

2026 年 10 月 15 日

シリーズ 企業の農業参入動向 ～独自調査による大規模アンケートの分析～

第 2 回 農業参入と運営の実態＜事業化への壁と継続の条件＞

大和フード&アグリ株式会社
大和フード&アグリ株式会社

次長
副部長

飯野 祥行
藤田 葵

[要約]

- 参入済企業では施設野菜が最も多く選択されており、食品の取扱いの無い企業は食品の取扱いのある企業に比べて相対的にその傾向が強かった。農業事業の売上高は 1 億円未満が 56% (22 社) を占め、収支も 38% (15 社) が赤字傾向にあった。一方で長期間にわたり事業を継続する企業も多く、参入後も事業拡大や収支改善を志向する企業が確認された。
- 参入済企業では自社単独による参入が 74% を占め、回答企業の多くが計画開始から 2 年以内に事業化を実現していた。一方で、参入時には「事業性の見通し」「人材の確保」「栽培技術・ノウハウの確保」が主要な課題となっていた。
- 参入に至らなかった企業では、参入済企業と比較して施設野菜やジョイントベンチャーへの関心が高かった一方、事業計画策定や社内意思決定が障壁となった企業が多かった。このことから農業参入に際しては作物やスキームの選択のみでなく、事業計画の策定や社内外の推進体制の整備にも影響を受ける可能性が示唆された。
- 現在参入を検討している企業では、「事業性の見通し」が最大の課題となっていた。生産作物や参入手法を選択する段階から、自社に適した事業モデルや実行可能な事業計画へ具体化する段階に課題があることが示唆された。

目次

1. はじめに.....	2
2. 調査結果.....	3
(1) 参入済企業における農業生産事業の運営状況	3
(2) 参入済企業における参入手法	7
(3) 過去に参入を検討した企業の実態	10
(4) 現在参入を検討している企業の実態	12
3. 調査結果から得られる示唆	13
(1) 企業の農業参入における事業モデルと事業継続の特徴.....	13
(2) 企業の農業参入における参入過程の特徴	14
(3) 企業による農業参入を阻む要因	14
(4) 検討中企業における参入構想の具体化に向けた課題.....	15
4. 企業の農業参入に向けた提言	15
(1) 企業への提言.....	15
(2) 地域・行政への提言	15
著者紹介.....	16

1. はじめに

本シリーズでは、大和フード&アグリ株式会社（以下、DFA）が2026年5月に、売上高100億円以上の国内企業5,954社を対象として実施したアンケート調査（有効回答325社、回答率5.5%）およびDFAが2026年6月～7月にかけて実施した企業インタビューの結果をもとに、企業の農業参入の実態について分析を行う。アンケートでは、農業生産事業への参入状況や参入意向に加え、参入目的、事業内容、運営状況、課題等について把握した。回答率が5.5%である点や食品関連企業の回答割合が相対的に高いことには留意が必要であるが、回答企業の属性は配布先企業と概ね類似しており、一定の傾向を把握するうえで有効な結果と考えられる。¹

前回のレポートでは、企業の農業参入に対する関心の広がり、その目的について分析した。その結果、農業生産事業を実施している企業は回答企業全体の10%にとどまる一方、参入を検討中の企業や過去に検討経験のある企業、条件次第で検討余地がある企業まで含めると、農業参入に関心を持つ企業は約4割に達することが確認された。また、参入済企業・検討中企業ともに「新たな収益機会・事業の柱の創出」を主な参入目的としており、農業は地域貢献やCSRの手段としてだけでなく、企業の成長戦略や経営課題の解決に資する事業機会として認識されつつある可能性が示唆された。さらに、近年は卸売業や売上高500億円以上の企業など、比較的規模の大きな企業へと関心層が広がっている可能性も示唆された。

¹ 食品を取り扱っている企業の割合：回答企業30%、配布企業19%であった。詳細は「第1回 農業参入の関心層と目的＜事業機会として広がる農業＞」を参照のこと。

一方で、企業が農業に関心を持つことと、実際に事業として成立させることの間には大きな隔りがある。企業はどのような作物を生産し、どのような規模・体制で事業を運営しているのか。また、どのような手法で参入し、どのような課題に直面しているのか。加えて、参入済みの企業と、現在参入を検討している企業や過去に検討したものの参入には至らなかった企業との間には、どのような構想や課題認識の違いが存在するのか。第2回となる本レポートでは、これらの点を明らかにすることで、企業による農業参入の実態を整理する。

本レポートでは、まず農業生産事業に参入した企業 39 社に着目し、(1) 参入企業における農業生産事業の運営状況、(2) 参入企業における参入手法を整理することで、企業がどのような作物を選択し、どのような方法で事業化を進めているのかを明らかにする。

そのうえで、(3) 過去に参入を検討した企業との比較を通じて、参入実現を阻む要因を整理するとともに、(4) 現在参入を検討している企業の実態を確認することで、参入構想の具体化に向けた課題を整理する。

これらの分析を通じて、企業による農業参入の実態や参入実現の条件を整理するとともに、企業農業の定着・発展に向けて企業及び地域・行政に求められる取組や支援の方向性について考察する。

2. 調査結果

(1) 参入済企業における農業生産事業の運営状況

本節では、参入済企業 39 社における農業生産事業の運営状況を整理する。まず、生産作物、操業期間、事業規模と収支状況、運営上の課題と今後の意向について全体像を確認する。そのうえで、本業との関係性や業種との関係に着目しながら、それぞれの特徴を分析する。具体的には、生産作物、操業期間及び今後の意向については食品取扱いの有無との関係を確認し、運営上の課題については業種との関係を確認することで、企業農業の事業モデルや継続状況の実態を明らかにする。

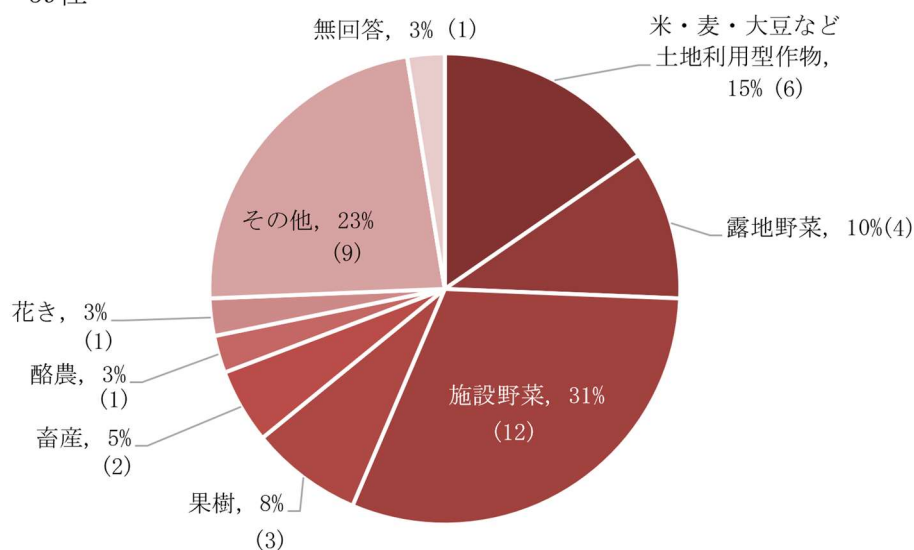
① 生産作物

参入済企業 39 社における生産作物の全体像を確認する。全体では、施設野菜が 31% (12 社) と最も多く、米・麦・大豆などの土地利用型作物が 15% (6 社) で続いた。

