
他地域等からの農業参入 事例集

令和8年3月

令和7年度経営発展・就農促進委託事業のうち他地域等からの参入情報調査事業

目次

リストディベロップメント株式会社	—————	P 3
東邦ガス株式会社	—————	P 5
亀田製菓株式会社	—————	P 7
株式会社あさい農園	—————	P 9
株式会社南都銀行	—————	P11



リストデベロップメント株式会社

— 農地所有が可能な子会社の設立を通じた参入事例 —

■ 参入検討法人情報

社名：リストデベロップメント(株)
 所在地：神奈川県横浜市
 設立：1991年5月
 資本金：8億8,800万円
 従業員：52名
 事業内容：不動産事業の企画、開発 等



別法人を
設立して参入

■ 参入後の農業法人情報

社名：LIST FARM(同)
 所在地：北海道虻田郡倶知安町
 設立：2023年11月
 資金：1,000万円
 従業員：3名
 事業内容：農作物の製造及び販売、農作業の受託
 栽培品目：馬鈴薯、カボチャ、トウモロコシ、ニンジン
 などの露地野菜（約4.7ha）



※2026年1月時点

1 農業参入の経緯・目的

コロナ禍でも堅調であった高級不動産の需要に着目し、世界有数のスノーリゾート地であるニセコエリアでの不動産開発を検討している中、地元の高齢農業者から農地を含めて譲渡したいとの相談を受けた。このため、社内では対応方針の協議を進めたところ、地域貢献を重視する経営理念と農業に対するリストグループ代表の理解があったことから、新規事業立ち上げメンバーを社内公募で選考し、農業参入することとなった。



景観にも優れた大区画の農地

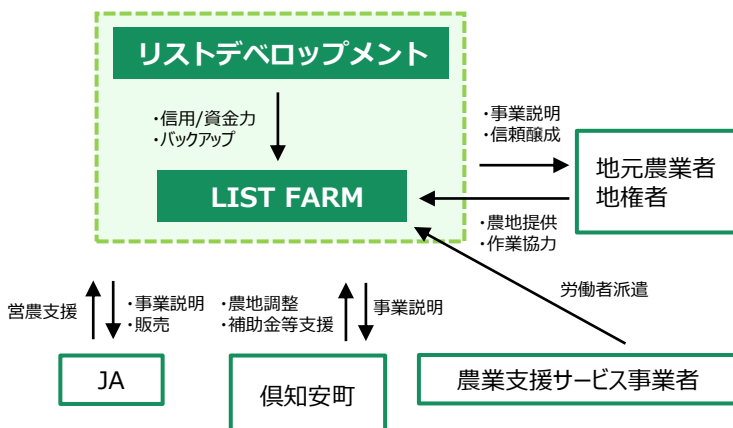
2 参入地域の検討・選定

夏は暑くて冬は寒い道内の中でも、降水量の多い地域で、羊蹄山などの山々に囲まれた積雪量の多いリゾート地としても有名な地域である。一方で、地価や人件費の高騰、優良農地であっても高齢化による離農が進むなどの地域課題が顕在化していた。こうした中、ニセコエリアでの不動産開発事業を進めていたが、農地を譲渡したいという相談があったことから、持続的な農業経営を通じて地域貢献できると考えて、参入することとした。



北海道
倶知安町

3 参入に向けた関係者の役割



・リストデベロップメント(株)は、当面の経営に必要な資金や農産物の販路などの支援を行っている。

・農地を提供した地元農業者は、顧問として栽培技術の伝授や地域の人との縁を繋ぐなどして、事業を支えている。

・倶知安町は、参入時の農地調整や、制度面、補助金等の相談窓口として、様々な情報を提供。

・農業支援サービス事業者は、農繁期に必要な労働力（特定技能外国人）の提供を行っている。

4 マッチングに向けた調整のプロセス

農地・拠点の確保方法

高齢化により離農を検討する地元農業者から農地を賃借して営農開始し、1シーズンの営農を経て、**農地所有適格法人**となって農地を購入。現在は約19haを所有。農業経営の基盤を確かなものとするため、補助事業を活用しやすい**認定農業者**になり段階的に耕作条件を改善しつつ、耕作面積を広げていく。

