

他分野との融合による農業ビジネスの可能性と課題 ～先進事例に学ぶ付加価値創出と持続的展開に向けた示唆～

調査研究部 主任研究員 佐藤 司

1. 調査の目的

東北圏の農業は現在、構造変化に伴う戦略的な転換点に立たされている。2018年以降、東北6県の農業産出額は横ばいで推移し、生産性の停滞が顕在化している。さらに、全国に先駆けて進行する人口減少と高齢化を背景に、農業労働力の不足は深刻さを増している。これまで付加価値向上の中核を担ってきた「6次産業化」も、事業規模1,000万円未満の事業体が7割超を占めるなど小規模・分散型の構造となっており、類似事業者間の競争激化や規模拡大の困難さから成長の限界に直面している。

こうした現状に対し、国の農業政策には明確な転換の動きがみられる。すなわち、農業者単独による付加価値創出から脱却し、地域資源を核として多様な産業が連携する「他分野融合」や、新たな労働力となる「多様な人材の活躍」へと政策の重心が移行している。

本調査は、これら市場および政策の動向を踏まえ、東北圏の農業が抱える「生産性の停滞」と「労働力の縮小」という二重の課題に対し、「稼ぐ力(所得確保)」と「担い手(労働力確保)」を同時に実現する、次世代型農業モデルの構築に向けた実践的な方向性を提示することを目的とする。

2. 調査の概要

本調査では、単なる関連制度の解説にとどま

らず、文献調査とヒアリングを組み合わせ、事業化のプロセスにおいて何が障壁となり、それをいかに乗り越えたのかという実践的な側面に焦点を当て、農家の立ち位置(役割)、成功要因、課題、必要な支援策を浮き彫りにした。

調査対象として、外部需要を直接取り込み新規市場を創出する「他分野融合」と、新たな労働力のリソースとしてインパクトが大きい「多様な人材の活躍」の2領域から以下の分野を選定し、先進的なビジネスモデルを有する事業者・自治体等へヒアリングを実施した。

<他分野融合>

新規市場の創出による農業の所得確保

○環境・エネルギー分野

- ・再生可能エネルギー(株式会社舞台ファーム)
- ・カーボンクレジット(株式会社フェイガー)

○観光分野

- ・農泊(遠野ふるさと体験協議会)
- ・ガストロノミーツーリズム(山形県鶴岡市)

○輸出分野(九州農水産物直販株式会社)

<多様な人材の活躍>

多様な主体の参画による農業の労働力確保

○福祉(農福連携)分野(青森県弘前市)

○外国人材分野(株式会社舞台ファーム)

○女性活躍分野(やまがた農業女子ネットワーク)

3. 先進的なビジネスモデル

3.1 他分野融合の先進事例

事例1 再生可能エネルギー（株式会社舞台ファーム）

(1) 事業概要

株式会社舞台ファームは、宮城県仙台市に本社を置く農業法人であり、野菜・米の生産、農産物加工・販売、農業経営コンサルティングなどを展開する全国有数の大規模農業法人である。

同社は農業分野とエネルギー分野の連携を図る取り組みとして、営農型太陽光発電を導入している。水田に太陽光発電設備を設置し、農業生産を継続しながら発電を行うモデルである。発電した電力は、同社の植物工場「美里グリーンベース」や充電ステーションなどに供給され、農業とエネルギーを地域内で循環させる「美里モデル」として展開されている。

この取り組みにより、農業経営の収益基盤を多角化するとともに、地域の再生可能エネルギー導入にも貢献するビジネスモデルを構築している。

図表1 舞台ファームの事業概要

項目	内容
企業名	株式会社舞台ファーム
住所	宮城県仙台市若林区日辺字田中11番地
資本金	5,000万円
従業員数	231名（グループ全体）
事業内容	・ 野菜・お米の生産・販売 ・ 農産物加工・販売 ・ 農業経営に関するコンサルティング ・ グリーンエナジー事業 (農業生産・食品加工に掛かる電力関連事業)
事業規模 (全体売上高)	・ 舞台ファーム単体：38.9億円 ・ グループ全体：53億円 (令和7年6月度)
事業規模 (エネルギー)	・ 営農型太陽光発電 取組面積：約3.9ha ・ 耕作地：水田（米） ・ モデル構築・実証済み