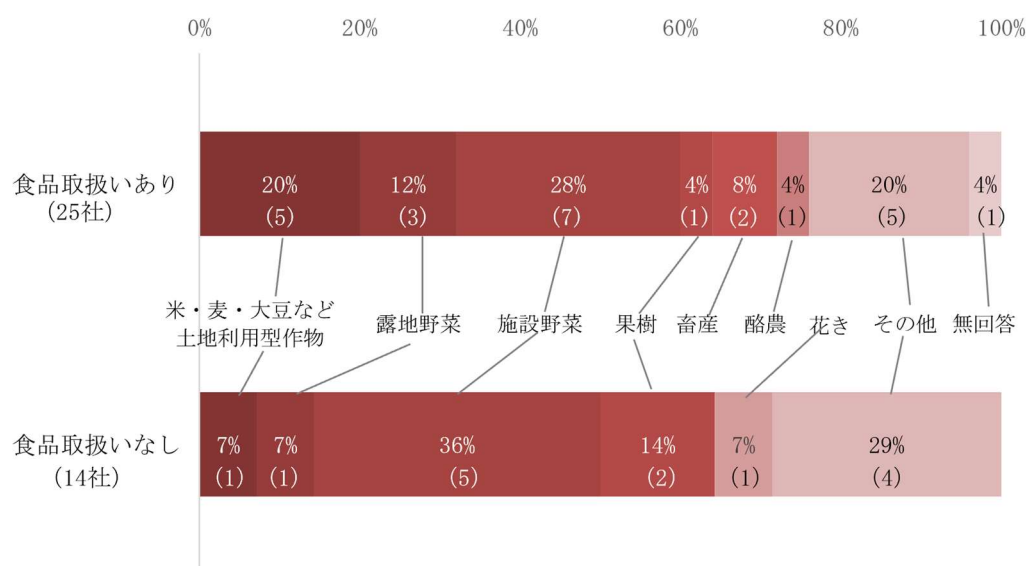
次に、本業との関係性を把握するため、食品取扱いの有無の観点から整理する。食品を取り扱っていない企業 (14 社) では施設野菜が 36% (5 社) と最も多く、果樹が 14% (2 社) で続いた。一方、食品を取り扱っている企業 (25 社) では施設野菜が 28% (7 社)、土地利用型作物が 20% (5 社)、露地野菜が 12% (3 社) となった。非食品企業は食品企業に比べて相対的に施設野菜の割合が高い結果となった。

(図表 1) 生産作物

全体 39社



食品の取扱い有無



※かっこ内は回答企業の実数

※構成比は小数点以下を四捨五入しているため合計が100%にならない場合がある

出所：大和フード&アグリ作成

② 操業期間

全体では、操業期間 10 年以上が 36% (14 社) と最も多く、5～10 年が 31% (12 社) で続いた。5 年以上操業している事業者が過半数を占めており、企業農業は比較的長期間継続して取り組まれていることが分かる。

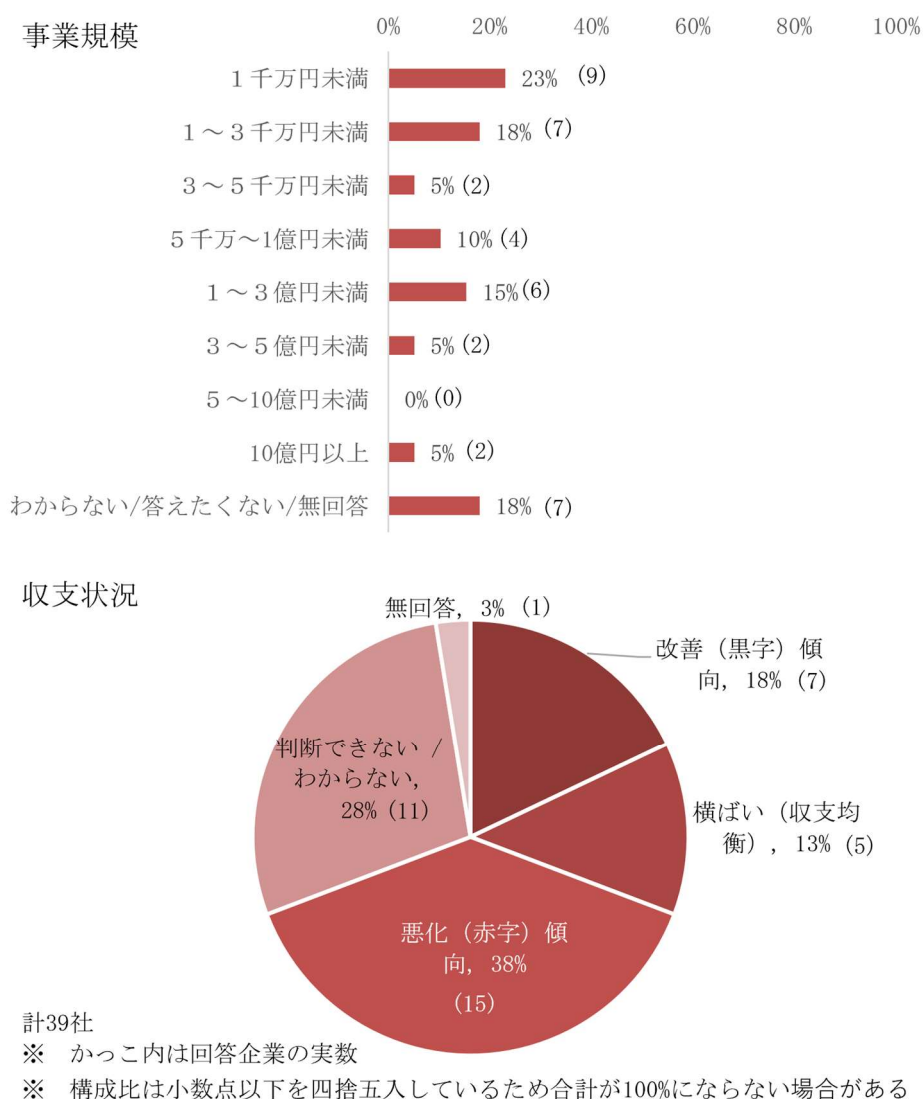
次に、本業との関係性が事業継続期間に与える影響を把握するため、食品取扱いの有無の観点から整理する。食品を取り扱っている企業では、10 年以上が 48% (12 社) と最も多かった。一方、食品を取り扱っていない企業では、5～10 年が 43% (6 社) と最も多かった。