営農体制・人材配置

親会社から出向している現地社員1名、経営兼現場作業を行う社員2名の計3名を中心に、**特定技能外国人の派遣を受けるなどにより、労働力を確保している**。加えて、**地権者だった地元農業者から生産技術の指導や営農計画に関する助言を受けるなど**、リゾート地特有の人材獲得競争がある中でも、しっかりと営農体制を構築している。



社員による農作業の様子

作目選定と販路の確保

現在のほ場に適しており、**地元農業者から技術指導を受けられる露地野菜**（馬鈴薯、カボチャ、トウモロコシ、ニンジンなど）を中心に栽培し、まずは収量の確保に取り組む。**販路**については、**農協への販売を中心に、親会社の取引先への販売**なども行い、2年目となる**今期はオンライン販売やふるさと納税返礼品**といった販路の拡大にも取り組んでいる。

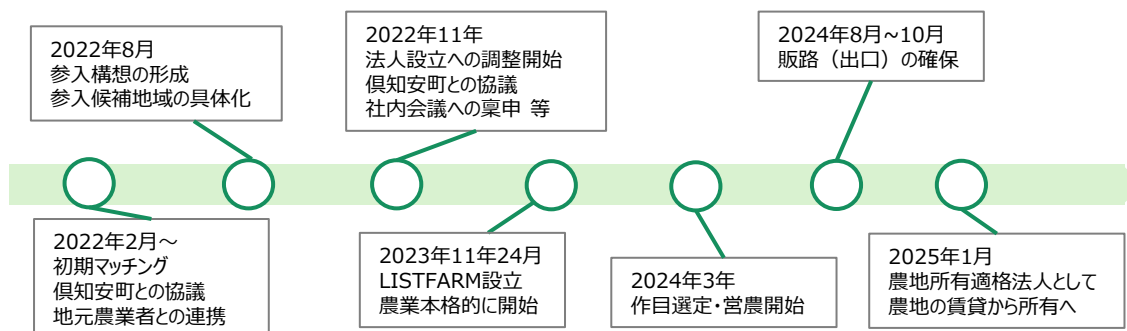


雪解け水の豊富なミネラル分で栽培

信頼関係の構築

町役場や地元農業者への相談や農作業のため、**何度も現地に足を運び**、新会社の代表を含めて社員は農業に関して未経験であったが、**真剣に取り組む熱意を伝えつつ、丁寧に説明と対話を重ねるだけでなく、真摯に農作業に取り組むことで、信頼関係を構築**していった。さらに、**農地を賃借するのではなく所有**することで、地域に根差して長期的に営農していくという姿勢を明確化した。

<マッチングの時系列>



5 異業種からの参入時のポイント

技術と経験を尊重した地元農業者との協働体制

企業だけの都合による営農方針ではなく、**技術顧問として迎えた地元の農業者の知見や考えなどを尊重しながら**、農業参入を進める体制を構築できた。


地域に根差す姿勢を示した信頼関係の構築

農業参入を通じて地域貢献できるよう、**社員全員が現地に赴くことを重視し、熱意を行動で示すことに加え、認定農業者になり、農地を所有することで、着実に地域の信頼を得ることができた。**

東邦ガス 株式会社

— スタートアップ連携での参入事例 —

■ 企業基本情報（2025年3月末現在）

社名：東邦ガス(株)
 所在地：愛知県名古屋市 
 設立：1922年6月26日
 資本金：330億7,200万円
 従業員数：934人（連結6,074人）
 事業内容：ガス事業、熱供給事業等



■ 参入後の農業法人情報

所在地：栃木県宇都宮市
 参入日：2025年4月
 農園人数：東邦ガス社員2名+パート2名
 栽培品目：ブドウ（7.8ha）
 （2025年2.7ha、2026年5.1ha）

※2026年1月時点

1 農業参入の経緯・目的

東邦ガス(株)の国内新規事業では、アグリ/フード、ウェルネス/ウェルビーイング、観光、不動産の領域において、ガス・電気のように暮らしに欠かせない未来の「シン・インフラ」の創造を目指しており、スタートアップ企業の優れた技術・ビジネスモデルとの共創も手段としている。



2025年に開園した1.5haのブドウ園地

アグリ領域では、2021年に愛知県名古屋市主催の「NAGOYA Movement」にてマッチングした高機能バイオ炭「宙炭」（特殊肥料）を開発する名古屋大学発スタートアップの(株)TOWINGと出会う。2023年に(株)TOWINGと資本業務提携し、宙炭プラント建設支援にて連携を強化。