(2) 本事例のポイント

舞台ファームの事例は、営農型太陽光発電を

持続的な地域ビジネスとして成立させるための要件を、具体的かつ実践的に示している。

その成功要因は、①地域との強固な連携を前提とした事業構築、②営農技術・ノウハウを前提とした事業構築、③地域還元型モデルによる地域の価値向上である。

一方で、①事業構想段階における地域との連携の難易度の高さや、②営農型太陽光発電のイメージ向上・認知拡大といった課題も顕在化している。これらは個別事業者の努力だけで解決できるものではなく、行政や関係機関による連携構築や認知拡大が今後一層求められる分野である。

営農型太陽光発電は、農業所得の確保、地域エネルギーの自立、脱炭素を同時に実現し得る可能性を有している。本事例で得られた知見を個別成功にとどめることなく、地域と行政が一体となって支える仕組みへと昇華させていくことが、今後の展開において重要となろう。

事例2 カーボンクレジット（株式会社フェイガー）

(1) 事業概要

株式会社フェイガーは、農業分野における温室効果ガスの吸収・削減の取り組みをクレジットとして生成・販売するカーボンクレジットデベロッパーである。農家と共同で脱炭素型農業を推進し、その環境価値を経済的価値へと転換し、得られた収益を農家へ還元するビジネスモデルを構築している。

J-クレジット制度では、クレジット創出に伴う申請・認証・販売などの手続きが煩雑であり、個々の農家が単独で参入することは容易ではない。同社はこの課題に対し、小規模農家の取り組みを集約し、申請から認証、販売までを一体的に担うプログラム型によるクレジットを生成・販売している。

中でも、水稻栽培における「中干し期間の延

長」の取組は、近年、拡大傾向にある。その背景には、農家が初期投資を必要とせず、副収入を得られる点がある。具体的には、農家はスマートフォンで作業記録を入力することでクレジット創出に参加できる仕組みとなっている。

また、クレジット認証後には企業への販売前であっても農家から全量買い取りを行うことで、農家への収益還元を早期化している。

図表2 フェイガーの事業概要

項目	内容
企業名	株式会社フェイガー
住所	東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビル3階 0 Club
資本金	1億円
事業内容	- 農業由来クレジットの生成と販売（「水稲栽培による中干し期間の延長」「バイオ炭の農地施用」など） - 耐候性ソリューションの提供
事業規模	「水稲栽培における中干し期間の延長」 2024年 - 農家数：1,221戸 - 対象面積：25,202ha - クレジット：135,944t-CO₂ 2025年も規模拡大が見込まれる

(2) 本事例のポイント

フェイガーの事例は、農業分野におけるカーボンプレジットを、理念や実証にとどめることなく、実装可能なビジネスモデルとして成立させた点に大きな意義がある。

その成功要因は、①プログラム型クレジットによる制度対応の一括代行と農家支援、②既存営農の延長で対応可能な設計とし、少ない収量影響と作業負担の最小化、③クレジット認証後の全量買い取りによる早期の農家への収益還元である。これらが、農家の参加障壁を大きく引き下げ、短期間での全国展開を可能にした。

一方で、①農家への認知拡大と参加ニーズの把握、②J-クレジット制度の運用厳格化による対応の難易度上昇といった課題も顕在化しており、今後は民間事業者の努力に加え、行政による情報提供、事務負担軽減、地域単位での支援

が不可欠となる。

本事例は、東北地域が有する稲作基盤を生かし、脱炭素と農業経営の両立を図る現実的な選択肢を示している。民間と行政が適切に役割分担することで、カーボンプレジットは地域に根差した持続的な取り組みとして定着していく可能性を有している。

事例3 農泊（遠野ふるさと体験協議会）

(1) 事業概要

遠野ふるさと体験協議会は、岩手県遠野市において、農家・非農家、観光関連事業者、行政等が連携しながら農泊事業を推進する中間支援組織である。

中核となる認定NPO法人遠野山・里・暮らしネットワーク（以下、山里ネット）が旅行業免許を取得し、農泊コンテンツの造成から販売までを一体的に担うことで、地域全体で観光客を受け入れる体制を構築している。参考の数値ではあるが、2024年度の山里ネット経由農泊宿泊者数は782人（うち外国人：93人）、日帰り