③ 事業規模と収支状況

回答企業では、売上高 1 億円未満が 56%（22 社）と過半数を占めており、3 億円以上の企業は 10%（4 社）にとどまった。なお、事業規模については 18%（7 社）が無回答であった。

農業事業の収支状況について確認すると、「悪化（赤字）傾向」が 38%（15 社）と最も多く、「改善（黒字）傾向」は 18%（7 社）にとどまった²。

（図表 2）事業規模と収支状況



出所：大和フード&アグリ作成

④ 運営上の課題と今後の意向

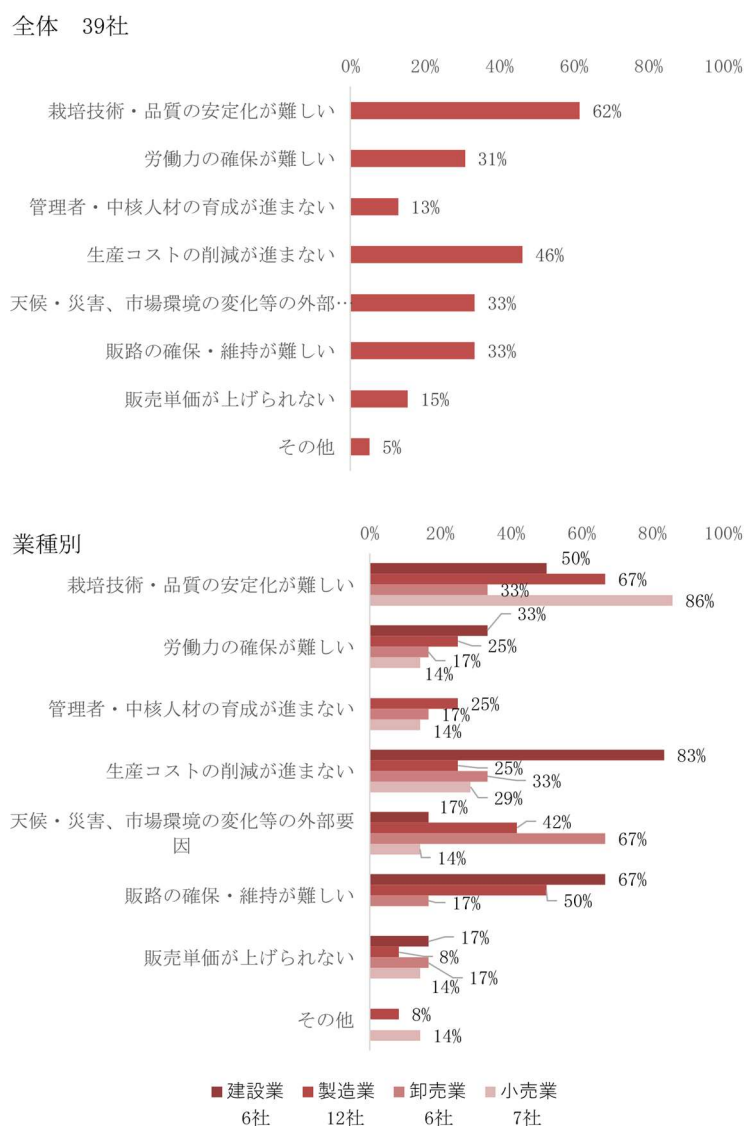
続いて、参入後の運営段階で企業が直面している課題を確認する。全体では、「栽培技術・品質の安定化が難しい」が 62%（24 社）と最も多く、次いで「生産コストの削減が進まない」が 46%（18 社）となった。参入時に課題となっていた技術や人材の確保に加え、運営段階では安定生産や収益性向上が重要な課題となっていることがうかがえる。

² 本調査では回答選択肢上、「改善」と「黒字」、「悪化」と「赤字」を一体として把握したため、損益状況と改善・悪化傾向を厳密には分離できない。

次に、企業の事業特性との関係を把握するため業種別に整理する。ここでは回答企業が 5 社以上存在する建設業、製造業、卸売業、小売業を対象とした。建設業では「生産コストの低減が進まない」が 83%（5 社）と最も多かった。製造業及び小売業では「栽培技術・品質の安定化が難しい」がそれぞれ 67%（8 社）、86%（6 社）となった。一方、卸売業では「天候・災害、市場環境の変化等の外部要因」が 67%（4 社）で最も多く選択された。