次の展開として宙炭も使った農作物生産への事業拡大を模索し、作物・参入手段の検討を進める中で、2024年に愛知県豊橋市で開催された「農業者等とスタートアップ企業とのマッチングイベント「TOYOHASHI AGRI MEETUP」において(株)日本農業と出会う。農業の成長産業化を目指す(株)日本農業の理念に賛同し、同社の効率的な生産技術・流通から輸出を含む販路を一気通貫で構築した参入支援サービスのもと、農作物生産事業への参画を決定。

社会課題となっている耕作放棄地も活用し「シン・インフラ」としてぶどう棚を構築。ぶどう生産を開始するとともに、バイオ炭の農地施用によるカーボンプレジット創出も進め、「循環型低炭素農業」を作物生産の担い手としても展開。

2 参入地域の検討・選定

栃木県宇都宮市は、関東平野のほぼ北端、栃木県の中央に位置し、耕地面積の8割は水田が占めているが、温暖な気候により、米以外にも野菜や果樹、畜産等の多様な作物を生産している。

栃木県宇都宮市



東邦ガス(株)は農業分野への新規参入であったため、営農指導を受ける(株)日本農業がぶどうの生産基盤をもつ宇都宮市において、同じ自然環境、同じ生産方法でぶどうを栽培することで、新規参入リスクを抑えることを最優先にした。

東邦ガス(株)は宇都宮の2つのエリアで農園を展開。1つは、メインとなる6.6haの今里農園で、耕作放棄地を活用してぶどう棚施工と苗木の定植から着手。もう1つは、(株)日本農業グループのブドウ園地1.2haを購入し、収穫作業を初年度から実施。果樹は収穫まで期間を要するが、参入1年目で、若木育成と収穫の両方のノウハウを早期習得するために2園地展開し、スピード感をもって事業立ち上げを実施。

3 参入に向けた関係者の役割

東邦ガス(株)は、(株)日本農業から参入に向けたコンサルティング、参入後の営農指導および販売支援を受けている。宇都宮市をはじめとした地元関係機関や、地権者との折衝も2社で同行して実施している。

宇都宮市は、貸与可能な農地について、現地確認の上、地権者等の関係者との橋渡しを実施。

4 マッチングに向けた調整のプロセス

農地・拠点の確保方法

(株)日本農業が、経営者不在により耕作放棄地化している空き農地情報を宇都宮市から入手していた。その後、東邦ガス(株)が、当該空き農地情報の紹介を受け、事業規模意向とも合致したので、参入に向けて地権者説明等の手続きを行い、農地を賃借することとなった。

営農体制・人材配置

2025年4月の立ち上げ時は、**社員2名が交代で名古屋から通い、現地採用のパートと共に営農を開始**。2025年8月から採用した社員1名が現地に常駐。農業経験者はいなかったが、(株)日本農業からの営農指導を受けつつ、立ち上げからの1年で蓄積したノウハウや、作業手順、設備メンテナンス方法を落とし込んだ**営農マニュアルを自社で作成する**等で、持続的な運営・改善の体制を構築。

2026年4月の園地拡張に伴い、現地社員や繁忙期の短期雇用者を増員し、体制を強化中。

作目選定と販路

果樹は、就農者の高齢化などにより担い手・耕作面積が半減し供給不足になる予測に加えて、スタートアップ企業などが開発する新技術を導入すれば、**狭い農地でも生産効率・付加価値の向上が期待でき、海外需要などの輸出も見込める**。シャインマスカットを中心としたぶどうは、**生産性の高い栽培方法（根域制限栽培）を導入することで、均一な樹形・作業標準化に加え、早期多取もできることから選定**。

