

官民合同チーム活動報告会

発表事例

- 1 事業者支援から地域をつくる
～新たな挑戦にとことん寄り添う～
- 2 ふくしま「常磐もの」支援の深化と攻めへの転換
～「稼げる水産業」創出に向けて～
- 3 営農再開・参入から継続・定着、そして発展へ
- 4 地域の想いを繋ぎ、ものづくりの新たな体制の構築へ
～相双地域共同受注体～
- 5 関係人口拡大を通じた、住民・自治体職員と連携した“まちづくり”
～進化から深化へ～

2025年4月17日 (木)



事業者支援から、地域をつくる ～新たな挑戦にとことん寄り添う～

■概要

- 事業者の新たな挑戦①震災後創業（富岡町夜の森地区への早期帰還）、②帰還が本格化する地域で奮闘する伝統産業（浪江町大堀相馬焼）、③事業の多角化（檜葉町）、④県外からの進出（浪江町）への伴走支援に取り組んだ事例

■支援・取組内容

- 震災から14年が経過し、事業者の状況は様々に変化、かつ物価高騰など事業環境も変化しており、事業者の課題は複雑化・個別化している
- 厳しい事業環境の中、困難に立ち向かい新たな挑戦をしている事業者への支援を実施
 - ①避難指示解除された富岡町夜の森地区で創業に挑戦する事業者に、開店に向けた人材確保支援および収益確保のため店舗以外での販路拡大支援を実施
 - ②300年以上の伝統を誇る大堀相馬焼の産地である浪江町大堀地区の事業者の移転再開と特定復興再生拠点区域の避難指示解除後の帰還再開を支援
 - ③米の卸・小売業を営む事業者の「福島県高付加価値産地展開支援事業」を活用したパックごはん事業参入（多角化）に、工場立ち上げと安定した製造に向けた諸課題の同時並行での解決を支援
 - ④都内で老舗レストランを営む事業者の浪江町への進出に、地元食材を調達したいとの意向をうけ、官民合同チームのネットワークを活かした地元事業者とのマッチングを支援
- 事業継続・成長に向け「100マイルふくしま交流商談会」を通じた販路拡大支援を実施

■成果・ノウハウ

- 4つの支援事例において、事業者の挑戦（①震災後創業、②大堀相馬焼の移転再開・帰還再開、③事業の多角化、④県外からの進出）を実現
- 商談会を通じ31件の商談が成立するとともに、事業者間で、商品や技術の掛け合わせによる商品開発、コラボイベント開催等の新たな動きが始まっている

■今後の方向性

- 震災後14年以上を経てこれから復興が本格化する地域への帰還の難しさや事業環境の変化など、事業者に様々な苦労がある中、それぞれの事業が成長し、長く相双地域で事業を継続していくよう、引き続き寄り添い支援していく



BAUM HOUSE
YONOMORI
(富岡町)



ギャラリー・工房
オープンの様子
(浪江町大堀地区)



相馬屋
(檜葉町)



ジョワイストロナミエ
(浪江町)

ふくしま「常磐もの」支援の深化と攻めへの転換 ～「稼げる水産業」創出に向けて～

■概要

- 水産専門の支援チーム発足（2021年5月）以降、これまでの支援を通じて培ってきた事業者との信頼関係をベースとし、支援の深化と攻めに転じた支援（①経営力強化、②国内販路開拓、③海外輸出プラットフォーム構築）に取り組んだ事例

■支援・取組内容

- ふくしま「常磐もの」の持つ高い商品価値と、ALPS処理水放出後もそれを応援する消費者が多いことの実感から、好機と捉え、2024年度を「支援の深化と攻めの支援期」と設定し、福島県水産業のバリューチェーン全体も俯瞰しつつ、より踏み込んだ支援を展開
 - 事業者の利益向上につなげるべく、財務諸表分析、事業計画策定から、営業力強化まで踏み込んだ支援を行うなど、“経営力強化”と“販路開拓”両輪の支援を推進
 - ふくしま「常磐もの」認知度向上も志向した販促イベントや、海況変化により関西以南で獲っていた魚介類が北上傾向にあることを捉えた関西圏バイヤーの現地招聘など事業者とバイヤーとの「顔の見える」機会を設け、取引へつなげる取組を実施
 - 国内の魚介類消費が減少する一方で、世界における和食文化の需要が高まっている機運の中、経済的特性上有利な条件をもつシンガポールをターゲットに、輸出支援希望の事業者への支援を通じ、海外輸出プラットフォームの構築に向けた取組を開始
- 操業不能となる事故があった造船所の再建に向け、漁業復興の足枷になりかねないとの声を受け開始した官民連携でのワンチームによる支援の一翼を担った

