

官民合同チーム活動報告会 発表事例

1

営農再開に必要な担い手の
“参入・定着・発展”に向けた伴走支援 ～3つのカクシン～

2

稼げるふくしま浜通り
～ 事業者と共に復興し、創りあげる浜通りへ ～

3

漁業アップグレード！ドローンの目で魚を探せ

4

共感と共創が織りなす「まちづくり」と「仲間づくり」

5

復興を創る。事業者の挑戦 ～個者支援のその先へ～

2026年4月13日（月）

営農再開に必要な担い手の

“参入・定着・発展”に向けた伴走支援～ 3つのカクシン～

■ 概要

- 営農再開に必要な「作る」「売る」に関する支援を念頭に、新規法人の参入・定着・発展や農地集約に向けた地権者対応等の支援とともに、販路開拓とブランディング・六次化商品開発の支援に関する事例を紹介。

■ 支援・取組内容

- 将来の農地担い手を明確にする「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に新規参入法人の誘致や農地マッチング、参入法人等の定着・発展に向けた支援を実施。
 - ・ 参入の事例：町からの外部法人誘致のニーズに応え、町との顔合わせ、現地視察から法人の参入プラン・候補地の調整、農地集積に向けた支援を実施。
 - ・ 定着・継続の事例：官民合同チームがほ場を巡回し営農状況を確認、ほ場の異変を法人へ迅速に連絡。資機材の入手先の紹介や先進農家視察等を調整。
- 販路開拓について、事業者マッチング、ECサイト、物流確保の3つの手法で支援。
 - ・ 浪江町、田村市の法人のニーズに応えるため、商品の付加価値向上に向け、六次化商品の開発、ブランドイメージの整理、ビジュアル化の支援を実施。



参入法人への支援
(大熊町)



定着・継続への支援
(浪江町)



■ 成果・ノウハウ

- 「**核心**」 法人参入のためには、法人・町・関係機関・官民合同チームの間で相互理解を深め、信頼関係を構築し、実現性を見極めることが必要。また、農地集積・集約にあたっては、地権者の負担・不安を軽減するため、丁寧な対応が重要。
- 「**革新**」 外部法人が定着・発展するためには、「参入して終わり」ではなく、法人が抱える課題等を常にキャッチし、関係機関と連携し伴走、六次化商品の開発等、農業者のニーズに応じた丁寧な支援が重要。

■ 今後の方向性

- 参入後も「作る」と「売る」の両面でしつこく伴走して支援。
- 「**確信**」 「避難地域12市町村農業の復興・創生に向けたビジョン」（2025年6月策定）で示された、令和12年度までに営農再開面積11,342ha・産出額274億円（震災前の75%）を目指すとした目標達成に貢献していく。

稼げるふくしま浜通り

～ 事業者と共に復興し、創りあげる浜通りへ ～

■ 概要

- 水産販路等支援プロジェクトチーム発足から5年間で築き上げた信頼関係を基盤に、水産事業者の自立・自走を強く意識しながら、「稼げるふくしま浜通り」の実現に向けて取り組んできた主要な取組と成果を紹介する。

■ 支援・取組内容

- バイヤーを現地に招聘する「産地呼び込み型商談会」を実施し、8事業者に対し28商品が成約した。
- 味・簡便・地域性を意識し、12事業者と18品の新商品を共創した。全16回／58日間開催した「ふくしま常磐大漁市」においても、全3者・4商品が成約し、販売も好調。
- 稼げる浜通りを創るための経営力強化支援として、事業者自らが中長期的判断を行える材料としてマーケット戦略資料を作成した。また、3年間の支援を通じて得られたノウハウを「指南書」として形式知化した。
- 浜通りの水産事業者の連携強化のため、いわきと相馬の事業者の繋がり場を実現。
- 3年目に入ったシンガポールでの海外プラットフォーム構築では、小規模事業者でも取り組めるECについて、本格運用となった。



■ 成果・ノウハウ

- 経営力強化支援のため作成したマーケット戦略資料は、社員向け再説明依頼などを通じて理解・共感・浸透が進展し、関係機関からも共有依頼があった。
- また、支援ノウハウの形式知化により、今後の復興支援や、全国の被災事業者支援の現場で活用可能な資産として残すことができた。
- 浜通り水産事業者連携の場づくりは、新商品開発や事業マッチングなどの生産・流通拡大の機会創出に繋げるきっかけとなった。



■ 今後の方向性

- 目指す姿は「自立・自走の中での回復維持」であり、今後も水産加工事業者を軸に、漁業者・商流・販路を巻き込み、サプライチェーン全体の競争力を強化していく。

漁業アップグレード！ドローンの目で魚を探せ

■ 概要

- 産業創出支援の一環として、漁業の生産性向上、担い手確保、熟練技術の継承という現場課題に対し、ドローンの空撮を活用して漁師の「魚見」を支え、効率化と技術継承を両立する実証を進めた事例を紹介。

■ 支援・取組内容

➢ 現場課題の把握

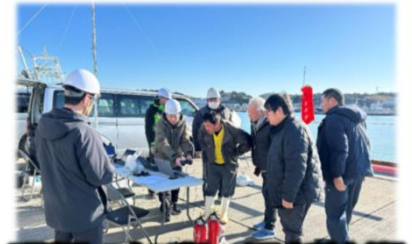
- 海水温の上昇など環境変化により魚の動きが予測しづらく、探索時間・燃料費が増加。
- 魚の居場所を判断する「魚見（うおみ）」の技術は経験と勘に支えられた暗黙知で、継承が困難で高齢化も課題。
→「ドローンが魚見の目になれないか」を起点に検討。