販売は(株)日本農業の販路を中心に今後は、自社販売や加工販売も視野に入れる。



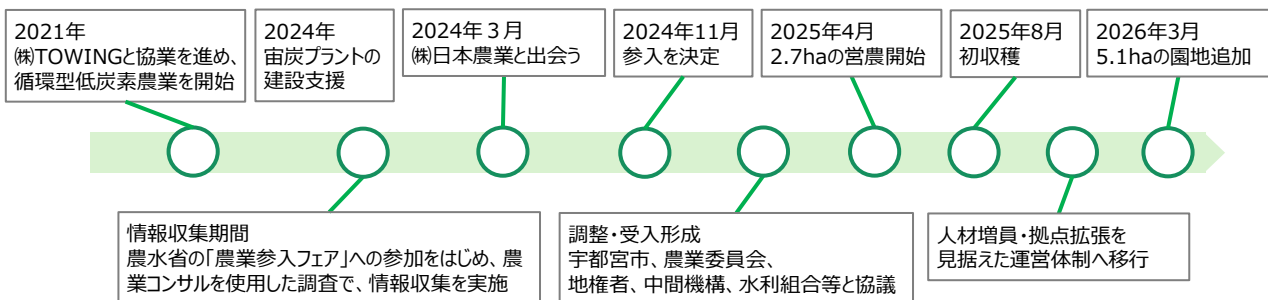
根域制限栽培によるブドウ園

地域・行政との関係構築

宇都宮市から空き農地に関する情報提供を受けるとともに、**地権者との調整においても仲介・支援を受けた**。

参入後も農地賃借手続き（地権者との相対契約から、農地中間管理機構契約への切り替え）や、農業経営改善計画の作成、地域会合での打合せ、補助金候補の洗い出し等、適宜必要な支援を受けている。

<マッチングの時系列>



5 異業種からの参入時のポイント

出口となる販売先の目途を立てたうえでの参入

事前調査で、農作物生産事業の課題は安定生産だけでなく、出口となる販売先確保が課題と想定しており、**参入時に販売先を含めた一連のバリューチェーンを構築しておくことが重要**。

農業特有の不確定要素に耐えうる収支計画構築と経費最小化の徹底した実践

農業は天候等を要因とした収量、販売価格の振れ幅が大きいいため、**リスクに耐え得る収支計画を構築し、中古農機の利用やスポットバイト活用をはじめとした経費最小化を徹底的にやり切ることが重要**。

亀田製菓 株式会社

— 米菓製造会社と地元農業者との合同会社設立による参入事例 —

■ 参入検討法人情報

社名：亀田製菓(株)
所在地：新潟県新潟市
設立：1957年8月
資本金：19億4,613万円
従業員：4,090名
事業内容：菓子製造販売事業等



別法人を
設立して参入

■ 参入後の農業法人情報

社名：(同)ナイスライスファーム
所在地：新潟県阿賀野市
設立：2025年2月
資本金：60万円
従業員：6名
事業内容：稲作を中心とした農作物の生産、販売
栽培品目：主食用米、酒用米、加工用米等(計32ha)



※2026年1月時点

1 農業参入の経緯・目的

今後、国内需要を賄うための米生産量が確保できなくなるとの予測を受け、**持続可能な稲作の実現**を目的に、米の生産に携わる検討を始めた。また、毎年多くの離農者が出ている状況から、稲作従事者ができるだけ長く生産を続けられる環境を作り、**離農者を減らすことを目標**に掲げるとともに、既存農業者の知見や技術を活用した地域に根差した取組とするため、**合同会社形態を選択し、ナイスライスファームを設立**。



水稲栽培の様子

2 参入地域の検討・選定

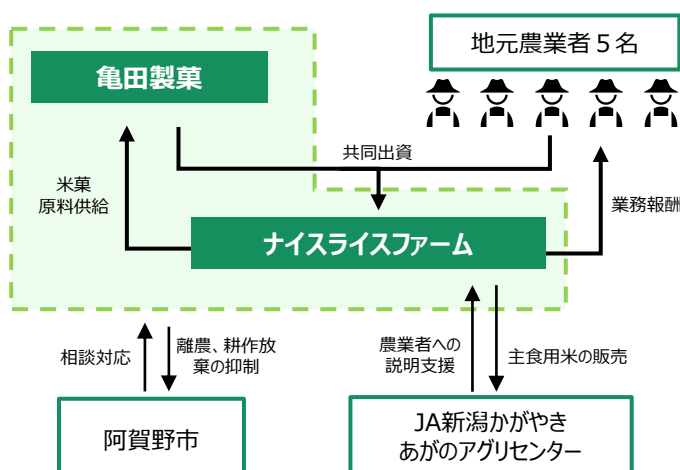
新潟県阿賀野市は、新潟平野のほぼ中央に位置し、稲作が盛んにおこなわれている地域であり、市の農業算出額のうち米が約7割を占める。