このことから、企業農業に共通する課題として技術の安定化と収益性向上が挙げられる一方、具体的な課題の現れ方は業種によって異なることが分かる。

（図表 3）運営上の課題



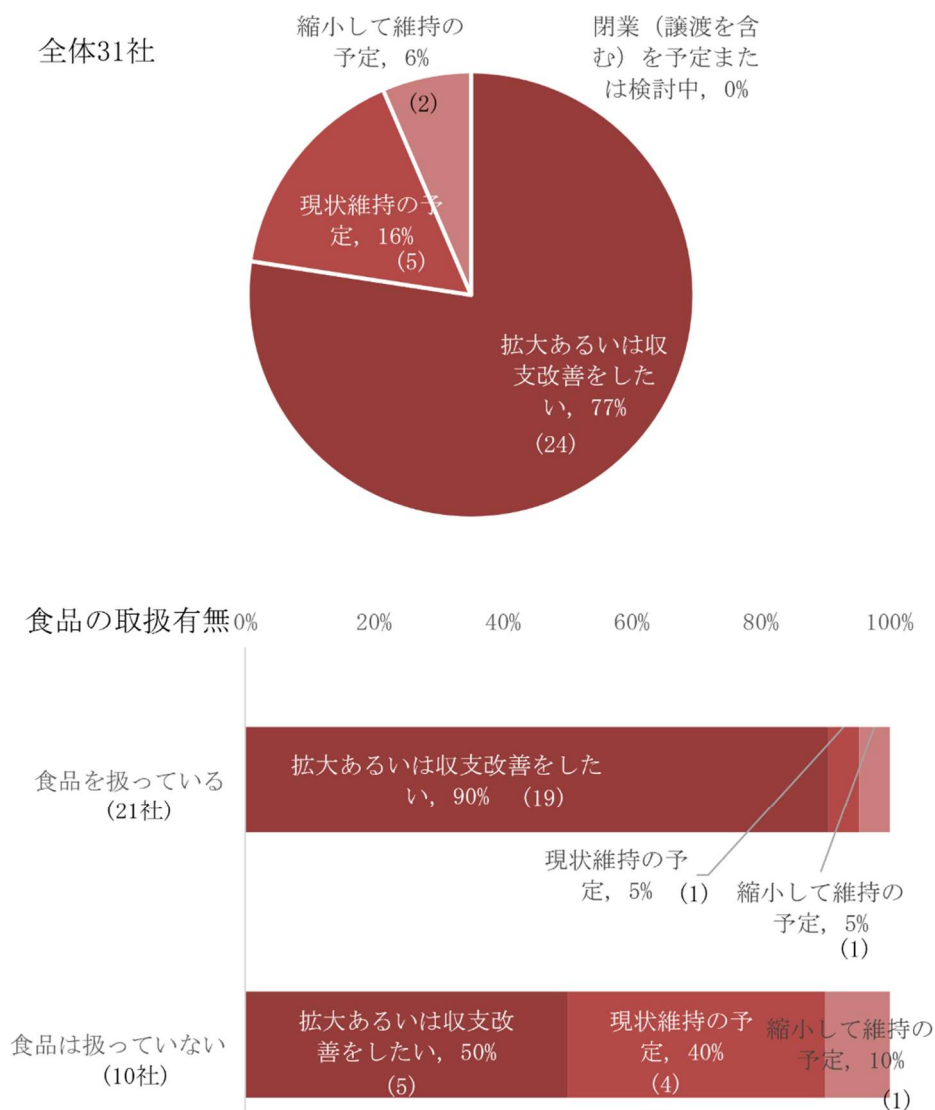
出所：大和フード&アグリ作成

最後に、現在操業している企業の今後の意向を確認する。現在も操業を続ける 31 社を対象とした質問の結果、全体では、「事業を拡大したい」又は「収支を改善したい」と回答した企業が 77%（24 社）を占め、現状維持や縮小を大きく上回った。

次に、食品取扱いの有無による違いをみると、食品を取り扱っている企業では 90%（19 社）が拡大又は収支改善の意向を示した。一方、食品を取り扱っていない企業では現状維持を選択した割合が 40%（4 社）と相対的に高かった。

これらの結果から、回答企業の多くは現時点で収益面や運営面の課題を抱えながらも、農業事業から撤退するのではなく、事業拡大や収益改善を通じて継続的な成長を目指していることがうかがえる。食品取扱企業では、農業事業を継続・拡大する意向が相対的に強いことが確認された。

(図表 4) 今後の意向



※ カッコ内は回答企業の実数

※ 構成比は小数点以下を四捨五入しているため合計が100%にならない場合がある

出所：大和フード&アグリ作成

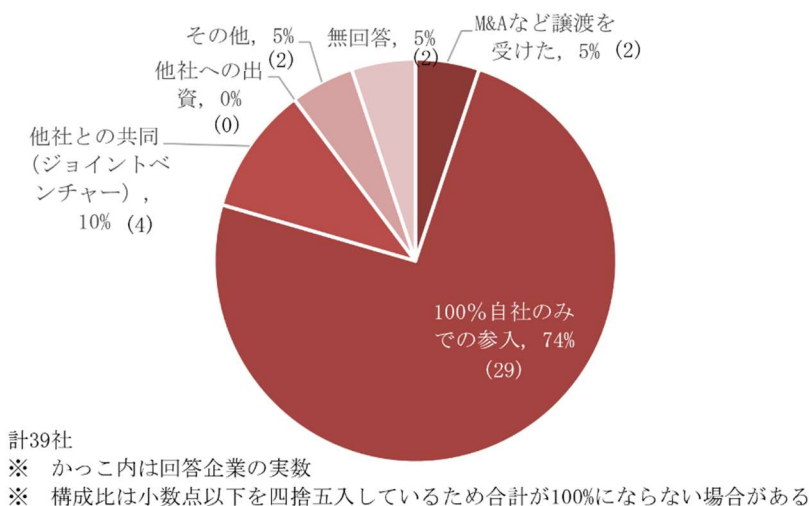
(2) 参入済企業における参入手法

前節では参入後の運営実態を確認した。ここでは視点を参入時点に戻し、企業がどのような形で農業参入を実現したのかを整理する。参入形態、相談先、参入時の課題及び参入までの期間について確認するとともに、本業との関係性が課題認識に与える影響について分析する。これにより、企業農業において参入実現の鍵となった要素や、事業化に向けて求められる条件を明らかにする。

① 参入形態

生産作物の選択に続いて、企業がどのような方法で農業へ参入したかを確認する。全体では、自社単独による参入が74%（29社）と最も多く、他社との共同（ジョイントベンチャー）は10%（4社）にとどまった。企業農業では、自社が主体となって事業を立ち上げるケースが中心であることがうかがえる。

（図表5）参入形態

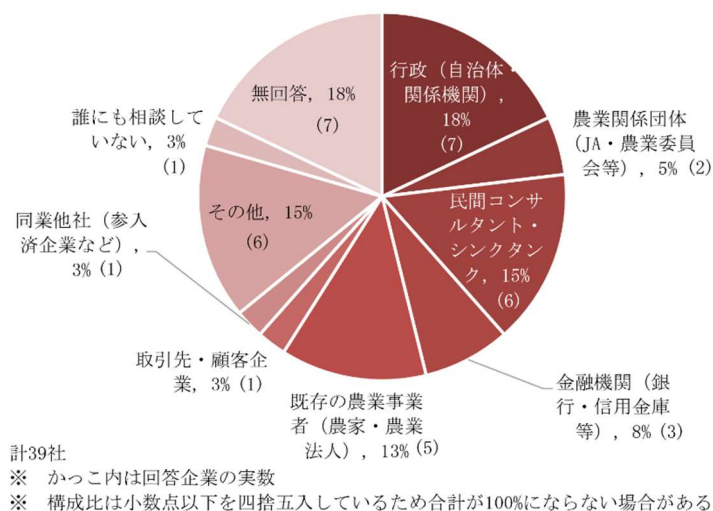


出所：大和フード&アグリ作成

② 相談先

このような参入を実現するにあたり、企業がどのような主体の支援を活用したのかを確認する。行政機関が18%（7社）と最も多く、次いで民間コンサルタント・シンクタンクが15%（6社）、既存の農業事業者が13%（5社）となり、行政機関、民間コンサルタント・シンクタンク及び既存の農業事業者が主な相談先となっていた。

