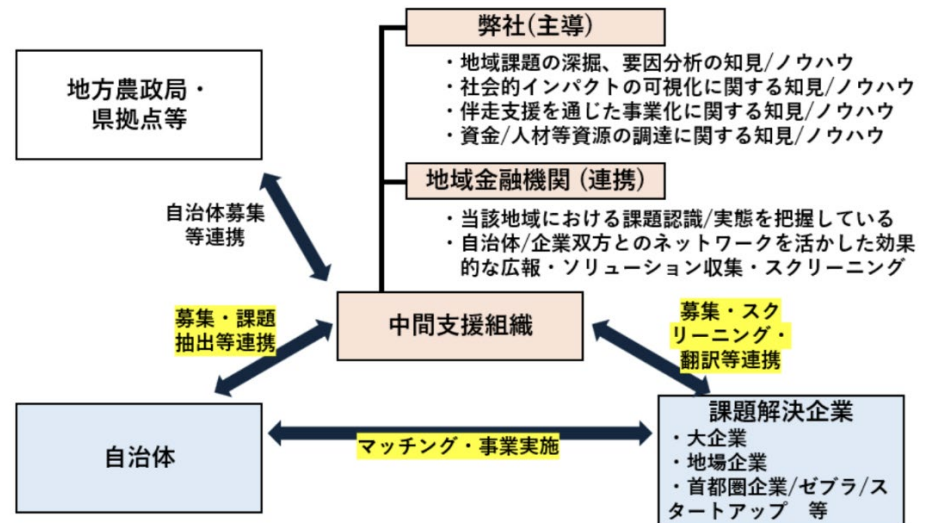
1.c. 事業概要：実施体制と役割分担

- 先述の初期の事業趣旨説明会を地域金融機関が主として開催し、その後の具体的な案件形成に向けたマッチングは事務局が担う形を基本的な座組として実施した。
- 10地域のうち、2地域(山口・広島、福井)では、上記のプロセス・座組とは異なりマッチングのプロセスも地域金融機関が担い、初期の事業趣旨説明会ではなく事後の成果報告会を開催した。
- また、いずれの座組の場合でも、事業趣旨説明会の開催や案件形成に向けたマッチングでは、関係府省や地方農政局、都道府県拠点等とも連携し、案件形成に向けた数と質の向上に努めた。

【実施のポイントと工夫】

	交付金の事業主体が主となった座組	地域金融機関が主となった座組
事業趣旨説明会 集客・実施	主担当:地域金融機関 副担当:事務局	-
ソリューション企業の 募集・リスト作成	主担当:事務局 副担当:地域金融機関	担当:地域金融機関 サポート:事務局
市町村等に対する 課題調査・深掘	主担当:事務局 副担当:地域金融機関	担当:地域金融機関 サポート:事務局
マッチング伴走支援	主担当:事務局 副担当:地域金融機関	担当:地域金融機関 サポート:事務局
成果報告会 集客・実施	-	担当:地域金融機関 サポート:事務局

【関係者の座組のイメージ】



1.c. 事業概要：実施スケジュール

- 交付金の事業主体が主となった座組・プロセスで進行した8地域では、事業開始時期に応じて以下の表のように大きく3つの進行スケジュールのパターンが存在した。
 - パターン①事業開始4月、事業趣旨説明会開催6月
 - パターン②事業開始6～7月、事業趣旨説明会開催9月
 - パターン③事業開始8～9月、事業趣旨説明会開催11月
- 各プロセスには概ね以下の期間を要した。
 - 事業開始～説明会開催：約2ヶ月
 - 説明会開催～課題・ソリューション募集：約1.5～2ヶ月
 - 初回面談の設定：1～2ヶ月（課題・ソリューションの募集期間中から随時開始）
 - 案件形成に向けた協議：状況に応じて年度末まで継続的に実施

	4月		5月		6月		7月		8月		9月		10月		11月		12月		1月		2月		3月			
	上	下	上	下	上	下	上	下	上	下	上	下	上	下	上	下	上	下	上	下	上	下	上	下		
	パターン①				パターン②				パターン③																	
キックオフ																										
都道府県庁や関係機関への説明																										
説明会企画内容設計																										
説明会集客																										
説明会実施																										
企業のソリューション募集																										
市町村等の課題募集・ヒアリング																										
市町村等と企業の初回面談実施																										
案件形成に向けた協議																										

※どのパターンでもソリューション募集や課題募集・ヒアリング、初回面談、**案件形成に向けた協議**は本スケジュール通りの実施ではなく、年度末まで継続して実施。

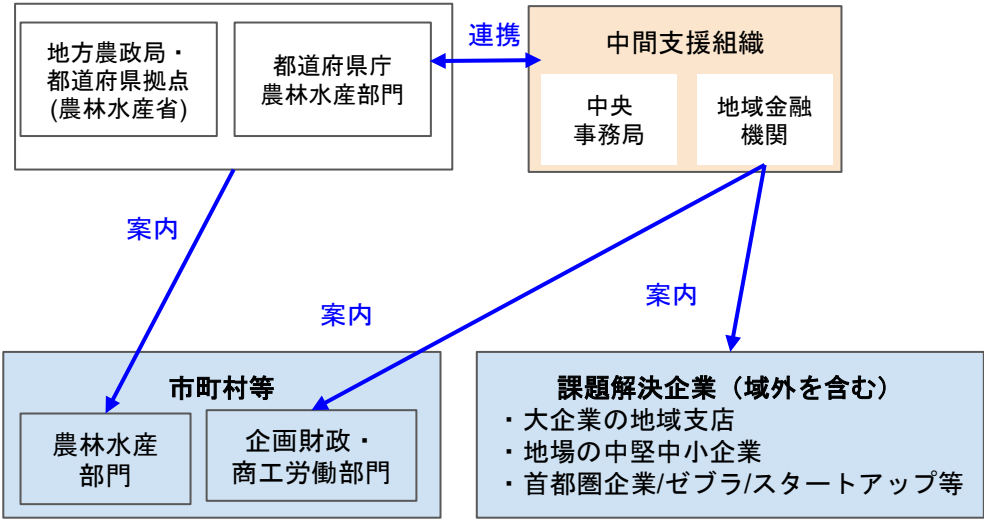
1.d. 事業進行プロセス毎の取組内容：①事業趣旨説明会

- 官民共創の仕組みを活用した農山漁村の課題解決に資する案件形成への理解醸成を目的に、市町村等および企業、その他地域関係者を対象として開催した。
- 説明会は、①農林水産省による施策説明、②事務局による本事業の概要説明、③参加企業によるソリューション紹介(ピッチ)、④市町村等と企業の交流会、の4点を基本構成とし、各地域金融機関のニーズや注力分野に合わせて企画内容に変更を加えた。
- 集客にあたっては、関係機関との連携やターゲットの広汎化を図ることで、多様な部門・業種からの参加を確保した。また各地域のニーズに応じて周知の際に押し出すテーマを変更した。

【集客のポイントと工夫】

関係機関との連携による告知の展開

- 対市町村等：農林水産部門に対しては、事務局より地方農政局や都道府県拠点、都道府県庁への説明を行い、協力を依頼。加えて、地域金融機関のネットワークを活かし、企画財政・商工労働部門へ周知。庁内複数部門への網羅的な告知を実現。
- 対企業：各金融機関の取引先や連携先を中心に、ソリューションを有する企業へ周知。地域内に本社や支店、拠点がある企業を中心としながら、地域外企業へも案内。



地域ニーズに即したテーマの設定

- 「農山漁村課題」の定義を、一次産業に直接関わるものみならず、観光、DX、物流、エネルギー等の周辺領域まで拡大した。
- 各地域の課題や地域金融機関の戦略に合わせて重点テーマをカスタマイズしたことにより、参加者の増加と地域独自の特色を活かした案件形成の土壌づくりに寄与した。

【説明会で提示したテーマ例】

人材 ・働き手不足 ・技術者の不足	鳥獣被害 ・上記被害を起点とした農家や地域の課題	販路拡大 ・新規販売先開拓 ・新商品の開発 ・6次化の企画
環境 ・温暖化対策 ・脱炭素 ・循環型社会	地域コミュニティ ・空き家問題等	先端技術 ・スマート農業 ・AI ・ロボット