同市には**亀田製菓(株)の水原工場が立地**し、10年以上前から地元農業者と加工用米の契約栽培を行ってきた関係性があったため、参入候補地として検討を進め、**阿賀野市やJAに相談に行き、協力体制の見通しが立ったこと**から、参入を決定した。

新潟県阿賀野市



3 参入に向けた関係者の役割



・**亀田製菓(株)**は、参画農業者と同比率での対等出資を行うとともに、販路としての役割を担う。

・**共同出資した阿賀野市の農業者5名**は、米の生産を行い、管理面積と労務従事相当分に応じて業務報酬を得ています。

・**JA**は、農業者への説明会開催の呼びかけや、候補農業者への個別説明を実施するなど、**積極的に支援**。

・**阿賀野市**は、参入前から相談窓口として機能し、参入後も市施策等を通じて密に連携。

4 マッチングに向けた調整のプロセス

農地・拠点の確保方法

参画した農業者が所有する農地をもとに、JAと連携しながら**周辺の農業法人との農地交換**により農地集約を進めた。作業の効率化を図るため、**品種ごとの圃地化**を意識しており、32haの農地を5つのまとまりとしている。また、そのうち**一部の水田を試験用として確保し、米菓に合う新品種の作付け**や、乾田直播等の**新しい栽培方法**にも取り組んでいく。

営農体制・人材配置

阿賀野市内の**既存農業者5名が共同で営農**している。参画農業者の確保については、**地元農業者を対象とした事業説明会**を通じて、**事業への理解と賛同を得た**。JAの協力や亀田製菓OBのネットワークを活用し、JAの会議室を借用のうえ計**4回開催**しており、候補となる農業者には、**個別説明**も行い、理解醸成を進めた。なお、米の栽培は、**熟練技術を有する既存農業者が担うため、栽培技術面での懸念はなかった**。



新入社員研修の一環として稲刈りを実施

作目選定と販路の確保

参画農業者が栽培していた品種を踏襲する形で、**主食用米や酒米、加工用米**を栽培しているほか、**多収・高温耐性の新品種の栽培にも挑戦**するなど複数品種のお米を栽培している。

収穫米は**全量JAへ出荷**し、主食用米はJAが販売、加工用米は**JAを通して亀田製菓(株)が全量買い取り**する。**確実な買い手を前提に、農業を継続できる道を模索していく**という考えのもと、取組を進めている。

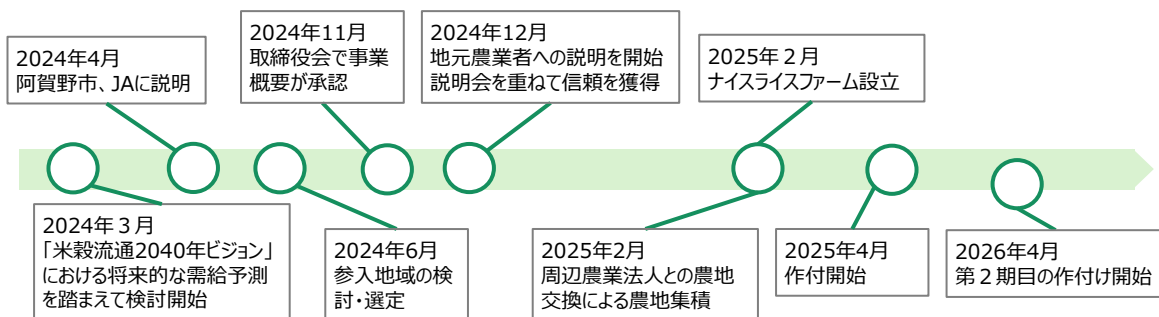


試験栽培を行った加工用米新品種(あきあかね)

信頼関係の構築

検討初期段階で、阿賀野市、JAに相談に行き、参入に当たっての方向性を共有し、**協力体制を構築**した。参入に当たり、**企業本位の考えではなく、地元と一体となって、既存農業者の離農を防ぎ、稲作を続けられる仕組みづくりを重視する姿勢**が、関係者の賛同を得る形となった。なお、(同)ナイスライスファームには、**JAのOBも参画しており、JAとの橋渡し役を担っている**。

<マッチングの時系列>



5 異業種からの参入時のポイント

行政、JAとの連携を生んだ地域一体型の参入姿勢

生産者・JA・企業・行政・生活者と共存できるような仕組み作りを念頭に、参入前から事業の方向性をすり合わせながら検討を進め、持続可能な地域農業への貢献を目的とした姿勢を示すことで、長期的な協力関係を形成した。