図表3 遠野ふるさと体験協議会事業概要

項目	内容
団体名	遠野ふるさと体験協議会
取組地域	遠野市
取組内容	農泊
事業規模	2024年度 - NPO法人遠野山・里・暮らしネットワーク 経由農泊宿泊者数：782人 うち外国人：93人 - 日帰り農業体験者数：101人 - 遠野民泊協会：98軒
地域資源	- 遠野物語、河童 - ジンギスカン、ビール、ホップ - そのほか自然など
活用した支援策	- 平成29年度 農山漁村振興交付金 - 平成30年 農林水産業みらい基金 - 令和元年度 農山漁村振興交付金（農泊地域高度化促進事業） - 令和6年度 農泊インバウンド受入促進重点地域 - 令和6年度 持続可能な農泊モデル地域創出支援事業など

農業体験者数が101人である。

提供されるコンテンツは、農家民宿の宿泊にとどまらず、街歩き、里山サイクリング、農業体験など多岐にわたる。同市の農泊は、農業体験に限定せず、「農的な暮らし」そのものを商品として捉え、地域全体で受け入れる仕組みとして展開されている。

(2) 本事例のポイント

遠野ふるさと体験協議会の農泊事業は、農山漁村としての地域の振興として取り組まれている。

その成功要因は、①分業構造を前提とした「地域一体型」のビジネスモデル、②農業の実態に即した「無理のない参画」を可能とする柔軟な仕組み、③中間支援組織と事業者による継続的な商品・サービス開発と改善の積み重ねである。

同市の農泊は、「農家がすべてを担わなくてよい」分業構造を前提に、地域全体で事業を成立させてきた点に最大の特徴がある。また、中間支援組織を核に、地域資源を磨き、商品化し、改善を重ねてきたプロセスは、他地域にとっても極めて示唆に富む。

一方で、①コンテンツの増加に伴う中間支援組織の負担増加、②農泊における農家への収益の定着、③自立的な事業の確立という課題も顕在化しており、行政および支援機関が関与して、地域全体を底上げしていくことが重要である。

農泊は万能な地域活性化策ではなく、規模拡大や即時的な収益化には限界がある。だからこそ、遠野の事例は、小さく始め、無理なく続け、地域に根付かせるという現実的な解を提示している。

本事例は、持続可能な地域ビジネスを構築する上での一つの到達点として、高く評価できる。

事例4 ガストロノミーツーリズム（鶴岡市）

(1) 事業概要

鶴岡市は、山形県庄内地方南部に位置し、出羽三山の修験道文化や精進料理、約60種類に及ぶ在来作物など、食と宗教・歴史・風土が密接に結びついた地域である。こうした食文化の価値が評価され、2014年に日本で初めて「ユネスコ食文化創造都市」に認定された。

同市ではこの認定を契機として、食文化を軸に農業・観光・地域経済を結びつける取り組みとしてガストロノミーツーリズムを推進している。観光庁の「地域一体型ガストロノミーツーリズム推進事業」や農林水産省の「SAVOR JAPAN」などの施策を活用しながら、農業体験、食体験、宿泊、飲食などを組み合わせた観光コンテンツを造成している。

事業推進の中核は「鶴岡食文化創造都市推進協議会」であり、行政、DEGAM 鶴岡ツーリズムビューロー（DMO）、農業団体、飲食関係者、大学など33団体が連携して事業を展開している。一方、現場では、協議会が認定する「鶴岡フードガイド」や料理人が、来訪者に対して食文化の背景や価値を伝える役割を果たしている。

また、農家は主として生産を担うことで、無理なく関与できる仕組みにより、役割分担を明確化し、地域一体でガストロノミーツーリズムの推進に取り組んでいる。

図表4 鶴岡市事業概要

項目	内容
取組地域	山形県鶴岡市
取組内容	ガストロノミーツーリズム
地域資源	- 出羽三山の精進料理 - だだちゃ豆や温海かぶ等「在来作物」 - 日本酒 - 塩蔵などの保存食 - ワイナリー など
活用した支援策	- SAVOR JAPAN（農泊 食文化海外発信地域） - 地域一体型ガストロノミーツーリズムの推進事業

(2) 本事例のポイント

鶴岡市のガストロノミーツーリズムは、食文化という無形の地域資源を、観光と農業において役割分担と連携のもと事業を展開してきた点に本質的な価値がある。

その成功要因としては、①市やDMOを中心とした観光における食文化のブランディング、②市による農業における食文化の振興と保存・継承、③ふうどガイドや料理人による観光と農業の連携体制の構築などが挙げられる。