1.d. 事業進行プロセス毎の取組内容：②市町村等の課題掘り起こし・構造化

- 事業趣旨説明会に参加した市町村等を中心に、「課題提出シート」を用いた募集を実施した。
- シート提出を待つのではなく、説明会の事後アンケートを通じてマッチングへの意欲や企業との共創を希望する分野を把握し、事務局からの市町村等へのヒアリングを実施した。
- 特に、市町村等単独での課題整理が困難な場合、課題の整理や深掘り、企業との共創が成立しうる領域の設定や共創による理想状態の定義を一体的に支援した。

【実施のポイントと工夫】

意向調査に基づく支援対象の最適化

説明会参加市町村の状態(情報収集段階～具体的な連携希望)をアンケートで可視化。
意欲の高い市町村や「課題の切り出し」に難航している市町村には、事務局から直接連絡を取り、マッチングの支援につなげた。

「解決策」を起点とした逆算型の課題抽出

市町村等の把握する課題が広範にわたる場合、あえて具体的な「企業ソリューション」を例示。それに対する市町村側の活用可否判断やその背景を深掘りし、地域特有の制約事項や真のニーズを浮き彫りにした。

専門手法(課題構造化)による課題の整理

単なる困りごとの羅列ではなく、事務局のノウハウに基づき「顕在化している地域の困りごと」「解決後の理想状態」「その乖離である課題と要因」の3点を構造化。
企業とのマッチングによる案件形成に直結しやすい状態を目指し、それに合わせた粒度まで課題の整理を繰り返し実施。

【課題の構造化を意識したヒアリングの観点】

本事業を通じて解決したい課題	自地域内で顕在化している問題や困りごと(住民の声やファクト)
	問題が起きている要因 ・困りごとを抱える当事者は誰か、また行政、地元企業や支援団体等、関わる利害関係者は誰か ・各利害関係者が抱えている問題や、利害関係者間の関係性の中で課題になっているものは何か。 ・利害関係者の行動を規定する慣習や法律等の要因は何か
解決後の理想状態	・問題や困りごとを抱える当事者や、その利害関係者の理想状態 ・誰の理想状態の達成を最も重要視したいか
期待する解決策	これまで取り組んできたこと・現在取り組んでいること
	本事業では企業からどのような解決策を求めるか
	市町村等の割けるコスト(予算、担当者の人数等、初期費用・運用費用)はどれくらいあるか

1.d. 事業進行プロセス毎の取組内容：②市町村等の課題掘り起こし・構造化

【今年度実施した市町村等向け課題提出シート】

- 今年度の事業では、以下のフォーマットに従って記入、提出いただいた。

課題提出フォーマット

提出する課題のテーマとして当てはまるものを選択してください。(複数選択可)

FALSE	農林漁業(販路拡大、ブランディング、担い手不足)
FALSE	インフラ(物流、交通、エネルギー、水)
FALSE	まちづくり(未利用資源活用、地域コミュニティ、観光、移住)
FALSE	環境(気候変動、鳥獣被害、脱炭素、循環型社会)
FALSE	先端技術(スタートアップ共創、スマート農業、AI、ロボット)
FALSE	その他

現在自地域内で顕在化している問題や困りごとについて、数値や住民の声等ファクトをもとにご記載ください。

その問題や困りごとが起きている要因について、以下の観点をご記載ください。

- ・困りごとを抱える当事者は誰か、また行政、地元企業や支援団体等、関わる利害関係者は誰か
- ・各利害関係者が抱えている問題や、利害関係者間の関係性の中で課題になっているものは何か。
- ・利害関係者の行動を規定する慣習や法律等の要因は何か

問題や困りごとを抱える当事者や、その利害関係者の理想状態をご記載ください。
その際、誰の理想状態の達成を最も重要視したいかもご記載ください。

上記の課題解決に向けて、これまで取り組んできたこと・現在取り組んでいることがあればご記載ください。

本事業を通じてどのような解決策を求めらるかご記載ください。(連携方法・座組や活用できる予算、導入までのスケジ)

1.d. 事業進行プロセス毎の取組内容：③企業のソリューション募集

【今年度実施した企業むけソリューション提出シート】

- 今年度の事業では、以下のフォーマットに従って記入、提出いただいた。

ソリューション提出フォーマット

提出するソリューションの概要をご記載ください。また参考となる情報がまとまっているWebサイト等があれば、URLをご記載ください。図や写真等を挿入いただいても構いません。

ソリューションが解決できる農山漁村の課題をご記載ください。その際、『農山漁村』インパクト可視化ガイドンスを参考に、以下の点についてもご記載ください。

- ・インパクト創出に向けて取り組んでいる「課題」とその要因となる「ボトルネック」は何か
- ・インパクト創出を目指す上で重要視する「主たる受益者」は誰か、また当該受益者に対してどのような変化を生み出したいか

参考：農林水産省・農山漁村における社会的インパクトに関する検討会

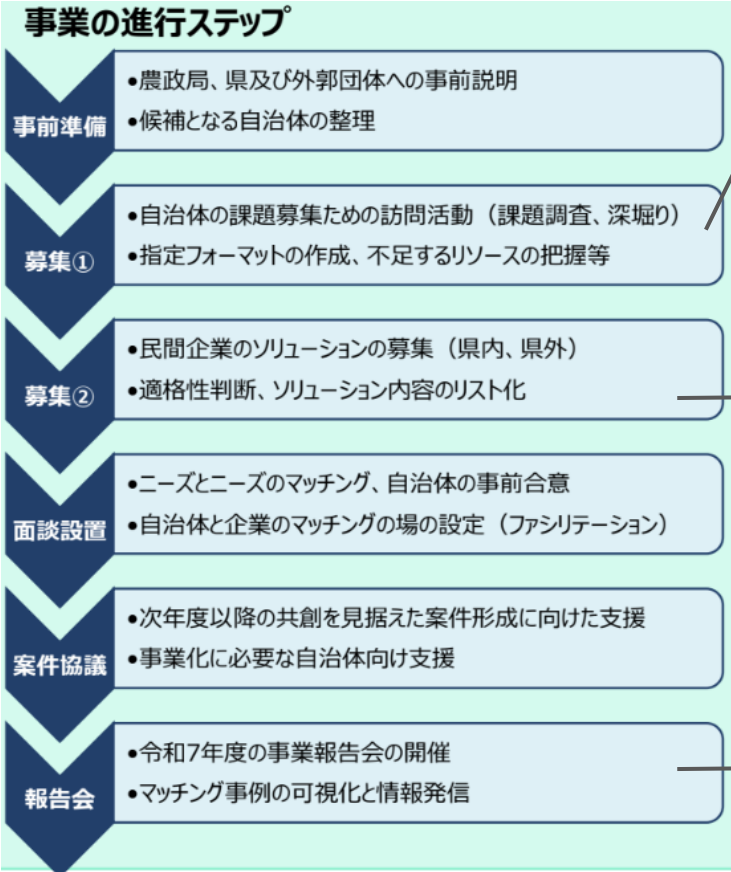
https://www.maff.go.jp/j/nousin/nousangyosnn_sousei_pj/impact.html

マッチングを希望する自治体の条件やソリューションを導入しやすいと考えられる自治体像の仮説（予算規模や導入時期、事業スケジュール等）があれば教えてください。

1.d. 事業進行プロセス毎の取組内容：ちいき未来研究所（地銀が主体のケース）

- ちいき未来研究所は、同社グループの関連企業が令和6年度の試行事業で事務局を担当していた実績があり、案件形成に向けた知見やノウハウを有していることから、マッチングの全てのプロセスを担った。
- 事業進行プロセスにおいては、初期の事業趣旨説明会を実施せず、域内の市町村等への個別訪問による事業説明を課題掘り起こしと同時並行で実施する形式とした。
- 事業趣旨説明会の代替機会として、地域内への取組の意義や事例の普及を目的とした成果報告会を事後に開催した。

【特長と工夫】



- 関係機関へのヒアリングやこれまでの関係性から、候補の市町村等を整理し、農山漁村や地域活性化を所管する部門を個別訪問してヒアリングを実施した。
- 農政局や県と連携し、広島県及び山口県内の18市町20課に事前打診、17市町19課（うち5課は地域関係者）と訪問面談を実施した。

- 研究所の賛助会員や山口銀行・もみじ銀行からの紹介、その他関係機関から、①農山漁村における課題を解決できる事業・サービスを展開する事業者、②自治体共創に関心があり、通年で課題解決にコミットできる体制/能力を持った県内外の事業者をリストアップ。
- さらに、農山漁村における課題を解決できるノウハウや意欲を有する地元事業者を発掘するため、研究所の機関誌に事業内容を説明する記事を掲載し、新たな参画への啓発を行った。