販路と技術の不安を解消する参入の仕組みづくり

収穫後の安定的な販路を確保することにより、農業者側の経営不安が緩和され、合同会社への参画を後押しするとともに、既存農業者が参画することで、熟練した栽培技術の確保につながった。

株式会社 あさい農園

— 遊休農地を集積・活用した果樹産地づくりの事例 —

■ 企業基本情報

社名：(株) あさい農園
 所在地：三重県津市
 設立：1975年1月20日
 資本金：7,475万円
 従業員：133名
 事業内容：果樹苗の生産・販売、研究開発
 栽培品目：キウイフルーツ



※2026年1月時点

■ 他地域へ参入時の基本情報（キウイフルーツ栽培事業）

	第1園地（玉城町）	第2園地（津市）
場所/集積面積	玉城町 7.3ha 	津市 5.7ha 
参入時期	2019年	2024年
面積	8ha（うち8割耕作放棄地）	7ha
地権者数/交渉期間	52名/3か月	38名/1年6か月
地権者合意の取得方法	玉城町との連携 （事前説明や事業説明会の設定等）	社員2名体制にて、訪問・手紙送付による個別交渉、登記の確認、法務局への確認を実施

1 農業参入の経緯・目的

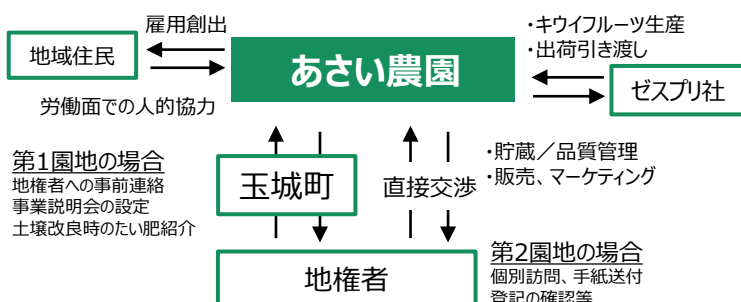
果樹苗事業を起点に、ニュージーランドに本部を持つゼスプリ社と連携を深める中で、キウイフルーツの栽培を開始した。目的は、①遊休農地を活用した新しいビジネスモデル構築、②グローバル企業との連携で世界に挑戦するノウハウの理解、③果樹の産地化を通じて、地域に新たな働く場所、雇用を創出すること。

2 参入地域の検討・選定

第1園地については、あさい農園が、キウイフルーツ栽培ができるまとまった農地を探して、三重県に相談し、玉城町を紹介されたもの。第1のキウイ園地として玉城町に参入した後、第2園地として、本社の裏手に耕作放棄地が広がりつつあったエリアへの参入打診があり、検討を進めた。



3 参入に向けた関係者の役割



・第1園地では行政の全面的な支援により、地権者への交渉を行ったのに対して、第2園地ではあさい農園が直接個別訪問、手紙送付等で交渉を行った。

・ゼスプリ社は、あさい農園と事業提携し、キウイフルーツを全量保管、販売している。

4 農業参入の経緯・目的

農地・拠点の確保方法

第1園地は、**玉城町の課題認識（耕作放棄地の解消）**とも合致し、**玉城町・玉城町農業委員会の協力の下**、地権者に対する事業説明会を実施し、**3か月で52名全ての地権者から合意取得**。

第2園地は、約7ha、地権者27名の農地を対象に、**自社で地権者交渉を行うこととし**、個別訪問や手紙送付などの手法を用いて交渉を進め、**交渉完了までに1年6か月を要した**。地権者の不安や懸念の払拭に加え、二重登記や所有者不明土地の解消に向けた法務局での確認作業を要し、農地の集約には多大な時間と労力を要した。

営農体制・人材配置

「社員1～2名＋パート社員（クルー）チーム」を基本とし、社員は作業者ではなく現場全体を統括するマネージャーとして位置付けている。果樹特有の経験依存作業については、**海外技術の導入等により作業を標準化し、属人性を極力排除している**。

作目選定と販路

ニュージーランドのゼスプリ社との提携により、当社が種苗権を持つ「サンゴールド」を栽培。収穫後は**全量当社が買い取り、貯蔵・品質管理・販売を一貫して担う体制**となっている。これにより、あさい農園は品質の良いキウイの生産に専念できる。