一方で、①ガストロノミーツーリズムの経済的波及効果の不透明さ、②農業×観光の収益性の不透明さ、③農業の生産体制構築・担い手不足などの課題解決、といった課題も顕在化しており、今後はさらなる取り組みの拡大に向けた段階に差し掛かっている。

本事例は、ガストロノミーツーリズムを地域産業として定着させるための一つの到達点であり、同時に、次の挑戦に向けた出発点として位置付けられる。

事例5 輸出(九州農水産物直販株式会社)

(1) 事業概要

九州農水産物直販株式会社は、福岡県に本社を置く農畜水産物およびその加工食品の商社であり、九州をはじめとする全国の産地と海外市場を結ぶ役割を担っている。東北圏においては、東北経済連合会と連携し、地域産品の輸出拡大に取り組んでいる。

同社は、生産地からの直接仕入れと、海外小売事業者への直接販売を基本とする商流を構築している。香港に本社を置くDFI Retail Group Holdings(旧Dairy Farm)をはじめとする海外小売事業者との継続的な取引を軸に、計画的な輸出を行うことで、価格競争力の確保と取引の安定化を図っている。

仕入先となる生産者との関係は、生産者から

の直接の問い合わせに加え、GFP(農林水産物・食品輸出促進プロジェクト)等のマッチングサービスを通じて構築されている。これにより、特定の産地や生産者に限定することなく、販売先の要件に適合する産品を国内から探索・調達する体制を整えている。

物流面では、生産者のもとへ回収に赴く場合と、生産者側に配送を依頼する場合の双方があるが、可能な限り、生産者側で空港・港湾近くの倉庫まで搬入する形を採用している。

以上のように同社は、生産地と海外小売りを直接つなぐ商流のもと、輸出に必要な調達から物流までの一体的な体制を構築している。

図表5 九州農水産物直販事業概要

項目	内容
企業名	九州農水産物直販株式会社
住所	福岡県福岡市博多区博多駅前2丁目12-10 第7グリーンビル7F
資本金	1,890万円
事業内容	農産物、水産物、畜産物及びその加工食品の販売及び輸出入業 など
事業規模	2025年度 達成目標 ・ 純売上高 20億円 ・ 事業展開 5カ国・地域

(2) 本事例のポイント

九州農水産物直販の事例は、ニーズに基づき、生産量と品質を担保するための役割分担を通じて、輸出を継続可能な「事業」として成立させた点に大きな意義がある。

その成功要因は、①消費者・小売り・海外バイヤーのニーズ起点での品目・規格による輸出、②輸出基準に耐えうる検品・品質保証体制の構築、③安定供給可能な生産体制と生産者集約である。

一方で、同社にとどまらず、輸出をさらに拡大していくにあたっては、①輸出への認知拡大、興味・関心の醸成、②販路開拓の負担、③検品・品質管理における対応の負担、④小規模・供給量変動への対応の困難という課題も顕在化して

いる。

本事例は、農産物輸出を一部の先進的取り組みにとどめず、地域産業として展開していくための一つの到達点を示している。同時に、行政・支援機関が市場形成や基盤整備を補完することで、東北地域において輸出を持続的な選択肢として定着させていくための出発点として位置付けられる。

3.2 多様な人材の活躍の先進事例

事例1 福祉(弘前市)

(1) 事業概要

弘前市は、市が前面に立つ「中間支援型モデル」により、農福連携を地域に定着させてきた。

農政課を窓口とし、農業者からの問い合わせを受け付け、障がい者就労支援機関と連携し、最適な福祉事業所をマッチングする体制を構築している。マッチングののち、事前に農業者と福祉事業所の指導員が打ち合わせを行い、指導員を介して障がい者に農作業内容を伝える形で作業を行う。

加えて、市は「農福連携実践マニュアル」を作成し、農福連携までの流れ、作業日の流れ、作業の細分化、工夫点などを可視化している。

結果として、2023年度には、障がい者2,426人(年間延べ人数)、農業者延べ60人、作物7品

目という規模にまで拡大している。

さらに、ノウフクマルシェやりんご販売などによる周知活動も展開している。

(2) 本事例のポイント

弘前市の農福連携は、行政が調整役として主体的に関与し、現場目線で仕組みを構築してきたことで地域に定着している。

その成功要因は、①行政による一元的マッチング体制による取り組みの創出、②マニュアルによる可視化と見学会などによる農作業への不安・疑問の解消、③実務を配慮した現場での作業への工夫・支援である。