- 行政職員や地元企業を主な対象とした成果報告会を開催。農山漁村の課題解決に向けた官民共創の事例紹介や中間支援の意義に関する講演やパネルディスカッションを実施した。

1.d. 事業進行プロセス毎の取組内容：福井銀行（地域金融機関が主となる座組）

- 農山漁村の課題解決に向けた官民共創の案件形成拠点である「農林水産地方創生センター」が、令和7年7月に立ち上げられる。
- 本センターは14の企業や団体によって構成されているが、福井銀行もその1つとなっている。そこで、本事業では福井銀行が主体となり福井県庁と連携をしながらセンターの座組を活用した案件形成に取り組んだ。
- 具体的には、センターに参画している2市2町の有機農業に関する課題の整理・深掘りを行い、官民が連携するプロジェクトチームの発足を目指した。
- そのうち、小浜市では県や市、JA等による有機米の生産拡大を目指すプロジェクトチームの立ち上げを実現した。

【農林水産地方創生センターについて】

令和7年5月に取りまとめられた「地方みらい共創戦略」にて、農林水産地域における「地方創生2.0」の実現に向けた異分野や多様な主体の共創による付加価値創出に資する各種施への取組が発表。取組の中の1つに、農林水産業の付加価値向上に向けた国と地方の共創による地域レベルの官民共創拠点である「農林水産 地方創生センター」の形成が含まれる。

令和7年7月に国内第1号案件として福井県 農林水産地方創生センターが立ち上げられた。



【小浜市で発足したプロジェクトチーム】

取り組む課題

- 有機農業生産体制の確立
- 農業従事者の高齢化と自校式地場産給食の維持・存続
- 御食国若狭おばまブランドの認知・販路拡大

主な関係者

- 福井県農林水産地方創生センター、小浜市
- (生産)有機農業者、小浜市環境保全型農業推進協議会
- (消費)嶺南オーガニックProject/有機給食を求める消費者の会
- (消費)栄養教諭・小中学校給食室

PJTの概要

- 小浜に適した有機生産技術を有識者や専門家集団からの技術指導・伴走支援により確立
- 小中学校や消費者団体との連携による有機米給食の拡大と自校式地場産給食の流通再構築
- ブランド向上と有機農業の普及啓発PR

1.e. 参画した地域金融機関の声

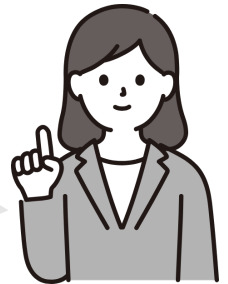


道銀地域総合研究所(北海道)

当社は、市町村等との接点を持つ地域シンクタンクとしての強みと、北海道銀行が有する企業ネットワークを掛け合わせた「シナジーの活用」を期待し参画しました。
道内の市町村等へ地域の潜在課題を丁寧にヒアリングする中で、それらをビジネスとしてどのような需要があるかを深掘りし、企業が参画しやすい形へ整える重要性を学びました。
事務局と緊密に連携し課題の深掘りを進めた結果、農業残渣の利活用などで計3件のマッチングを達成しました。今後も地域課題の解決に努め、農山漁村の価値創造に寄与してまいります。

東邦銀行(福島県)

本事業は、農山漁村が抱える地域課題と、それを解決する民間企業のソリューションを結びつける大変意義のある取組であり、東北初の開催を福島でできたことに大きな意味を感じております。
地域金融機関として自治体や事業者の皆さまと接する中で、あらゆる場面において「出会いの場」の重要性を強く感じております。本事業の開催により、既に具体的なマッチング事例が生まれております。
今後、官民共創による新たな連携が生まれ、福島県内の農山漁村の持続的な発展に繋がるよう、東邦銀行としても地域の橋渡し役として引続き課題解決に取り組んでまいります。



福井銀行(福井県)

当行は農業分野に関する専門的知見が十分でない中、地域金融機関としての強みを模索しつつ、まずは新規事業の立案よりも既存事業が抱える課題の解決に向け、自らのネットワークを活用した自治体とのネットワークを活用した自治体との連携を進めてきました。一方で、農業政策や制度への理解不足から、自治体農業部局との対話の糸口をつかむことや課題を深掘りすることには困難も伴いました。今回、福井県が調整や橋渡しを担い、事業に公的な位置づけを付与したことで連携は大きく前進しました。今後は県・銀行・市町の役割を明確化した体制構築が重要であると考えています。



静岡銀行(静岡県)

昨年度、「農山漁村における社会的インパクトに関する検討会」に当行から委員として参加したことを契機に本事業に参画しました。本事業の説明会には自治体関係者、当行支援スタートアップ等、対面・オンライン計113名が参加し、農山漁村の現状と課題に対する認識を共有する貴重な機会となりました。
具体的なマッチング創出は限定的であり、課題の複雑さと解決への長期的な視点の必要性を再認識しています。一方で、当行との関係性が構築されている自治体では対話を通じたニーズの精査により取組が前進する事例も見られ、伴走支援を担う中間支援組織の重要性を学びました。



1.e. 参画した地域金融機関の声

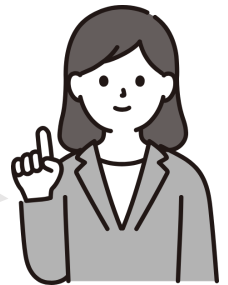


あいち銀行(愛知県)

当行では、地域事業者による農林水産物・食品の輸出に貢献することを目的として、2023年1月に東海農政局様と連携協定を締結したことからお声掛けいただき、参画を決定しました。市町村等へのヒアリングを通じて農業の担い手不足、関係人口の減少がほぼ共通した課題として聞かれ、このままの状態が続けば、農山漁村の地域の維持や再生は困難になり、地域の知恵や技術、文化の継承が途絶えてしまうと痛感しています。地域の未来をともに考える地域金融機関として、引き続き、官民共創の仕組みを活用して、地域の持続的な発展に貢献していきたいと考えます。

滋賀銀行(滋賀県)

滋賀県の農村振興課様と官民連携事業を模索する中で本事業に辿り着きました。従前の業務の中で、民間による一次産業分野の課題解決に向けたソリューションが多くあることは認識していたので、地域課題を吸い上げることができる本事業の座組は有効と考え参画を決めました。活動を振り返り、地域には未だ多くの課題があり、更なる関与余地があると認識しております。この分野に地域金融機関が登場したインパクトが成果の一つだと考えており、本事業により把握した現状および得た知見を、今後の農山漁村振興に生かしていけるよう積極的に関与していく方針です。



紀陽銀行(和歌山県)

紀陽銀行は和歌山県に本店を置く県内唯一の地方銀行であり、県内でも人口減少や農業の後継者不足など、多くの地域が抱える課題が顕在化しています。これら多様な課題に対し地方公共団体様と連携して取り組んでおりますが、農林分野の部署との接点が少なく、農山漁村に関する課題の把握が十分でなかったことから、本事業への参画を決めました。事務局による潜在的な課題の深掘り手法は大変参考となりました。地域・企業情報を持つ銀行、地方公共団体様、そしてソリューションを有する企業様が連携することで、地域の課題解決と地方創生につながる取り組みを進めていきたいと考えております。



ちいき未来研究所(山口県)

今回、本事業の案件形成の過程では、金融機関が持つ幅広いネットワーク、事業性評価機能に加え、地域の関係者に分かりやすく説明等を行う「通訳」のノウハウを活用しながら、自治体担当者や生産者などの当事者との対話を通じて課題を深掘りし、企業との協働につなげ、新商品開発等の成果を上げることができました。取組を通じて、中間支援組織の重要性を強く認識したところであり、今後も、本事業で得られた様々な知見や人脈を活用し、事業の遂行に多大なご支援をいただいた農林水産省中国四国農政局とも連携しながら、農山漁村の活性化に貢献していきたいと考えています。



1.e. 参画した地域金融機関の声



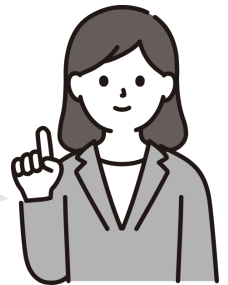
高知銀行(高知県)