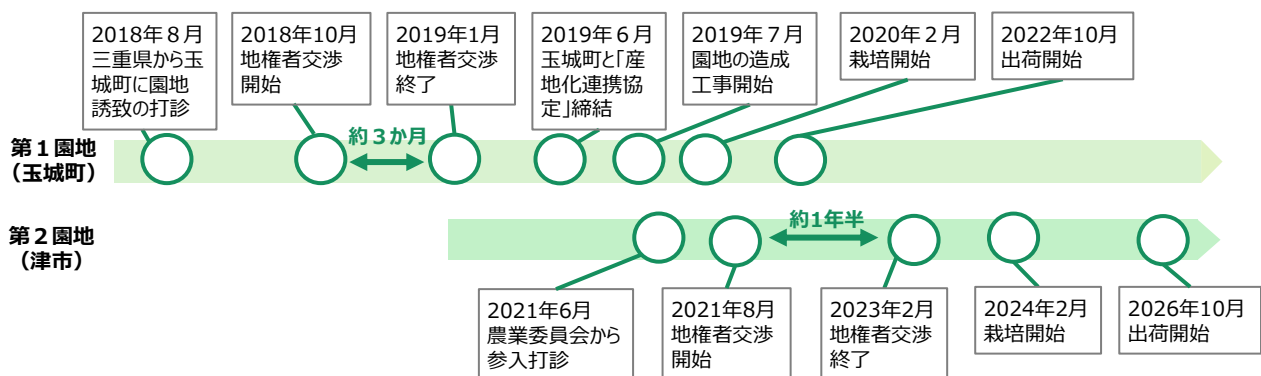


キウイフルーツ収穫の様子

地域・行政との関係構築

第1園地では、定植式や初収穫の式典を開催するなど、地域に対して**事業成果を丁寧に発表する姿勢も信頼獲得につながっており**、この結果、収穫期に限られるキウイフルーツの収穫作業において、**地域の方々を中心に短期間で40～50人の人員確保が実現した**。また、玉城町とは「**産地化連携協定**」を締結し、農地集積時以外にも、**土壌改良時における地元のたい肥提供先を紹介するなどの協力**を受けた。

<マッチングの時系列>



5 異業種からの参入時のポイント

農地集積時の地権者説明における行政の積極的支援

農地集積における地権者との関係においては、**行政の協力が重要**であり、**協力が得られれば、迅速な参入が可能**。


最先端の技術指導と大規模な園地開発能力

国内外におけるトップグロワー、研究者等の指導により、日本式のキウイフルーツ栽培技術を確立し、**海外の園地設備の調達から園地開発工事まで一気通貫で実施**。

株式会社 南都銀行

— 地域金融機関による中山間地・有機農業参入の事例 —

■ 参入検討法人情報

社名：(株)南都銀行  **南都銀行**
 所在地：奈良県奈良市
 設立：1934年6月1日
 資本金：379億2,415万円
 従業員数：2,365人
 事業内容：銀行業務、金融サービス等

別法人を
設立して参入

■ 参入後の農業法人情報

社名：奈良みらいデザイン(株)
 所在地：奈良県宇陀市
 設立：2021年4月1日
 資本金：8,000万円
 従業員数：2人
 事業内容：農作物の生産、販売
 栽培品目：有機米 (2.4ha・協力農業者ほ場合含む)
 野菜 (0.4ha)

※2026年1月時点

1 農業参入の経緯・目的

2019（令和元）年の**銀行法改正**により、地域活性化を目的とした事業会社の設立が可能となり、**地域課題**（中山間地が多く、高齢化により地域農業の維持が困難等）の**解決に取り組む主体となることを目指し、農業参入を決意した。**