■成果・ノウハウ

- ①経営力強化支援事例では、伴走による営業活動や商談を通じ、事業者の自信とスキルの向上により、自ら新規取引先を獲得するとともに売上・利益向上へつながった
- ②ふくしま「常磐もの」の価値が伝わるとともに、顔が見えることで事業者間の距離が縮まり、バイヤーとの直接取引によるチルド発送などの新たな取引定常化を実現
- ③シンガポールにおける、公的セクターや現地企業との関係構築、事業者の現地イベント支援や海外ECサイトでのテスト販売など実施し、販路獲得に向けた足がかりを得た

■今後の方針性

- 「稼げるふくしま水産業」に向けて、福島県水産業のバリューチェーン全体を俯瞰しつつ、「食べればわかる常磐ものの良さ」と消費者の「常磐ものが食べたい」をつなぎ、さらに需要と価値を高め、県全体の漁獲量向上へつなげるバリューチェーンの“下支え”となるべく取り組み、県水産業の復興に貢献していく



「OCEAN BROS」
自身をブランド化し営業



現地を訪れた関西圏バイヤーに
説明する事業者の様子



2/27天皇誕生日レセプション
@シンガポール

営農再開・参入から継続・定着、そして発展へ

■概要

- ▶ 「営農を始める（再開・参入）」ことと「収穫物を売る」ことは「車の両輪」で、双方が営農を継続する上で重要であることから、官民合同チームではその両面を支援するとともに、継続・定着さらには発展につながる支援を実施

■支援・取組内容

- ▶ 官民合同チームでは、将来の農地担い手の明確化につながる「地域計画」の策定支援、および地元農業者だけでカバーできない農地を有効利用するため新規参入法人を支援
- ①参入の事例：知的障がい者の就労支援施設の運営等、社会福祉事業を実施している事業者が震災前の所有地で新たにブドウ栽培に取り組み、施設利用者の就労支援を拡充、障がいを持つ方の社会参画を実現（農福連携）
- ▶ 再開・参入後に必要な継続・定着のための支援を行い、さらなる発展につなげている
- ②販路の事例：支部職員が訪問を重ねて農業者と信頼関係を構築、お困りごとをお聞きし、ご要望に合った専門家支援を本部が企画。売り場や輸送ルートの支援に加え、ブランディングや知的財産とあわせて、農業者の手取りの拡大につなげている

■成果・ノウハウ

- ▶ 参入事例ではゼロからの農業参入であるため、地域関係者（町、JA、普及所、先輩農家等）との関係構築が重要。官民合同チームのネットワークを活用し関係機関との関係づくりや、各種計画、補助事業申請等伴走支援を実施、栽培開始につながった
- ▶ 販路の事例では支援にあたり、MISSION・VISION・VALUEを整理して農業者の立ち位置を再確認し、ブランディング、ロゴデザインを実施。特許庁からの派遣職員やINPITの協力も得て商標登録、販路拡大までを支援

INPIT：独立行政法人 工業所有権情報・研修館

■今後の方向性

- ▶ 「再開・参入」して終わりではなく、「再開・参入」した後にも情報収集と相談を通じ、活動が「継続・定着」、さらには新しい活動に「発展」していくように支援の目線を広く持つ
- ▶ 「避難地域12市町村農業の復興・創生に向けたビジョン」（2024年10月公表）における面的再開の指標、および新たに追加された産出額の指標の達成に貢献していく



雨よけブドウ栽培施設
(富岡町)



ブドウの生育
(富岡町)



堀越農園さん
(田村市)



GREEN for TABLEさん
(田村市)

地域の想いを繋ぎ、ものづくりの新たな体制の構築へ ～相双地域共同受注体～

■概要

- 相双地域の産業基盤強化や新たな成長可能性を見出す取組のひとつとして、板金や切削、金属加工、樹脂加工といった個別の得意領域を持つ工業系ものづくり企業が共同で案件を受注し一貫対応する「共同受注体制」の構築を支援した事例

■支援・取組内容

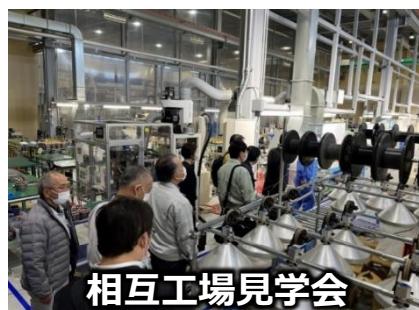
- 近年、工業系製造業の傾向として、複合製品製作や設計・加工・組立の一貫発注が増加していることから、一部の得意領域しか持たない相双地域のものづくり企業が発注者ニーズに応えられるようにするために、官民チームにて全国の先行事例を調査のうえ、複数の企業による共同受注体制づくり案を策定
- その後、地元の事業所を個別訪問してニーズや意見を丁寧に聞き取りながら提案活動を進め、参加表明をいただいた15社で共同体プロジェクトを立上げ
- 参加企業のモチベーション維持・向上に配慮しつつ、相互信頼関係の構築、全体運営のあり方検討や、その実行役を担う「コーディネーター」選定の取組を支援
- さらに、最重要課題である「引き合いの獲得」に向けて、ミートアップイベントへの参画の後押しや、共同体のブランディング検討をお手伝い