課題先進県・高知県で地域金融機関としての役割を模索する中、本事業に参画させていただきました。当初、市町村等からの課題開示や提案実現性に対して不安もありましたが、対面対話を通じて相互理解が進み、課題の多様性を実感。銀行が有するソリューションで解決可能な領域も多く、地域金融機関の関与余地の大きさが確認できました。また若手～中堅行員の参画により、社会課題への関心と事業性評価への理解が拡大している点について、人材育成への効果も実感しています。現在も進行中であり、地域内における自然発生的な共創の循環定着に向けて、取組していきます。

地方経済総合研究所/肥後銀行(熊本県)

当研究所は、熊本県を中心に地元の経済活動を支援する研究機関として様々な事業を展開しております。本事業を通して、自治体職員と対面で現場の声を伺い、地域の実態や、そこで働く人々の思い、課題解決に向けた意欲を把握することができた点を大きな成果と捉えています。

地場の企業側と自治体側の期待に乖離が見られるなど、案件形成には一定の困難が伴いましたが、中間支援を通じて自治体と企業の相互理解を促進し、信頼関係を構築することの重要性を再確認いたしました。今後も農山漁村地域の持続的発展に貢献してまいります。



2. 各地域での実践

2.a. 各地域の成果の概観

- 各地域の事業趣旨説明会～案件形成までの結果は下記表の通りとなった。
- 各プロセスの定義は以下の通りとなる。
 - 説明会申込企業数/市町村等数:事業趣旨説明会に申し込んだ企業や市町村等の数 ※同一市町村内から複数部門申込の場合はそれぞれカウント
 - ヒアリング実施市町村等数:課題のヒアリングを実施した市町村等の数
 - マッチング希望市町村等数:市町村等が課題提出シートを提出し、特定の企業との面談をしたものの継続協議には至っていない、またはニーズに合致する企業が不在だった件数
 - マッチング支援件数:関係者間のニーズが合致し、協議を複数回実施したものの合意形成まで至っていない件数
 - 案件形成見込数:次年度以降も継続的に地域内の課題解決に取り組んでいくため資金面も含む共創の方向性への合意形成ができている、または今年度中に実証や仮説検証が完了している件数

	説明会申込 企業数	説明会申込 市町村等数	ヒアリング実施 市町村等数	マッチング希望 市町村等数	マッチング 支援数	案件形成 見込数
北海道	11	9	3	3	0	3
福島県	26	17	9	3	3	3
静岡県	50	34	14	3	1	1
愛知県	23	21	9	7	3	0
滋賀県	44	22	20	7	2	5
和歌山県	24	23	9	8	0	3
高知県	28	22	12	6	2	3
熊本県	29	20	17	11	4	5
広島県・山口県	-	-	19	9	2	7
福井県	-	-	4	4	3	1
合計	235	167	107	61	20	31

2.a. 事業趣旨説明会の開催結果

- 事業主旨説明会を開催した結果、以下のような市町村等、企業からの参加を得た。
- 企業は農林漁業を中心に、まちづくりや環境系の企業が参加した。市町村は、農政部門の他、企画部門などが参加した。

主催銀行(エリア)	説明会 申込 企業数	※複数回答可						説明会申込 市町村等数	農政部門	その他
		農林漁業	まちづくり	環境・防災	先端技術	インフラ	その他			
北海道	11	7	1	5	0	2	1	9	2	7
福島県	26	14	9	10	11	0	3	17	8	9
静岡県	50	20	26	18	21	10	3	34	6	28
愛知県	23	16	2	6	0	0	9	21	6	15
滋賀県	44	17	19	20	13	0	4	21	17	4
和歌山県	24	8	12	8	6	0	4	23	6	17
高知県	28	11	12	6	7	6	7	22	9	13
熊本県	29	14	8	13	1	0	2	20	9	11
広島県・山口県	説明会は非開催									
福井県										

2.c. マッチングテーマの分類 (1/3)

今年度の事業では、以下のテーマにおいて、市町村等と企業が案件形成に合意、または案件形成に向けて協議された。

1. 農村コミュニティへの関心の喚起

- 市街地外の地区における観光・シティプロモーション×宿泊業・飲食業等のマーケティング・集客支援
- 農家民宿の受入体制強化や新規民宿開業者の確保×生産者を親子で訪れるプログラム
- リジェネラティブ農業の推進・新規就農者の獲得×企業向け研修プログラム・農業インターンシップ
- ブランド農産物の後継者不足や繁忙期の労働力不足の解消×クラウドファンディングを活用した農産物のブランド力向上

2. 農外人材の活用

- 一次産業の担い手不足解消×スポットワークの活用と業務切り出しによる効率化
- 被災地のまちづくり連携事業者の誘引×複合施設を運営する企業のまちづくりプロジェクトへの参加
- 農業の担い手不足解消×スポットワークの活用

3. 新規参入の環境整備

- 農家の後継者不足解消・事業承継を視野に入れた農業及び就農支援×技術を活用した人手不足でも持続可能な農業生産体制の構築支援
- 有機農業への転換と化学肥料削減による持続可能な農業推進×高性能バイオ炭を活用した土壌改良実証

2.c. マッチングテーマの分類 (2/3)

今年度の事業では、以下のテーマにおいて、市町村等と企業が案件形成に合意、または案件形成に向けて協議された。

4. 付加価値の向上

- 地域特産の赤紫蘇・モロヘイヤの六次産業化×食品原料や素材の貿易事業と食品開発事業を展開する商社との商品開発
- 地元の特産品である有機生姜の販路拡大×地元飲食店でコラボメニュー開発やフェア開催
- 地元の特産品である柑橘シロップの販路拡大×地元飲食店でコラボメニュー開発やフェア開催
- 有機農業品の販路拡大×産直ECサイトの活用
- 祇園坊柿の高付加価値化×高級感を演出するパッケージ開発
- ブランド牛の認知度向上と畜産業者の収益安定化×ふるさと納税の活用による販路拡大
- 生産量制約により大手流通に乗らない伝統野菜の販路課題×クラフトビールへの商品化
- 農薬・肥料の使用量が少ない水郷ブランドのリブランディング×ブランドストーリー発信や産直ECでの価値訴求
- 地元の特産品であるホワイトコーンの域外流通と生産者の所得向上×日持ちする加工商品開発
- トマト等の未利用残渣の利活用×残渣を利用したバイオ燃料・飼料等の開発
- B級果実(梨・ぶどう)の販路拡大・ブランド化×加工品販売・流通支援
- 未利用食材の再資源化×食品乾燥技術を活用した循環型フードサイクルの実現

2.c. マッチングテーマの分類 (2/3)

今年度の事業では、以下のテーマにおいて、市町村等と企業が案件形成に合意、または案件形成に向けて協議された。

5. 生産性の向上

- 農地調査の負担軽減×ドローンを活用した農地調査
- 農業現場の収穫・消毒の生産性向上×ドローンの活用による水稻の防除のサポート
- カンパチの養殖に係るコスト低減×有用微生物菌群を活用した水質改善による魚の生育改良や餌代削減
- 農地管理体制の構築×衛星データとAI解析による行政の現地確認業務の省力化
- 生産性向上のためのスマート農機具の導入促進×遠隔からのビニールハウスのリアルタイム温度監視IoTの導入
- 有機水田の除草負担の軽減×球体除草ロボットの開発・実証による自動化
- スイカのハウス栽培の生産性向上×温度・湿度・CO₂を可視化するIoTによる換気・灌水の最適化
- 栗栽培の高齢化と担い手不足解消×電動アシスト付き手押し型収穫機の導入
- オリーブの生産量増加×オリーブ栽培の指定管理化と地域振興計画の策定

6. 地域住民による機能維持

該当なし

7. 生活インフラ等の確保

- 空き家の把握と移住希望者への供給体制整備×町内全域の空き家全量調査・GISや住宅データベースを活用した管理業務の効率化
- 買物難民の解消×移動販売サービスの導入
- 防災・減災対策における微弱電波の解消×建築現場で安全管理で使用されている画像圧縮技術の転用

2.c.案件形成結果やテーマ毎の分類

- 今年度の事業では、以下のテーマにおいて、市町村等と企業が案件形成に合意、または案件形成に向けて協議された。

8. その他

- 競馬場の馬糞の堆肥化×有用微生物菌群を用いた堆肥化
- バイオ炭を活用したクレジット化の推進×既存のクレジット活用促進、Jクレジット申請等の伴走支援
- 牛の転倒死亡リスク回避・見回り負担軽減×AI検知・音声通知による起立困難予防サービス
- 越鳥する有害鳥獣による農作物への被害防止×生成AIによる「猿」の画像解析とリアルタイムメール通知