一方で、①福祉事業所側の人員不足、②農園の立地による移動負担および実施の制約、③農作業の季節ごとの偏在による事業の不安定といった課題も顕在化している。そのため、弘前市のような行政による継続的な中間支援に加え、立地による制約の課題解決などにより、さらなる関係者が関与できる仕組みづくりが求められる。

本事例は、農業の労働力確保と地域における包摂的な雇用創出を同時に実現するモデルとして、他地域にとっても示唆に富むものであり、今後の他地域への横展開が期待される。

事例2 外国人材(株式会社舞台ファーム)

(1) 取り組み概要

株式会社舞台ファームにおける外国人材活用は、人口減少・労働力減少という産業構造の変化を前提に、農業における経営を将来にわたり持続させるための中長期的な経営戦略の一部として位置付けられている点に大きな特徴がある。

ヒアリングによると、舞台ファームでは全体で60名、そのうち、美里グリーンベース(レタス工場)では、従業員全体の約半数にあたる29名の外国人材が活躍している。日本人・外国人

図表6 弘前市事業概要

項目	内容
取組地域	弘前市
取組内容	農福連携
取組内容(詳細)	- 市の中間支援による農業者と福祉事業者のマッチング - 農福連携実践マニュアルの作成 - 農福連携に取り組む農業者を支援する「お試しノウフク」 - 障害者の農作業の様子や受入れの工夫を発信する「シェアノウフク」など
事業規模	農作業に関わった障がい者数：2,426人(R5年) 農福連携に取り組んだ農業者：のべ60人(R5年) 作物の種類：7種(R5年)

の別なく、能力や役割に応じた配置・評価を行う方針を徹底しており、実際にインド人材が工場長として現場マネジメントを担うなど、国籍にとらわれない人材活用が実践されている。

図表7 舞台ファーム事業概要

項目	内容
企業名	株式会社舞台ファーム
住所	宮城県仙台市若林区日辺字田中11番地
資本金	5,000万円
従業員数	231名（グループ全体）
事業内容	野菜・お米の生産・販売 農産物加工・販売 農業経営に関するコンサルティング グリーンエナジー事業 (農業生産・食品加工に掛かる電力関連事業)
外国人材に関する事業規模	外国人材 ・ 60名（舞台ファーム全体） ・ 29名（美里グリーンベース） また、キャリアとしても国籍に関係なく平等に接しており、実際に美里グリーンベースはインド人材が工場長を務めている
実績	令和4年度「Work in MIYAGI」 外国人材活用モデル企業として選定

(2) 本事例のポイント

舞台ファームの外国人材活用は、「人手不足対策」という短期的対応を超え、農業の構造転換を見据えた経営戦略として展開されている。

その成功要因は、①就業環境の整備による農業へのフィット、②生活環境の整備・文化面の取り組みによる生活・文化におけるフィット、③DXを労働の「基盤」として活用である。

一方で、①外国人材の価値観変化と人材獲得競争、②文化・宗教・慣習の違い・偏見への対応、③制度・手続きの分かりにくさといった課題も顕在化しており、今後は企業努力と行政支援の適切な役割分担が一層重要となる。

本事例は、東北地方に限らず、全国の農業法人や自治体にとって、外国人材活用を個別施策ではなく経営戦略の一部として捉える重要性を示す、極めて示唆に富んだ先進事例である。

事例3 女性活躍（やまがた農業女子ネットワーク）

(1) 事業概要

やまがた農業女子ネットワーク（愛称：あぐっと）は、山形県内の女性農業者が主体となって活動する地域グループである。研修会や交流会、情報発信、マルシェの開催、教育機関との連携など、活動内容は多岐にわたる。現在、県内各地から約60名が参加しており、「農業を学びたい」と感じた女性たちが自発的に集っている。

組織体制は、代表・副代表・会計の三役のもと、総会、研修、販売、庶務、広報の5班制を採用している。全員が何らかの役割を担うことで、特定のメンバーに負担が集中することを防ぎ、「受け身にならないネットワーク」が形成されている。