■成果・ノウハウ

- 共同体を「相双テクノネットワーク」と称して活動していくことを決定、対外公表
- また、組織体制の構築にとどまらず、想定より早く初受注にも成功。さらに5案件を検討中
- さらに、仲間意識が醸成されたことによる参加企業の自発的な取組も出てきている
 - 参加企業の個別受注案件において、従来外注していた一部工程を共同体内取引化
 - 参加企業が展示会参加時に聞き取った展示会出展企業のニーズを共同体に持ち込み、他ブランド製品開発事業（ODM）を受注方向で調整中

■今後の方針性

- 2025年度は、共同体の運営実践期間としてPDCAを回しながら、見積もり6件、受注3件の目標達成を目指すとともに、共同体の認知度向上を図るための展示会出展やPR広告を実施する
- また、2026年度の自立自走を見据え、各種公的支援を自ら効果的に活用できるよう関係機関とのコネクションづくりを進める
- 官民チームとしては、この共同体にとどまらず、進出企業やスタートアップも対象としたさまざまな結合を活発化させ、先進技術の実装による地域課題解決や、新たな稼ぎのタネづくりを実現していく



関係人口拡大を通じた、住民・自治体職員と連携した “まちづくり”～進化から深化へ～

■概要

- 復興の現在地や地域をより理解してもらうための取組（中4町を中心とした広報戦略策定支援、葛尾村観光戦略プラン策定支援）と、これらを支える持続的な関係人口創出及び地域との関係性の深化を図る取組を紹介

■支援・取組内容

- 官民合同チームでは、多様な“関わりしろ”をもった関係人口拡大が、復興だけでなく、地域への新たな価値創出に向けての前進のカギと捉え、関係人口創出の入口として複数プログラムを提供。「副業」がテーマの「フクシマックス」、骨太の起業家創出プログラム「未来創造アカデミー」、大学生に特化した「F12FLYプロジェクト」など
- まちにとって必要不可欠な積極的な情報発信のため、浪江町・双葉町・大熊町・富岡町における情報発信支援、交流・関係人口拡大に向けた葛尾村における観光戦略の策定支援。最も重要な登場人物である「住民の皆さま」と、まちの未来や思いを語り合うワークショップを複数の町で展開

■成果・ノウハウ

- 地域の皆様と関係人口の皆様の関係性から、良い循環を生み出す場の提供にとどまらず、化学反応を起こすためのつなぎ役を担うことにより、以下のような取組に繋がった
 - 富岡町で花酵母の酒を製造する渡邊さんと、都内でアイス店を経営する山下さん。廃棄される酒粕の課題と、物語のある食材へのこだわりの想いが一つになり、酒粕アイス開発に向けた新たな事業へ発展した事例。自分の困りごとを入口にしたプロジェクトの実現に向けた取組など
 - 受講生のアイデアによるモルックでの交流。Jヴィレッジでの大会開催等、地域に根付きはじめ、今年10月、日本大会開催決定。千人規模の人々を呼び込む「うねり」を創った事例。
- まちによる積極的な情報発信について、体制づくり、発信業務の効率化等の解決に向けた支援を行うとともに、まち全体としての戦略素案を提案など「まち全体で取り組む必要がある」という意識の広がりに繋げた
- 葛尾村では、村民と自治体が一体となって「私の村」を真剣に考え、事業者や中学生等も加わり、関係者の思いが形となり、「葛尾村観光戦略プラン」が完成

■今後の方針性

- 関係人口はいわば「一期一会」。地域の皆さんと関係人口の皆さんとの関係性から、さらに良い循環を生み出すため、場の提供にとどまらず、化学反応を起こすためのつなぎ役を担い、多様な立場の方々とともに、新たな価値創出を目指す
- 官民合同チームは、常に「まち」に寄り添い住民、自治体職員と協業多様な人ととの繋がりを創出し、交流・関係人口の循環によりまちづくりを“進化”から“深化”へ進めていく



MEMO

福島相双復興推進機構（官民合同チーム）より Instagram他で相双地域の情報を発信中！

福島相双復興推進機構（官民合同チーム）では、
福島相双地域の復興・創生に向けて前進するヒト・モノ・コトの
魅力や売りを、HPやSNS等で積極的に発信しています。

ぜひ、フォローや「いいね！」をお願いします！！

福島相双復興推進機構
(官民合同チーム) HP



X (旧twitter)



FaceBook



YouTube



Instagram



note



公益社団法人
福島相双復興推進機構
(福島相双復興官民合同チーム)