3. 形成された案件の紹介

※レポート分量の関係で一部事例のみを記載

3.事例①「リジェネラティブ(RA)農業の推進」

北海道十勝町・一般社団法人十勝うらほろ楽舎×株式会社おてつたび

1. 市町村の課題

- 地域の人口が減少し(50年で約半数)、過疎化が進んでいる。人口減少に伴い農業従事者も減少傾向。
- 資材の輸入価格高騰による収益の圧迫により、現在活動中の農業従事者も継続が困難。
- さらに、土壌の劣化に伴う水捌けの悪さや病害の発生、気候変動による営農環境の変化等により、農業経営の持続可能性や地域コミュニティの崩壊への懸念。

2. ソリューションの概要

- リジェネラティブ農業(以下、RA農業)の体験ツアー等の造成や参加者の集客。
- 地域住民との交流を通じた移住者や新規就農者の獲得促進。

3. 官民共創における連携体制のイメージ

- うらほろ楽舎にて、現地農業体験コンテンツ(農業体験ツアー、農業インターンシップ等)の造成、受入体制の整備。
- おてつたびにて、農業体験コンテンツの集客、プロモーションを実施。
- 自治体や地域事業者と連携し、旅行者の受入(宿泊先の提供)や交流会の企画等を実施。

4. 案件形成のポイント

- 地域側の担当者の想いを重視し、紹介前の段階で企業リサーチやヒアリングを入念に実施。ソリューション内容だけでなく、企業理念やパーパス面での相性を見極め。
- 決裁権者、事業担当者の両者が同席する場を設定。共創事業運営に関する細かな想定課題や懸念についてもその場で議論、払しょくでき、スムーズな意思決定を促進。

直近の課題である人手不足を、人や地域との出会いに変え、日本各地に人・モノ・お金・想いがめぐる世界を目指しています。



5. 今後の連携の流れ

- 農業インターンシップ等の企画、実施時期の検討。
- 新規就農者や関係人口促進に向けた交流体験の企画。
- プロモーションツールの制作(おてつたびwebサイト等)。
- 宿泊先の手配や域内農家・市町村等等、関係者の巻き込み。
- 他地域での市町村連携事例等を参考に、地域ぐるみでの受入体制構築について検討。

6. 事務局・中間支援組織の関わり方

- 地域が抱える様々な課題の中から、企業との共創で早期解決が可能な事象に的を絞り、実現可能なソリューションを提案。
- 課題解決に最適なソリューション、及び実行体制等の事前リサーチを行い、マッチング精度の向上に留意。
- 決裁権者同士の協議の場を用意しスムーズな意思決定を促進。
- 課題ヒアリングの内容をもとに、マッチング面談前に企業側へのソリューション提示方法のアドバイスを実施。
- 具体的な次のアクションを双方へ提示し、共創事業の自走化を促進。

3.事例②「農家の事業継承・人手不足でも持続可能な農業生産体制の構築」

福島県田村市×株式会社RooFarm

1. 市町村の課題

- タバコの産地だったが、東日本大震災後に離農者が増えたことで耕作放棄地が増加。
- 移住促進の一環として就農者確保も進めているが、大きな成果には至っていない現状。
- 農家の後継者不足に対し、事業承継を視野に入れた農業及び就農支援が課題。

2. ソリューションの概要

- 遊休農地再生・農園継承・省力化技術導入・高収益作物の栽培設計までを一気通貫で支援。
- 具体的には、土壌・微生物・化学環境の制御、自動灌水や遠隔監視などの技術を組み合わせ、少人数でも運営可能な生産体制を構築。
- 販路開拓や契約栽培まで含め、持続可能で収益性の高い農業経営のモデルを実装。

3. 官民共創における連携体制のイメージ

- 参入企業に対する定着支援や今後の収益性の向上を見据えた農業教育、プロダクトを活用したスマート農業の導入支援等を、市からRooFarmへ依頼する形の連携を想定。

4. 案件形成のポイント

- 技術開発・提供だけでなく、自社での栽培実績に基づく農業の定着支援や生産向上に関するコンサルティングが実施できる点が、企業参入による事業承継を促進したいという市のニーズと合致。
- 特に、実証で終わらずに、収益性向上や高い再現性をもとにした横展開の可能性まで見据えられる点が重要。
- さらに、雇用創出や観光連携等の地域課題解決に直結するテーマへの拡大にも期待。

5. 今後の連携の流れ

- 初期は小規模な実証から開始し、効果検証を実施。
- 結果をもとにモデルの標準化も実施。参入企業や承継生産者の立ち上げから事業拡大に至るまでの支援を提供し、事業化・収益化を実現。
- 支援に際しては、補助金の活用やさらなる民間企業との連携も検討。
- 将来的には栽培支援だけでなく、地域特産物のブランド化まで見据えた連携を想定。

6. 事務局・中間支援組織の関わり方

- 市へのヒアリングを行ない、地域の農業における主要生産品目や震災後に離農者が多く発生してきた状況についてヒアリングを実施。
- 自社で農業を営み、かつコンサルティングも可能であるため農業に関する専門性が高い企業を市のニーズに合致するソリューションとして選定。
- 課題が多岐にわたる中で、まずは事業承継というテーマを切り出し、協業に向けた打ち合わせを支援。



3.事例③「祇園坊柿の高付加価値化」

広島県安芸太田町&あきおおた元気村×商栄株式会社

1. 市町村の課題

- 県の北西部の中山間地に位置する、人口5千人規模の町。
- 高齢人口比率は50%を超え、農業者の高齢化や、担い手不足による遊休農地の増加が懸念され、作物の高付加価値化による新規就農者獲得への施策が必要。
- 特産品である祇園坊柿について、現在ブランド化を進めているが今後さらなるブランド化(付加価値)が課題。

2. ソリューションの概要

- 圃場となる寺領地区で、農事組合法人を経営するメンバーと、柿の特徴を活かした商品開発のアイデア創出と企画を立案。
- 希少種と大きいという特徴を活かし、全収穫量のうち数%しか収穫できない希少&貴重な果実として、高付加価値で販売。

3. 官民共創における連携体制のイメージ

- 農事組合法人あきおおた元気村と安芸太田町、ちいき未来研究所で商品企画を実施。
- デザインや輸送のノウハウを持つ商栄(株)が、高価格帯に合う商品パッケージデザインの見直しを行い、輸送時の痛みを防ぐ包材提供。
- 合わせて、安芸太田町の特産品開発の補助金申請に必要な書類作成をサポートし、早期に予算確保し、商品化。

4. 案件形成のポイント

- 収穫期間が短い果実であることを始めとする祇園坊柿の特徴や、他種の販促状況等の商品企画に必要な情報を関係者へ事前共有。初期段階で関係者が認識し合意形成のうえ、事業期間内の案件形成に向けたスピード感を持った協議を実現。
- 初回の打ち合わせでそれぞれが持つ「祇園坊柿への想い」を共有。それにより収穫や出荷が多忙な中でも、生産者の方々が自分事として参加。



5. 今後の連携の流れ

- 令和7年度の収穫では、希少な5L、6Lサイズを活かした高価格帯の商品開発に着手して、まずは「形」にすることを実現。
- 令和8年度は、開発した商品の販促企画を進めるとともに、ロットを確保できる4Lサイズを活かした商品開発を行うため、新たな民間企業のリストアップとタイアップの交渉を予定。

6. 事務局・中間支援組織の関わり方

- 事前に祇園坊柿の歴史や特徴、他県の柿のブランド化の事例を把握し、初期段階で情報提供を行うことで、関係者が取組イメージを認識。
- 時限のある収穫時期に合わせ、商品化や予算化のスケジュールを行い、高品質かつ短期納品可能な企業を探し、生産者との中間に立ち状況を企業に説明し、協力可能な事業者とのマッチングを進行。
- 生産者の要望を他事例でサンプリングし、可視化。

3.事例④「トマト等の未利用残渣の利活用」(1/2)