（図表6）相談先



出所：大和フード&アグリ作成

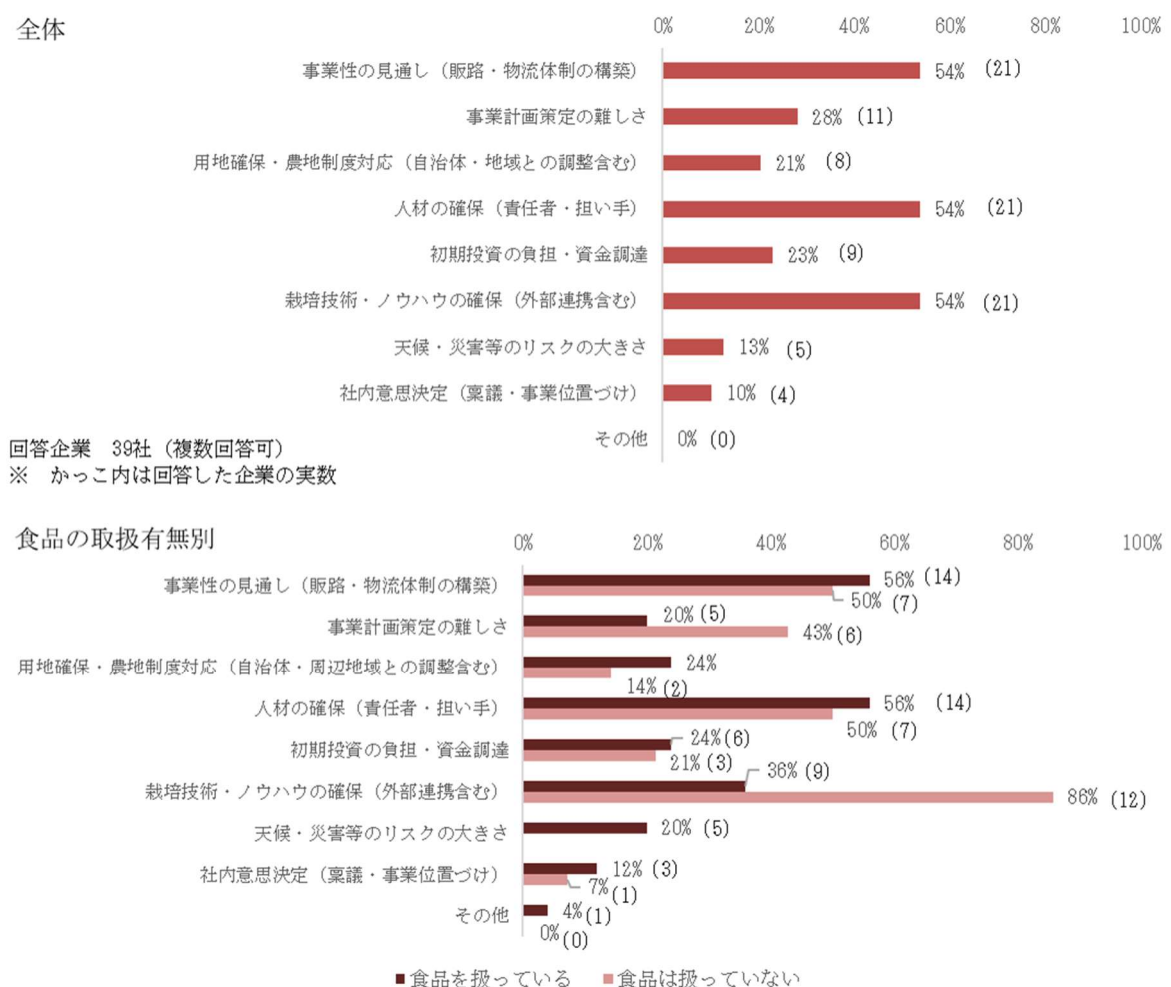
③ 参入時の課題

こうした支援を活用しながら参入を進める中で、企業がどのような課題に直面したのかを確認する。全体では、「事業性の見通し（販路・物流体制の構築）」「人材の確保（責任者・担い手）」「栽培技術・ノウハウの確保（外部連携含む）」がいずれも 54%（21 社）で最も多く選択された。

次に、本業との関係性が課題認識にどのような影響を与えるかを把握するため、食品取扱いの有無で整理する。食品を取り扱わない企業では、「栽培技術・ノウハウの確保」が 86%（12 社）と最も高かった。一方、食品を取り扱う企業では、「事業性の見通し」と「人材の確保」がともに 56%（14 社）で最も多かった。

参入時の主要な課題として、「事業性の見通し」「人材の確保」「栽培技術・ノウハウの確保」が挙げられた。また、食品取扱いの有無によって、課題として重視される項目に違いがみられた。

（図表 7）参入時の課題



出所：大和フード&アグリ作成

④ 参入までの期間

最後に、こうした課題への対応を経て、参入の意思決定から事業開始までにどの程度の期間を要したのかを確認する。全体では、計画開始から事業開始までの期間は「1～2 年未満」が 41%

(16社)と最も多く、次いで「半年～1年未満」が23%(9社)となった。3年以上を要した企業は確認されなかった。

回答企業の範囲では、多くの企業が2年以内に参入を実現しており、比較的短期間で参入判断から事業開始まで進めていることがうかがえる。

(3) 過去に参入を検討した企業の実態

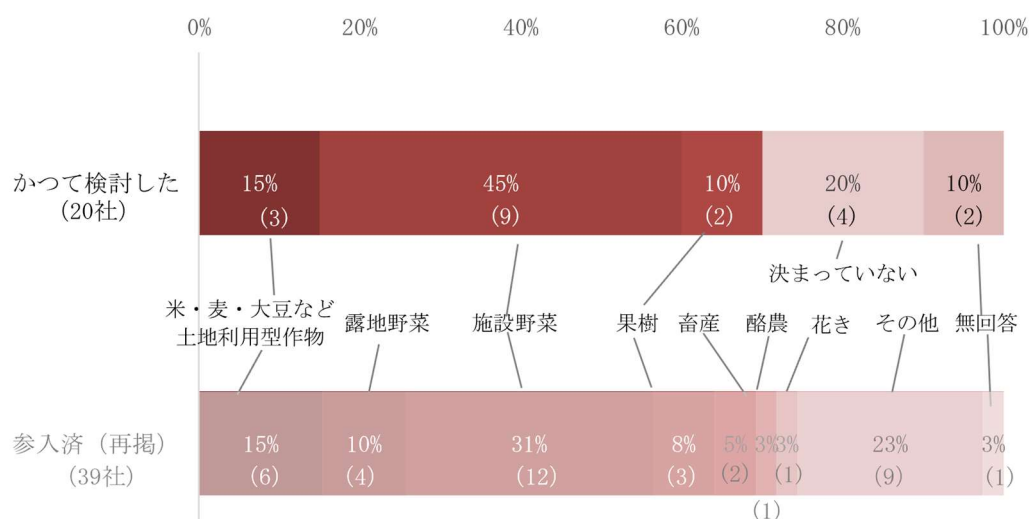
本節では、参入済企業との比較を通じて、過去に農業参入を検討したものの実際の参入には至らなかった企業20社の構想や課題認識の特徴を整理する。生産作物、参入手法、相談先及び検討を中断した要因に着目し、参入済企業との違いから参入実現を阻む要因について考察する。