また、農業参入により、地域の農業者と現場での課題を共有しつつ、農業経営の知見を蓄積することで、**課題解決に向けた支援力の強化**を図っていく。



良質な山水を生かした米づくり

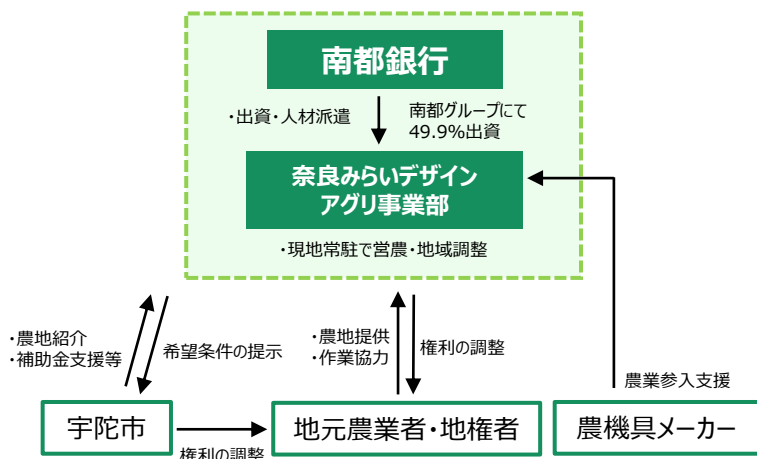
2 参入地域の検討・選定

奈良県宇陀市は、県の北東部に位置し、山林が市内の土地利用の約8割を占める中山間地域。良質な山水を生かした米づくりや、夏期の冷涼な気候を生かした農業が盛んな地域で、**有機農業や高収益作物の生産振興に取り組んでいること**から参入地域として検討・選定することとなった。



奈良県
宇陀市

3 参入に向けた関係者の役割



・南都銀行は、行員を奈良みらいデザイン(株)へ出向派遣し、アグリ事業に参入。

・農機具メーカーは、コンサル契約に基づいて農業参入支援を実施。

・宇陀市は、有機農業の普及とブランド化に関する宣言を行い、賛同する関係者をネットワーク化したクラスターを形成し、政策支援を実施。

4 マッチングに向けた調整のプロセス

農地・拠点の確保方法

地元農業者との連携体制を構築し、高齢等を理由に引退を検討する地元農業者から農地賃借を受けるとともに、農業機械も購入により段階的に整備した。

営農体制・人材配置

農業技術や営農ノウハウがないことから、農機具メーカーによる事業計画の策定支援を受け、地元農業者からの技術指導を受けながら、約2.4ha規模で、銀行から現役出向している行員2名が営農する体制を構築した。

また、圃場に近い福祉施設と連携を行い、労働力不足の解消と障がい者の自立を支援している。



田植えを行う様子

作目選定と販路の確保

市の農政の方針に合致する有機米を中心に栽培し、有機JAS認証を取得。販路としては、地域内消費を重視し、学校給食や銀行の株主優待向け販売を中心に行っている。

また、収穫した酒造好適米での日本酒製造やパックごはん開発等の6次産業化を行い、農産物の高付加価値化図っている。

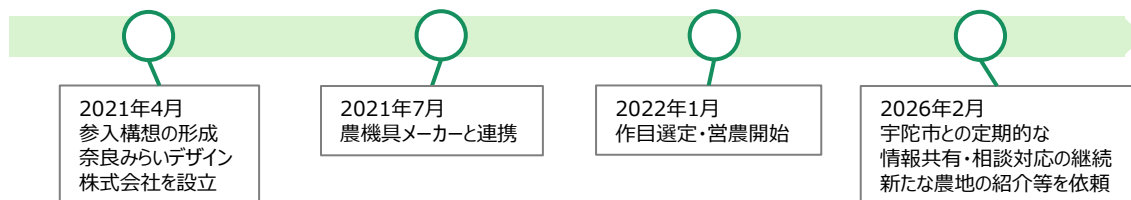


稲刈りを行う様子

信頼関係の構築

行員が現地に常駐して、草刈りや水管理などの地域慣行を踏まえながら、真摯に営農に取り組むとともに、市の担当職員との定期的な情報共有を行うことなどにより、地元農業者と地域課題に共に向き合う姿勢が伝わり、地元の農業者や行政との信頼関係の構築につながった。

<マッチングの時系列>



5 異業種からの参入時のポイント

コンサル契約した農機具メーカーによる伴走支援と地域との信頼関係の構築

農機具メーカーから、農地の確保だけでなく、地域特有の営農慣行を踏まえた営農方法などについて、伴走支援を受け、地域課題の解決に真摯に取り組む姿勢を明確化したことで、円滑な参入に繋がった。

市場変動リスクを抑えた安定的な販路の確保

市場価格に大きく左右される農産物の特性を踏まえ、地産地消や安定的な価格での販売などの観点から、学校給食や株主・取引先などを中心とした販路を確保することで、経営の安定化を図った。