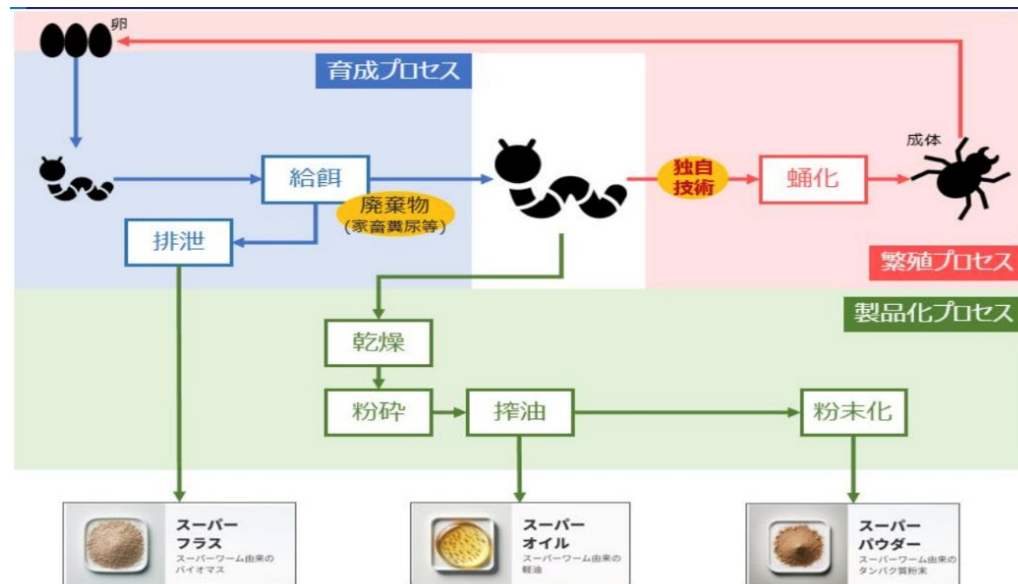
北海道下川町・しもかわ地域振興機構×下川ふるさと興業協同組合×(株)スーパーワーム

1. 市町村の課題

- 地域の特産品でもあるトマトの規格外品が有効活用できておらず、廃棄コストも増大。
- ピューレ(半液体状の加工食品)への利用等、六次産業化にも取り組んでいるが、余剰が存在。
- クマザサ、アスパラの皮等、他にも農産物残渣が存在。
- 地域内の残渣、汚水下水等を含め、地域内循環の実現を希望。

2. ソリューションの概要

- 地域から排出される未利用産業残渣等を飼料として利用した、昆虫を活用したバイオ燃料・飼料を製造。
- 廃棄物処理コストを削減しながら、化石燃料に変わる新たなエネルギー源を地域に創出。
- 遊休地活用として昆虫飼育工場・燃料精製プラントを設置することで、地域内の雇用創出にも貢献。



3.事例④「トマト等の未利用残渣の利活用」(2/2)

北海道下川町・しもかわ地域振興機構×下川ふるさと興業協同組合×(株)スーパーワーム

3. 官民共創における連携体制のイメージ

- 地域で発生する未利用残渣をスーパーワームへ提供し、既存プラントにおいて飼育テスト・成分チェック等の実証実験を実施。
- 実証実験では、バイオ燃料・飼料の製品化に適切な残渣の種類や適量を確認。また地域残渣をブレンドしたオリジナル飼料の開発・販売も視野に入れ、データ分析やテスト、協議を進行。
- バイオ飼料の効能テストとして、地域の農業従事者等と連携し、農地への散布を行い検証を予定。
- さらに、製品化を進める場合の建屋(プラント)の設置有無、伴う費用負担や許認可等について、行政への支援要請等の相談を実施予定。

4. 案件形成のポイント

- 単なる産業残渣の利活用に留まらず、地域で再利用できるよう域内循環の仕組みづくりを設計。
- 既存プラントを活用した実証実験や、既存製品の農地散布テストなど、大規模な先行投資を行う前に、試験的に始められる実行プランから着手。徐々に事業の本格化を行う段階的措置を検討。
- 地域側担当者の明確な課題把握や地域関係者の巻き込みにより、スムーズに実行に移せる体制構築を実現。

5. 今後の連携の流れ

- 既存のバイオ飼料を農地等へ散布し、土壌改良に関わる効果効能等について検証(R8.3月～)。
- 町の産業残渣をスーパーワームへ送付し、飼料の育成テストを実施(R8.6月～)。
- バイオ燃料・フラスの製造テストを開始。成分チェックを実施する他、バイオ燃料・飼料の製品化に関し協議を行い、行政と連携しながらプラント設置・予算等について検討。

6. 事務局・中間支援組織の関わり方

- 規格外品対策や産業残渣の課題に対し、新たな視点を持つ企業を選定し、地域循環を促す町全体のアップサイクル施策として提案。
- 独自性のあるソリューションのため、事前に企業リサーチやヒアリングを入念に行い、解決策の仮説検証をしてから提案。
- 決裁権者同士の協議の場を用意し、スムーズな意思決定を促進。
- マッチング面談前に、企業側へのソリューション説明に関するアドバイスを実施。面談後には具体的な次のアクションを双方へ提示することで、共創事業の自走化を促進。

3.事例⑥移動販売による買物事情の改善と一次産業の販路拡大(1/2)

和歌山県東牟婁郡串本町×株式会社オークワ

1. 市町村の課題

- 人口減少、高齢化が進行。10年間で21.7%減。
- 町の中心部から、東西端まで車移動で20分かかり、中心部以外のアクセスが不便な状況。
- 自家用車の運転が難しい農業従事者を含む高齢者(70~90代)の日常生活への支障が発生。
- JAや個人経営者による移動販売サービスも実施中だが、更なるサービスの拡充と、農業従事者の生活の質向上策を模索中。

2. ソリューションの概要

- 食料品や日用品を販売する移動販売車両を増便し、農業従事者や高齢者等の地域住民の買物事情を改善。
- 既存の移動販売利用者状況等を分析し、既存サービスが行き届いていないエリアや入手困難な物品の販売など、利用者の利便性がより向上するようなサービス設計を実施。
- 農産物の販路を拡大することで、1次産業の販売も促進。



3.事例⑥移動販売による買物事情の改善と一次産業の販路拡大(2/2)

和歌山県東牟婁郡串本町×株式会社オークワ

3. 官民共創における連携体制のイメージ

- 販売ルートや販売方法の詳細(駐車場所・時間・頻度等)についての実施計画の作成や運用について、町側、オークワ側双方で協議。
- オークワ側で、車両手配や提供商品の準備。またサービスに必要な人員を確保。
- 町側で、住民や既存サービス事業者への説明や案内を実施。
- オークワ側で、令和8年秋頃を目途に移動販売サービスを開始予定。
- サービスの利用状況や運用体制等のモニタリングを行い、利便性を向上させるための協議を継続。

4. 案件形成のポイント

- 1次産業従事者の高齢化課題に対して、生活の質向上を実現しながら、農産物販売促進にもつながるソリューションを検討。
- サービス内容だけでなく事業の継続性、収益性についても可視化し、相互に共通認識。
- 既存の移動販売実績や課題に関する事前調査を自治体へ依頼し、「現状課題を解決するための追加サービスとして導入を検討」するなど、既存事業者と競合しないような事業の建て付けに留意。

5. 今後の連携の流れ

- 町側とオークワ側双方協議のうえ、移動販売計画を策定(商品・運行ルート等)
- 既存事業者等との調整及び地域住民へのサービス告知案内
- 企業での車両、サービススタッフ等の手配、事前準備
- 令和8年秋頃を目途に移動販売サービスを開始予定

6. 事務局・中間支援組織の関わり方

- 既存事業者との競合を避けつつ、現在の移動販売サービスの利用状況等について、町側に面談前に調査を依頼。
- 企業の移動販売サービスの実績、他地域事例などの事前リサーチを行い、自治体からの想定質問事項を企業へ例示し、面談時のサービス説明方法等に関するアドバイスを実施。
- 決裁権者同士の協議の場を用意し、スムーズな意思決定を促進。
- 具体的な次のアクションを双方へ提示し、共創事業の自走化を促進。

3.事例⑦「越橋する有害鳥獣による農作物被害の防止」

山口県周防大島町×株式会社ジザイエ

1. 市町村の課題

- 県東南部に位置する島の町で、「瀬戸内のハワイ」とも呼ばれ、温暖な気候で栽培する柑橘は県内最大の産地。
- 昨今、イノシシを中心とした野生鳥獣による農作物被害が深刻化。鳥獣被害防止計画を策定し対策を講じているが、本土と島を結ぶ大島大橋において新たに猿の出没情報が発生。

2. ソリューションの概要

- 大島大橋を越橋する猿を監視するため、橋の動画を記録し事後、目視による確認を実施。画像配信技術及び生成AIによる画像解析技術を活用することにより、リアルタイム監視の実現と町職員の監視に係る負担軽減を実現。