➢ 多様な関係者との連携体制づくり

- 酢屋商店 [漁師]、南相馬市の(株)ハマ[ドローン事業者]と連携。
- 実証フィールド確保のため、ツナドリーム五島、アーマリン近大の協力を獲得。

➢ 段階的な実証の実施

- **第1段階（いけす上空の検証）**：
五島市・串本町で高度60～150mから撮影し、マグロが映像で確認可能かを検証。
- **第2段階（小名浜沖の海上実証）**：
自然条件の変化に対応しながら撮影を実施。海面の状態を鮮明に確認でき、GPS情報も操業に有効と確認。



現場の知恵×最新技術
三位一体で挑む



海上離水の様子
(小名浜)



漁師・魚見による
映像確認

■ 成果・ノウハウ

- ドローン先行飛行により、魚群探知の可能性と効率的な航行による燃料費削減の手応えを確認。陸から魚群探知できる可能性が開け、体力負担軽減にもつながる展望。
- 映像共有により熟練者の判断基準を可視化でき、技術継承に役立つ見通しを得た。

■ 今後の方向性

- 天候・通信・映像遅延など残された課題の解決に向け、操業中の実証を重ね改善。
- 現場の知恵と技術を組み合わせ、新しい漁業の在り方を福島から発信していく。
- 本事例以外の分野においても、地域課題に応じた技術活用を促進する。

共感と共創が織りなす「まちづくり」と「仲間づくり」

■ 概要

- 住民主体の「まちづくりプラン」の作成や、地域の観光資源を活かす「観光推進体制」の組成、広域的な情報発信支援を実施。また、地域に多様に関わる「関係人口」の拡大・定着に向けた取組を通じて、関係人口が関係人口を呼ぶ好循環を目指す。

■ 支援・取組内容

- 「小高区まちづくりプラン」の策定支援
 - ・ 住民が主体となって、未来の小高を描く場をつくるワークショップを開催。2年間の議論を経て「小高区まちづくりプラン」を策定し、短期的に取り組むプロジェクトを整理。
- 「葛尾村観光戦略プラン」に基づく観光推進体制の組成支援
 - ・ 2024年度に策定した葛尾村観光戦略プランを実行に移していくべく、2025年度は観光推進体制の組成を支援し、その結果、「葛尾村観光推進協議会」が設立。
- 【自治体の情報発信力強化】
 - ・ 自治体の広報戦略策定、職員研修、SNS分析に加え、広域合同セミナーなど、広域で連携して情報発信に取り組むための支援を実施。
- 【関係人口・交流人口の取組】
 - ・ 学生やプロボノ人材を活用したプロジェクトや交流イベントを実施、福島初の「モルック日本大会(224チーム、849名参加)」を誘致、Jヴィレッジ開催等、関係・交流人口の深化を図った。



■ 成果・ノウハウ

- 住民参加型のワークショップを通じ、幅広い年代の住民の意見を集約した「まちづくりプラン」を策定し、自治体への提案を行うなど、「共創的まちづくり」に貢献。
- 幅広い自治体の共通課題である「情報発信力強化」について、複数自治体が同時に関わることで、緩やかな自治体間連携による広報の有効性を確認。
- 学生・プロボノ人材など、関係人口のコミュニティを深化するとともに、モルックなどスポーツを通じた裾野拡大にも取り組み、様々な人を呼び込むための仕掛けを試行。

■ 今後の方向性

- 「まちづくり」の鍵は、多くの人々が関わり合い、どのようにその輪を広げていくかにある。地域に寄り添いながら、関係する人々の触媒的な役割を担い、地域が持つ魅力や可能性を最大限に引き出すことで、活気ある持続可能なまちづくりを推進していく。

復興を創る。事業者の挑戦

～個者支援のその先へ～

■ 概要

- 官民合同チームがこれまで進めてきた長期的な伴走支援の成果を示す一方、人材確保や販路開拓など、事業者単独では対応が難しい課題への取組、さらには地域全体の成長を見据えた支援の方向性を示す。

■ 支援・取組内容

➤ 個者支援（長期的な伴走支援）

- ・**居酒屋こんどこそ**：浪江店再開、双葉町での新規出店まで10年伴走。レイアウト検討、新メニュー開発、補助金申請など、各段階で課題解決を支援。
- ・**新開魚店**：事業承継を見据えた意向整理、承継準備、事業計画づくりを支援。新たな事業スキームを構築し、2026年に小高区での再開を実現。



➤ 個者だけでは解決が難しい課題への挑戦

- ・**人材確保**：人手不足の解決策として、デジタルを活用した民泊運営の省人化を支援（ツルサキ）。
- ・**販路開拓**：小売・ホテル・飲食など多様なバイヤーとの接点創出。地域商社人材の発掘セミナーも開始。



➤ 個者支援のその先にある地域づくり

- ・**とみおかワイナリー**：収益計画・ブランディング・スタッフ育成など創業期の課題に対し専門家と伴走。2025年5月グランドオープン、9月には収穫祭を初開催し500名超が来場。にぎわいを創出する拠点へ。



■ 成果・ノウハウ

- 長期伴走により、事業者の判断のタイミングに合わせた支援を実現し、再開・承継・創業など、成果が見えるまで時間を要する取組を粘り強く支えることの重要性を再確認。
- 人手不足、販路形成など、事業者単独では対応が難しい課題に対して、現場の実情に合わせた具体的な解決策を積み上げてきた。

■ 今後の方向性

- 個者支援で得た経験をもとに、地域全体の持続的成長につながる支援へと広げていく。
- 地域内の流通・人材の循環や担い手づくりなど、関係機関と連携して持続的に発展できる体制づくりを着実に進める。

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