図表8 やまがた農業女子ネットワーク事業概要

項目	内容
団体名	やまがた農業女子ネットワーク
取組地域	山形県
取組内容	女性グループ
取組内容（詳細）	・ 研修会開催 ・ 交流会開催 ・ 情報発信 ・ 食と農の大切さを伝える取り組み ・ 食農絵本の読み聞かせ活動 ・ マルシェ等のイベントの開催 ・ 教育機関との連携 ・ 山形大学農学部と連携 ・ 農業を志す学生の発掘や動機付け、意識の向上のため講演 やワークショップを実施
事業規模	60名が所属(2025年8月現在)
活用した支援策	女性の労働環境整備・活躍強化事業

(2) 本事例のポイント

やまがた農業女子ネットワークの取り組みは、女性活躍を推進する上で重要な役割を果たしてきた。

その要因は、①女性活躍における課題解決の土台としての「居場所」「つながり」、②現場の困りごとから出発する、実践的で等身大の学びの設計、③女性同士のつながりの経営への活用である。これらの取り組みは、女性活躍を理念

ではなく、実効性のある仕組みとして機能させている点で高く評価できる。

一方で、①農業の現場における「見えにくい負担」、②農業経営が「先を描きにくい」ことによる、将来不安の常態化、③支援制度や外部サービスが、現場の実態と噛み合っていない現実といった農業全体における課題も顕在化している。

今後は、行政・支援機関が農業特有の課題に踏み込み、女性グループ活動を支える使いやすい制度設計や、点在する支援や情報をつなぐ相談・マッチング機能を強化していくことが求められる。女性活躍を地域全体で支える仕組みへと発展させることが、農業経営の持続性と地域の活力を高める鍵となる。

4. 先進事例に共通する「構造的特徴」と「構造的課題」

各分野において先進事例を横断的に分析した結果、扱うテーマは異なっているものの、持続的な成長を遂げているビジネスモデルには「他分野融合」「多様な人材の活躍」の双方において、明確な共通項（構造的特徴・課題）が存在することが明らかとなった。

4.1 他分野融合に関する構造的特徴

他分野融合を成功させている事例では、農家がすべての事業リスクや実務を抱え込むのではなく、各主体の強みを生かした以下3点の特徴を備える戦略的な事業設計がなされている。

① 事業上の主要な活動を最も適切にコントロールできる主体による明確な役割分担

地域からの反発や規制・政策動向、市場動向などのリスク・不確実性を伴う主要な活動について、その役割を適切な主体に切り分けている。

② 農家が参画しやすく設計されたビジネスモデル

農家がゼロから事業を構想・設計するのではなく、あらかじめ設計されたビジネスモデルに、既存の営農の延長線上で無理なく参画できる形がとられている。

③ 農業と他分野をつなぐ「翻訳・接続機能」

農業と他分野の間に存在する価値観、制度、商習慣などの違いを調整する「翻訳・接続機能」が、ビジネスモデル内に意図的に組み込まれている。

4.2 多様な人材の活躍に関する構造的特徴

人手不足の解消という一時的な対症療法ではなく、中長期的な経営を持続させるための「仕組み」として人材を戦略的に活用する以下2点の特徴がある。

① 農業の持続性や経営安定性を高める「戦略」としての多様な人材の位置付け

多様な人材を、将来にわたり農業経営を安定・持続させるための戦略の重要な要素として明確に位置付けている。

② 人材活躍の組織的な対応及び関係主体との役割分担

人材活躍のための取り組み（マッチング、環境整備、教育など）を個人の努力に依存するのではなく、組織的な対応や関係主体との適切な役割分担によって仕組み化している。

5. 提言：他分野融合と多様な人材の活躍を支える「東北版農業他分野融合プラットフォーム」の構築に向けて

5.1 「東北版農業他分野融合プラットフォーム」の構築

前述の通り、先進事例において事業の中核となる機能は、特定の能力ある事業者や行政、中間支援組織等によって個別に担われてきた。しかし、それはあくまで「できる主体が、できる範囲で独自に引き受けてきた」結果にすぎず、地域全体として意図的に設計・整備された仕組みではない。今後、これらの成功事例を「点」で終わらせず、東北圏全体で持続的かつ面的に展開していくためには、個別事例を支えてきた機能や役割を「見える化」し、誰もが利用可能なインフラとして共有する仕組みが不可欠である。

これを踏まえ、本報告書では、他分野融合と多様な人材の活躍の双方を横断的に支える「東北版農業他分野融合プラットフォーム」の構築を提言する。

本プラットフォームにおいて整備すべき中核機能は以下の3点である。

① 認知拡大や理解醸成、制度・支援策の整理・提示のための情報共有・窓口機能

分散している支援制度や補助金、成功事例のノウハウを農家・事業者の視点で分かりやすく整理・提示し、「どこに相談すればよいか分からない」という現場の課題を根本から解消する。