3. 官民共創における連携体制のイメージ

- 画像配信技術及び生成AIによる画像解析技術を持つベンチャー企業であるジザイエのソリューションを活用予定。町の農林水産課や関連部署と連携して、大島大橋を渡る猿の検知の精度の確認や導入の可能性等の具体化に向けた協議を継続。

4. 案件形成のポイント

- 周防大島町の各課に本事業の説明を行い、政策企画課から農林水産課に説明を行ったことで、スムーズな協議を実現。
- 当初は、微弱電波地域での水中ドローンに関するソリューションについて株式会社ジザイエとのマッチングを実施したが、同社のデモを紹介し、フリーディスカッションを行う中で、猿の監視への流用の協議に変化。



5. 今後の連携の流れ

- 令和7年度事業では、株式会社ジザイエの技術を活用した越橋する猿の監視の課題解決を優先課題とすることで合意。引き続き、実現可能性の協議を継続。
- その他、地域資源となる「ニホンアワサンゴ」を鑑賞する微弱電波地域での水中ドローンへの対応や、蜜柑の運搬に係る負担軽減などの課題に対しても、展開可能性を協議。

6. 事務局・中間支援組織の関わり方

- 周防大島町が認識する課題を解決するためのソリューションを見極め、町と協議を行いながら必要な技術やノウハウを絞り込み。
- ソリューション企業の選定では、事前に、企業が持つ技術が、町の課題解決にどの様に活用できるかを協議したうえで、町とマッチングを実施。
- 先端技術のため、専門性ある言語は、現場のイメージに合った言葉に置き換えて説明を実施。

3.事例⑧「スポットワークの活用による一次産業の人手不足解消」

静岡県藤枝市×株式会社タイミー

1. 市町村の課題

- 市内各種産業で人手不足が進行。実態として今すぐ事業や経営が立ち行かなくなるわけではないが、新たな事業や商品開発、販路拡大を諦めてしまうケースもあり、中長期視点の人材確保が課題。
- 特に一次産業では、耕作放棄地の増加や高齢農家の後継者不足が深刻な品目も存在。

2. ソリューションの概要

- スポットワークの活用により、未経験者や時間単位でのマッチングを実現。
- 面接・履歴書不要の働き方を提供。副業人材や子育て中の女性、高齢者等、これまで参画が難しかった潜在的労働力の可視化にも貢献。
- 地域外から働きに来るワーカーとの広域マッチングにより、地域内だけでは補いきれない人手不足を解消すると同時に、関係人口の創出にも寄与。



3. 官民共創における連携体制のイメージ

- 市や地域金融機関が協働し、人手不足の課題を抱える地域事業者に向けたセミナーを開催。
- 関心を持つ事業者に対して、タイミー・地域金融機関がサービス導入に向けたサポートを提供。
- 地域団体との連携による市内企業への活用促進も検討。

4. 案件形成のポイント

- 市内ニーズを調査し、関係者間で共通認識を醸成。
- 事業者が求人掲載を検討する副次的効果として既存業務の洗い出しや見直し、効率化にもつながる点を、地域事業者側が評価。

5. 今後の連携の流れ

- 令和7年度中に、市と地域金融機関が連携して一次産業向けセミナー、二次三次産業向けセミナーをそれぞれ開催。
- セミナー参加者を中心に導入に向けたサポートを提供。
- さらなる共創に向けた連携方法を来年度以降で検討。

6. 事務局・中間支援組織の関わり方

- 市側の求める情報を噛み砕いてタイミーや関係者に共有し、円滑な議論が進むようにサポート。
- 地域金融機関が取引のある地域事業者ニーズ把握やセミナー集客に協力。

3.事例⑨「規格外果実の販路拡大と産地化推進」

滋賀県守山市(びわこもりやまフルーツランド)×大手商社

1. 市町村の課題

- 守山市の琵琶湖畔に位置するもりやまフルーツランド。梨とぶどうの産地に位置する直売所。
- 2020年に新規法人が参入。高齢化した産地の立て直しに取り組み、改植や新植で生産量増加を見越し、海外も視野に入れた販路拡大が課題。
- 味には問題がないものの見た目の欠損で廃棄してしまっている規格外品もあり、そのような課題を解決できる商品展開への取組も重要。

2. ソリューションの概要

- 大手商社として、単なる卸先紹介にとどまらず、販路開拓から商品化・流通設計までの一体的な検討が可能。
- 具体的には、国内の豊富な流通網を活用し、小売・外食・加工用途等を含めた適切な販路の探索が可能。
- さらに品質や供給量等を整理し、流通可能なグレードと条件の明確化や、それに基づく商品開発も実施。

3. 官民共創における連携体制のイメージ

- フルーツランド側で今後の生産量などを想定し、出荷可能量や規格などを整理、提案。
- 大手商社側で国内の販売網をもとにした販路開拓や、加工品・カットフルーツも含む商品展開を検討。
- 市は今後必要となるブランド化に向けた取組みの支援を想定。

4. 案件形成のポイント

- 直近の販路拡大だけでなく、将来的な生産量拡大も視野に入れた課題を掘り起こし、それらに長期目線に対応できる豊富なリソースを保有する大手商社をソリューションとして選定。
- マッチング面談では、実際に生産現場を訪問することで規格外品の品質等の認識すり合わせを実施。



5. 今後の連携の流れ

- 令和8年度にフルーツランドからサンプルを提供。
- 並行して、大手商社側は国内外販路を検討国内販路を検討。8月のサンプル評価を踏まえて納入可否を判断。
- 金融機関のネットワークを活用した海外販路開拓の可能性も模索。
- 最終的には令和9年度の納入・商品化を目指して上記を進行。
- 行政でも、補助金・助成制度の活用可能性を確認し、支援体制を整備。

6. 事務局・中間支援組織の関わり方

- 地域金融機関が中間支援組織として、生産者・行政・事業者間の調整・情報共有・合意形成を支援。
- 金融機関の持つネットワークを活用し、販路開拓や条件整理、事業化検討も推進。単発の取引だけではなく、中長期のブランド化や商品展開も含めた協議を支援。

4. 総括

4.a. 案件形成における成功ポイントと難所

- 前章で掲載した事例を始めとして、案件形成に向けたマッチングが実現したポイントを、各プロセスにおける事務局側の取組毎に以下のように分析する。

説明会

- 説明会にて企業のソリューション紹介の時間を取ることで、市町村担当者の案件形成へのイメージを具体化することにつながり、案件形成への動機づけになった。
- 交流会で直接意見交換を可能とすることで、互いのニーズを把握した状態でスピード感を持った協議が可能になった。※直接意見交換後、事務局の中間支援を必要とせずにマッチングが実現した事例もあった。

ソリューション募集 課題募集・ヒアリング

- 関係機関より官民共創に関心のある市町村等や地域内のキーパーソンに関する情報を聞き取り、案件形成へ意欲のある担当者へのヒアリングが実現した。
- 市町村等へのヒアリングでは、実際に課題を抱える行政と連携する地域団体(農事組合法人や観光協会等)を紹介してもらうことで、より具体的なニーズの把握やスピード感を持った協議が可能になった。
- 市町村等の抱える課題が広範にわたる場合、予算編成の状況や企業のソリューション募集状況を鑑みて、早期の案件形成を目指すことのできる箇所の特定を支援した。
- 説明会に参加していた市町村の企画部門の担当者が主導となって農林水産部門や中山間地域活性化部門等の担当者を巻き込み、幅広い課題の聞き取りや企画部門主導でのその後のプロセスの検討が可能となったケースもあった。

初回面談～具体協議

- 地元企業のソリューションを紹介した場合、既存のサービスや商品の型に囚われずに市町村等のニーズに応じた柔軟な仕様変更や段階的導入が可能であり、マッチングが実現しやすかった。
- 官民共創の実績を持つ企業は、市町村等に対して単にサービスを紹介するのではなく地域への導入に向けてどのようにカスタマイズできるか、実際にソリューションを導入する生産者や地域住民にどのようなメリットがあるか等の魅力的な提案ができるため、市町村等側の検討も進みやすく、マッチングがスムーズに進められた。
- 昨年度に試行事業を実施した熊本県では、市町村等がその経験を活かした案件形成を見据えた補正予算の確保や、次年度予算編成への組み込みを行っており、資金面の障壁がなく案件形成に向けた協議を進められたケースがあった。