① 生産作物

まず、かつて検討した企業が想定していた生産作物を確認する。施設野菜が45%(9社)と最も多く、参入済企業(31%)及び検討中企業(36%)と比較しても高い割合を占めた。

施設野菜は参入済企業及び検討中企業においても主要な選択肢となっているが、かつて検討した企業ではその割合がより高い結果となった。

(図表8) 検討した作物



※ かつこ内は回答企業の実数

※ 構成比は小数点以下を四捨五入しているため合計が100%にならない場合がある

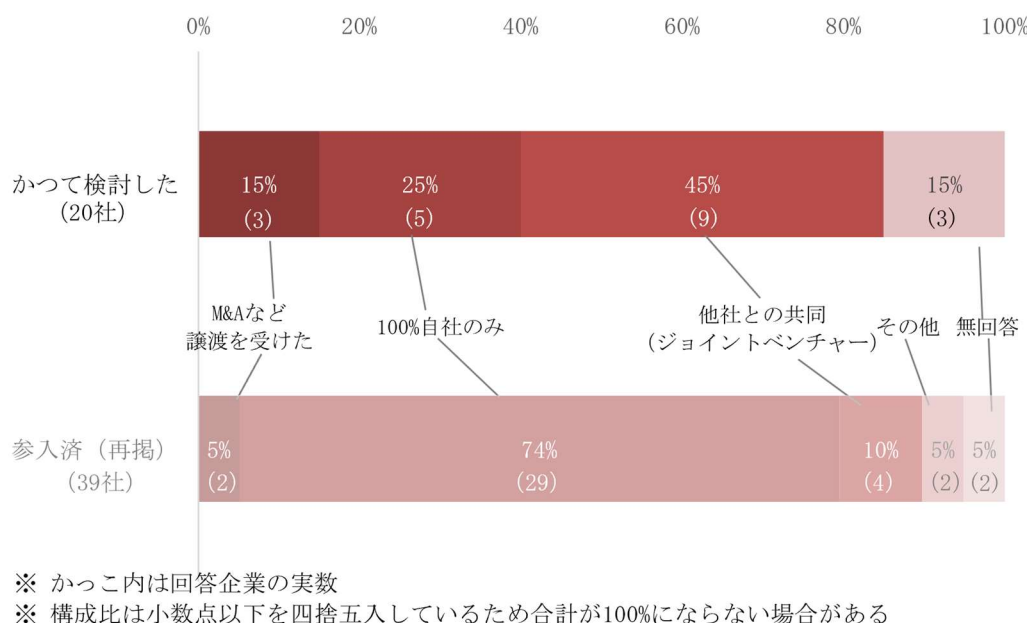
出所：大和フード&アグリ作成

② 参入形態

次に、想定していた参入手法を確認する。全体では、他社との共同(ジョイントベンチャー)が45%(9社)と最も多く、自社単独による参入は25%(5社)であった。

参入済企業では、自社単独による参入が74%を占め、ジョイントベンチャーは10%にとどまっていたことと比較すると、違いがみられる。

(図表 9) 検討した参入形態



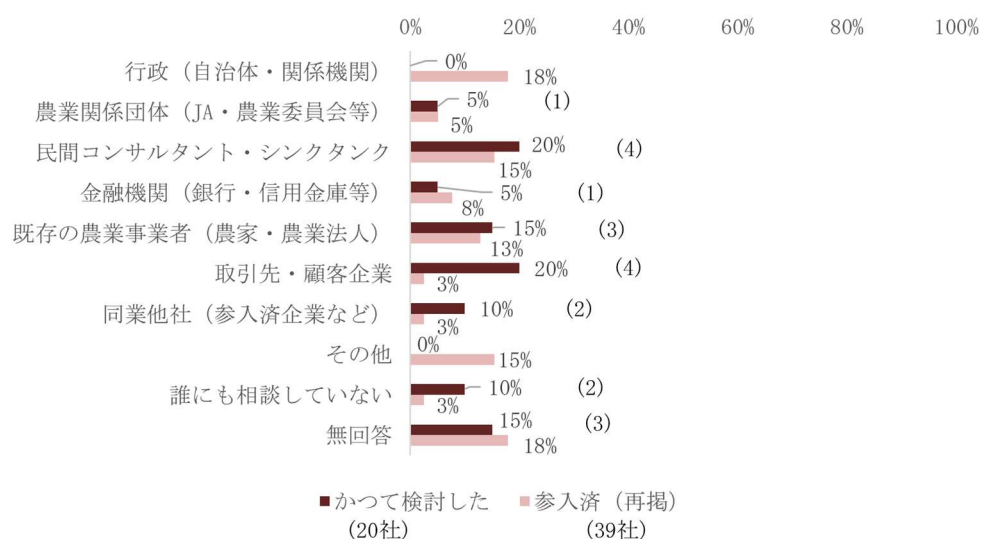
出所：大和フード&アグリ作成

③ 相談先

次に、参入検討時の相談先を確認する。取引先・顧客企業及び民間コンサルタント・シンクタンクがそれぞれ 20% (4 社) と最も高く、既存の農業事業者が 15% (3 社) で続いた。

参入済企業とかつて参入を検討した企業を比較すると、民間コンサルタント・シンクタンクや既存の農業事業者への相談割合は概ね同程度であった。一方、行政機関への相談は参入済企業でのみ確認された。また、取引先・顧客企業への相談割合は、かつて参入を検討した企業で相対的に高かった。