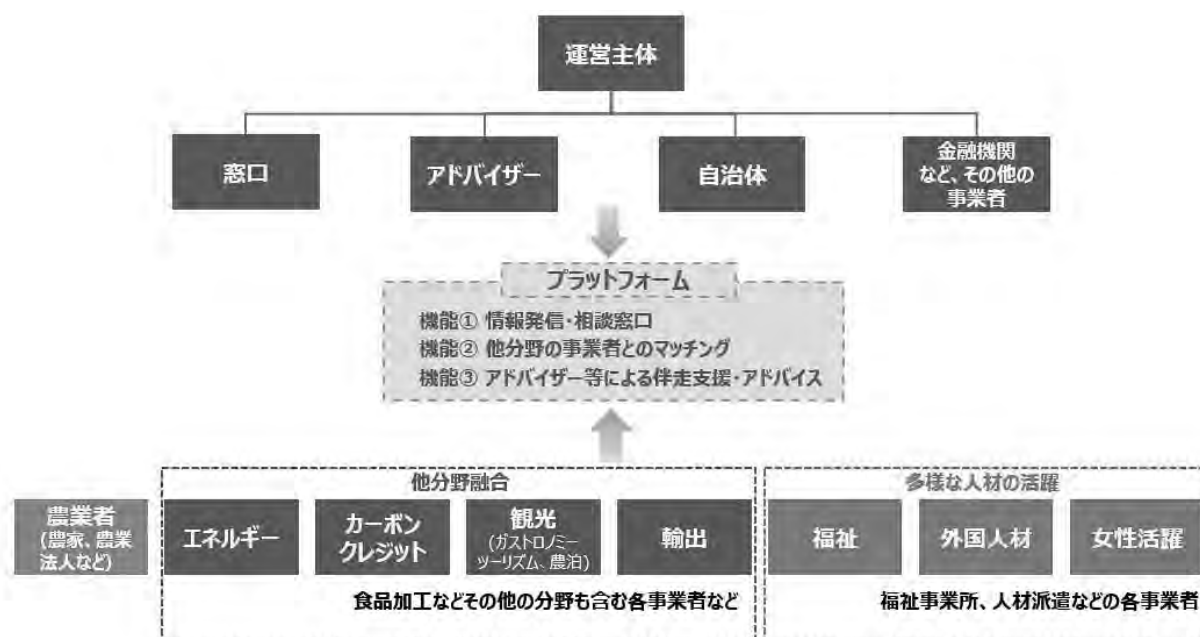
② 農家と他分野の事業者や人材を結び付けるマッチング機能

一般の農家単独では見つけにくい「他分野の有力な事業者」や「福祉事業所等の多様な人材」との接点を、意図的かつ広域的に創出する。

③ 事業構想や人材育成・定着を支える伴走型の支援・アドバイス機能

事業構想の策定から、複雑な制度対応、契約関係の整理、人材の受け入れ・育成・定着に至るまで、専門的知見を持つ第三者的な伴走・アドバイザー機能を整備し、農家や事業者が過度なリスクを負うことなく挑戦できる環境を構築する。

図表9 東北版農業他分野融合プラットフォーム



5.2 プラットフォームを実装・定着させるための現実的ステップ

初期段階から完成形を目指すのではなく、段階的に機能を積み上げていくアプローチが現実的かつ有効である。

ステップ1：モデル案件創出型フェーズ（立ち上げ期）

行政主導の事業のもとで、集中的な伴走支援によりまずは「動く案件」を確実につくり上げる段階である。

ステップ2：参加型・拡張フェーズ（展開期）

モデル案件の成功事例を「活用可能な型」として整理し、他の農家や地域が参照・再現できる形で横展開を図る段階である。

ステップ3：自走・定着フェーズ（成熟期）

他分野の事業者や金融機関等からの出資や参画を得ながら、民間主体が中心となって運営を担い、持続的なエコシステムとして回る段階である。

本提言を起点として具体的な取り組みが積み重ねられ、東北圏において農業と他分野の融合を支える強固な基盤が形成・定着し、ひいては東北圏農業の持続的な発展と地域経済の活性化に資することを強く期待する。