4.a. 案件形成における成功ポイントと難所

- 前頁で挙げた成功ポイントは複数地域で共通した有効な取組である一方、地域によってはマッチングの実現に至らなかったケースもあった。その要因を分析すると、特定のプロセスに起因するものではなく、各地域の実態に即した事業設計の精緻化に課題が残った。
- その中でも、「マッチングを希望する市町村等の少なさ」が大きな理由として挙げられる。その要因として、「説明会～案件形成に向けた進行スケジュールと行政スケジュールの不整合」や「ソリューションの具体的な導入方法や導入後の効果の可視化不足」といった事業設計や具体的な進行において考慮すべき点があった。

マッチングを希望する市町村等の不足

- 官民共創の経験が蓄積されていない地域では、市町村側の担当者が具体的な取組イメージを持ちにくい
- 市町村側の担当者が多忙であり新たな取組を始める余裕がない
- 上記のような背景により、地域の課題は認識しているもののその解決に企業のソリューションを活用することを市町村側で検討しづらい
- また、事業のテーマが広く市町村内でどの部門が担当すれば良いか不明瞭であり、担当者も自身の業務との直接的なつながりのイメージが湧かない
- 上記のように行政が対応できない場合、特定地域の団体や事業者を紹介依頼したが、公平性の観点から担当者は抵抗感がある
- 生産者や住民が追加コストを負担する形になるのは行政としては避けたいが、行政としての導入や利用者への経費補助等に必要な新規予算が確保できずに断念せざるを得ない

ソリューションの具体的な導入方法や導入後の効果の可視化不足

- (市町村側) 自地域にどう展開するか、どのような補助金等を活用できるかイメージが湧かずに情報収集に留まる
- (企業側) 市町村側から先に課題が提示されないため具体的な提案がしづらい
- 都内のベンチャー企業と中山間地域では既存のサービスや商品では採算が合わず、企業側が市町村等のニーズを満たすことができる柔軟かつ具体的な提案が難しい

説明会～案件形成に向けた協議と行政スケジュールの不整合

- 6月に説明会を開催すると、異動直後の担当者を始めとして地域の課題を十分に把握できていないまま事業が進んでしまう
- 9月は議会等で多忙であり説明会に参加できず、また予算要求がすでに始まっており次年度に向けた検討がしづらい
- 11月は年度末までの具体的な協議の時間が十分に確保できずに、マッチングが実現しづらい

4.b 次年度以降の展開を考える際の視点

先述の成功ポイントと難所を踏まえ、次年度以降の官民共創の案件形成に取り組む際に、地域金融機関を中心とする中間支援組織が意識すべきポイントを①実施体制、②プロセス設計とスケジュール、③課題とソリューションの募集・具体的な協議、の3つの観点から以下のように整理する。

1. 実施体制に関して

特に、マッチングを希望する市町村等の掘り起こしには、地域のステークホルダーとの日常的な関係性が不可欠であり、事務局が各地域に対して広範に支援する今年度の座組では対応に限界がある。この点を踏まえ、次年度以降の実施体制については以下のように整理する。

- 関心のある市町村等や地域のキーパーソン、実際に課題を抱える地域団体とのつながりやニーズの聞き取りが重要である。
- また、地域の課題解決に資する案件形成に向けては地域への貢献にモチベーションがある地元企業による参画が効果的であり、そのような企業とのネットワークを活用できる体制が重要となる。
- 加えて、本事業に限らない日頃からの市町村等との関係性構築や地域課題の把握が、市町村等のマッチングニーズの掘り起こしや企業のソリューション導入方法の具体化・検証において重要となる。
- 上記を踏まえると、今年度実施したAの座組では、事務局が各地域に深く入り込むことには限界があり、地域金融機関が案件形成に向けたマッチングの伴走支援を主として担うBやCの座組へと移行していくことが求められる。
- 地域金融機関側にとっても、部分的な関わりよりも案件形成まで一貫して参画した方が、案件の背景や取引先企業をはじめとする関係者の状況を深く理解した上で支援できる。また自行がすでに行なっている地方創生の取組との連携がしやすいというメリットもある。
- そのような形で地域金融機関がより深く地域での案件形成に関わる座組を検討する場合、より地域との深い関わりを持つグループ内のシンクタンクが事業進行を担う形も選択肢の1つとなる。
- 他方で、官民共創や農山漁村分野での取組実績が十分でない地域金融機関はBやCのパターンに初めから取組むことは障壁が高いため、今年度と同じくAの座組で部分的な関わりから始める形式が望ましい。

	主担当	副担当
A (今年度基本パターン)	中央事務局(交付金事業主体)	地域金融機関
B	地域金融機関	中央事務局(交付金事業主体)
C	地域金融機関 (地域金融機関を中心とするコンソーシアム等も含む)	

4.b. 次年度以降の展開を考える際の視点

2. プロセス設計とスケジュールに関して

前項で整理した座組のパターンや、各地域における本事業の実施経験の有無に応じて、最適なプロセスやスケジュールは異なる。以下では、新規展開地域と今年度実施済み地域に分けて整理する

【事業進行プロセス】



- 前提として、事業全体のプロセスやスケジュールの策定は、どのようなパターンでも行政スケジュール(特に予算策定に係る)との兼ね合いでメリット・デメリットがある。そのため、何が進行面でベストかを各地域の関係者間で協議する必要がある。
- 本事業を初めて展開する地域では事業趣旨説明会を初期に開催することが望ましい。背景としては、市町村等の担当者と企業が直接顔を合わせることで以降の協議が円滑に進むことに加え、地域金融機関による農山漁村の課題解決の取組を幅広く地域へ周知することが重要であることが挙げられる。
- 既に事業主旨説明会を実施開催した地域では、次年度改めて説明会実施する必要はないと考えられる。その場合、地域金融機関が農林水産省の地方農政局や都道府県拠点等と連携しながら、マッチングを希望する市町村等の候補を洗い出し、今年度の経験を活かして個別訪問をする形式を取るのが良い。
- 他方で企画内容を変更する形でマッチングイベントのような機会を開催することも選択肢の1つとなる。背景として、関係者が異動している場合改めて理解醸成が必要なことや、関係者が一堂に会する形で相互理解を促進する場を設けることの重要性がある。

(参考)市町村等の予算の年間スケジュール

4～6月	情報収集、政策課題の整理、事業検討
7～9月	検討結果を元に各部局による財政部門への予算要求
10～12月	財政部門による査定
1～2月	予算案の作成・首長決定
3月	議会審議・予算成立

4.b. 次年度以降の展開を考える際の視点

3. 課題とソリューションの募集・具体的な協議に関して

課題・ソリューションの募集および案件形成に向けた協議の各段階において、今年度の成功ポイントと難所を踏まえた以下の工夫が求められる。

課題の募集・ヒアリング

- 農林水産省の地方農政局や都道府県拠点との連携によるキーパーソンのいる市町村等への重点的な働きかけの実施。
- 今年度の取組事例の提供による市町村担当者が持つ案件形成に向けたイメージの具体化。
- 市町村担当者が課題を提出しやすいようなヒアリング事項の工夫。
(例:「本来やりたいけど手が回らずにできていない取組はないか?」「財政負担が大きく企業の取組によって予算を削りたいものはあるか?」等)
- 商品開発や販路拡大等の活用できる補助金が豊富、かつ関係者間の合意形成が図りやすいテーマへの注力。
- 市町村単独予算で地域課題のために負担している事業を抽出。

ソリューションの募集

- 地域での活動や課題解決に意欲的であり、市町村側のニーズに応じて柔軟にソリューションを変容させることが可能な地元企業への重点的な働きかけの実施。
- 今年度の取組事例の共有による企業担当者のソリューション提案内容のブラッシュアップの補助。

案件形成に向けた協議

- 市町村等が新規予算を確保できずに案件形成を断念するケースがあり、この障壁を低減するために協議の初期段階から資金面の選択肢を具体的に提示することが重要。
- 具体的には、共創における市町村側の役割や予算負担の有無や、巻き込むべき関係者等のゴールイメージを初期段階で可視化。
- その際、関係省庁の地域づくり事業を取りまとめた「地域づくり支援施策集」をもとに、ソリューション導入にあたり活用できる補助金や交付金を提案。
- 企業の紹介だけでなく、地域住民等の声を拾いニーズを顕在化することによる、市町村側の意思決定の補助。
- 市町村・企業双方の担当者がより身近に感じることができると小規模自治体での企業版ふるさと納税やクラウドファンディングの活用事例の提示。