(図表 10) 検討時の相談先



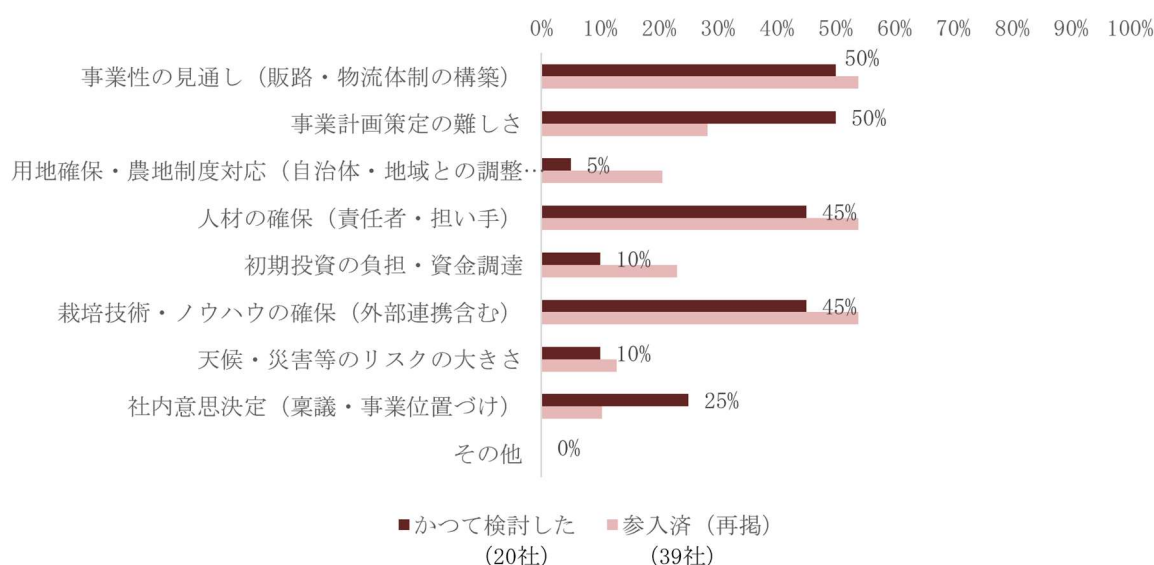
出所：大和フード&アグリ作成

④ 検討を中断した要因

最後に、検討を中断した要因を確認する。「事業計画策定の難しさ」と「事業性の見通し」が50%（10社）と最も多くの企業に選択され、「人材の確保」、「栽培技術・ノウハウの確保」が45%（9社）で続いた。

参入済企業と比較すると、「事業計画策定の難しさ」は28%から50%へ、「社内意思決定（稟議・事業位置づけ）」は10%から25%（5社）へ上昇していた。一方で、「用地確保・農地制度対応」や「初期投資の負担・資金調達」は参入済企業を下回った。

（図表 11）検討を中断した要因



出所：大和フード&アグリ作成

（４）現在参入を検討している企業の実態

本節では、過去に参入を断念した企業にみられた要因を踏まえながら、現在参入を検討している企業の構想や課題認識の特徴を整理する。生産作物、参入手法、相談先及び参入時の課題について比較を行い、参入済企業との共通点や相違点を明らかにする。

① 生産作物

「決めていない」が29%（4社）と一定数存在したものの、施設野菜が36%（5社）と最も多く、米・麦・大豆などの土地利用型作物が続いた。施設野菜が中心である点は参入済企業と同様の傾向であった。また、果樹を検討する企業は14%（2社）であり、参入済企業における割合（8%）をやや上回った。

② 参入形態

自社単独による参入が36%（5社）と最も多く、参入済企業と同様に主要な選択肢となっていた。一方で、M&A等による譲受を検討する企業が29%（4社）、ジョイントベンチャーを検討する企業も29%（4社）存在した。

参入済企業では、自社単独による参入が74%を占める一方、M&A等による参入は5%、ジョイントベンチャーは10%にとどまっていたことから、M&A及びジョイントベンチャーを検討する割合は参入済企業より高かった。

③ 相談先

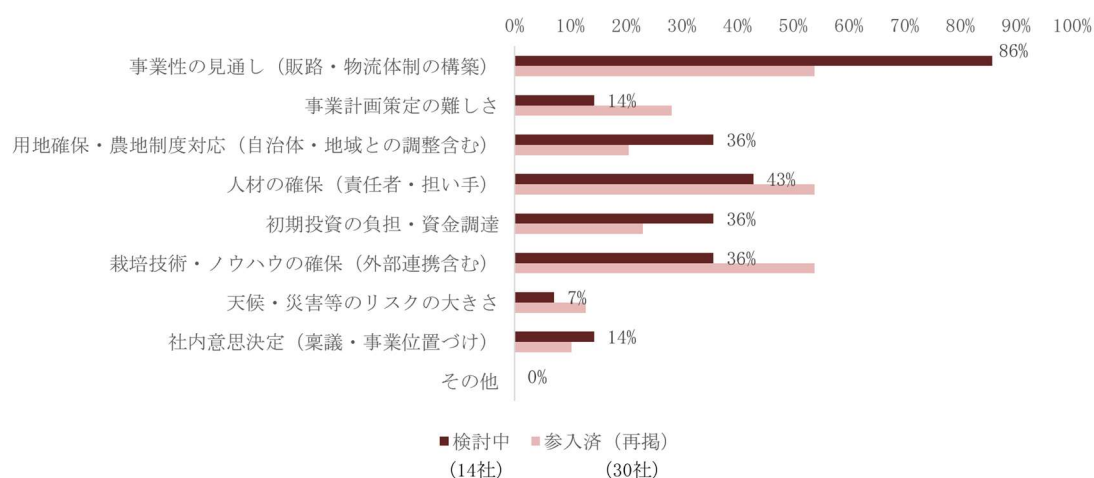
次に、現在参入を検討している企業が、どのような主体に相談しているかを確認する。行政（自治体・関係機関）が29%（4社）と最も高く、次いで既存の農業事業者（14%, 2社）、民間コンサルタント・シンクタンク（14%, 2社）となった。一方で、「誰にも相談していない」と回答した企業も21%（3社）存在した。

5社に1社程度は「誰にも相談していない」と回答しており、構想段階ではあるものの、具体的な相談先を持たないまま情報収集や検討を進めている企業も少なくないことが確認された。

④ 検討中の課題

最後に、検討中企業が認識している参入時の課題を確認する。「事業性の見通し（販路・物流体制の構築）」が86%（12社）と最も高く、次いで「人材の確保」が43%（6社）、「用地確保・農地制度対応」及び「初期投資の負担・資金調達」がそれぞれ36%（5社）となった。参入済企業と比較すると、「事業性の見通し」は54%から86%へ大きく上昇しており、用地確保や資金調達も相対的に高い割合となった。一方で、「人材の確保」や「栽培技術・ノウハウの確保」は参入済企業より低い割合にとどまった。以上から、検討中企業では人材や技術の確保といった運営面の課題よりも、まず事業として成立するかどうかの見通しや、参入条件の具体化が大きな関心事となっていることが分かる。

（図表 12）検討中の課題



出所：大和フード&アグリ作成

3. 調査結果から得られる示唆

（1）企業の農業参入における事業モデルと事業継続の特徴

前回レポートでは、企業の農業参入は依然として限定的であるものの、新たな事業機会として認識する企業の裾野が着実に広がっていることが確認された。今回、実際に参入している企業を分析すると、施設野菜が最も多く選択されており、特に食品を取り扱っていない企業では施設野菜への集中がみられた。施設野菜は栽培環境を一定程度制御できるため、生産計画や収益計画を立てやすく、農業分野の知見や販路を持たない企業にとって、比較的事業化の見通しを描きやす

い作物として認識されている可能性がある。実際の企業ヒアリングでも、非食品企業が「農業未経験の企業でも取り組みやすい」との認識から施設園芸の検討から着手する例が複数確認された。

一方、食品を取り扱う企業では、土地利用型作物や露地野菜など多様な作物が選択されていた。食品取扱企業では、本業との関係性や既存の調達・販路機能を活用できることが、多様な作物選択につながっている可能性がある。実際に参入した食品企業の事例では、自社製品の原料となる米を生産し、商品開発につながる他の作物へ展開した事例、自社加工品に使用する野菜の確保を目的としてキャベツ等を生産した事例が確認された。また、小売企業では、自社生産によって必要量のすべてを賄うのではなく、農業への関与を通じて地域の生産者との関係を構築し、将来の調達基盤の維持につなげようとする取組もみられた。

また、調査対象とした企業の売上が 100 億円以上であることを踏まえると、農業事業は本業と比較すると売上規模が限定的であり、収支面でも課題を抱える企業が少なくないものの、回答企業の多くが長期間にわたり事業を継続し、今後も事業拡大や収支改善を志向している。実際に参入企業へヒアリングを行ったところ、農業単体では赤字又は収支均衡にとどまりながら、黒字化や収益改善を目指して事業を継続している企業が複数確認された。さらに、生産事業単体の収益確保が難しいことを踏まえ、加工、販売、商社機能等の周辺事業を組み合わせることで、農業関連事業全体の収益性を高めようとする動きもみられた。

これらの結果から、本業との関係性や将来的な事業展開も視野に入れながら、中長期的に取り組まれている可能性がある。

（２）企業の農業参入における参入過程の特徴

参入手法をみると、自社単独による参入が 74%を占めており、回答企業の多くが自ら主体となって農業事業を立ち上げていた。また、参入までの期間は 1～2 年未満が最も多く、回答企業の範囲では多くの企業が 2 年以内に事業を開始していた。このことから、企業の農業参入は計画策定開始後は比較的短期間で事業化が進められていることがうかがえる。

一方、参入時には「事業性の見通し」「人材の確保」「栽培技術・ノウハウの確保」が主要な課題として挙げられており、参入制度への対応だけでなく、事業として成立させるための仕組みづくりが重要な論点となっていた。こうしたなか、参入済企業とかつて検討したものの参入に至らなかった企業では、相談先の構成に差異がみられた。このことから、農業参入の検討においては、事業性や技術面に関する情報に加え、行政機関を含む多様な情報源へのアクセスが行われていた可能性がある。企業ヒアリングからも、自治体や JA からの働きかけにより参入が進み、用地確保や販売先との接続につながった事例、市や農業委員会への相談を通じて地域の農業者や栽培指導者との関係を構築した事例、研究機関や金融機関から販路の紹介を受けた事例などが確認された。

（３）企業による農業参入を阻む要因

過去に参入を検討した企業では、参入済企業と比較して施設野菜を選択した割合が相対的に高く、施設野菜が企業による農業参入時の有力な選択肢として認識されていた可能性がある。また、過去に参入を検討した企業ではジョイントベンチャーへの関心も相対的に高く、外部の知見や経営資源を活用しながら参入しようとする傾向がみられた。

一方、実際に参入した企業では自社単独による参入が主流であり、参入を断念した企業では事業計画策定の難しさや社内意思決定が課題として多く挙げられていた。これらの結果から、農業参入においては参入しやすいと考えられる作物やスキームの選択に加え、具体的な事業計画と社内意思決定につなげられるかどうか为主要な論点の一つとなることが示唆される。この際、共同参入では、役割分担、責任範囲、意思決定権、追加投資負担等の設計が、実行段階への移行に影響する可能性がある。

（４）検討中企業における参入構想の具体化に向けた課題

過去に参入を断念した企業では事業計画策定や社内意思決定が課題となっていた。こうした点を踏まえて現在の検討中企業をみると、自社単独による参入に加え、ジョイントベンチャーやM&A も一定の割合で検討されており、参入手法が複数の選択肢に分散していた。また、生産作物を決めていない企業も一定数存在し、「事業性の見通し」が最も高い課題となっていた。

検討段階にある企業へのヒアリングでは、想定した作物について必要な収益規模を見込めず、作物や事業規模を再検討している事例、複数の作物について栽培可能性、販売可能性及び収益性を検証しながら、事業継続、方向転換又は撤退の判断基準を整理している事例が確認された。

これらの結果から、検討中企業は、販路や物流、用地、投資負担などを踏まえて事業性を見極めながら、生産作物や参入手法を具体化し、複数の選択肢から自社に適した事業モデルへ絞り込む段階に課題がある可能性が示唆された。また、過去に参入を検討したものの参入に至らなかった企業では、事業計画の策定や社内意思決定の段階が課題として多く挙げられていた。これらを踏まえると、現在検討中の企業においても、複数の作物や参入手法を比較する段階から、具体的な事業計画を策定し、社内の推進体制や意思決定につなげる段階に移行できるかどうか、参入構想の具体化における論点になると考えられる。

４．企業の農業参入に向けた提言

（１）企業への提言

農業参入を検討する企業においては、まず参入作物や参入手法の検討にとどまらず、自社が農業事業に取り組む目的を明確化し、販路、収支、運営体制及び人材確保を含めた実行可能な事業計画へ早期に落とし込むことが重要である。また、事業計画の具体化にあたっては、行政機関、民間専門家及び既存の農業事業者等との接点を確保し、地域情報や農業経営に関する知見を取り入れながら検討を進めることが望ましい。さらにジョイントベンチャーやM&A など外部との連携を活用する場合であっても、事業主体、役割分担及び責任範囲を明確にし、自社として意思決定を行える体制を構築することが求められる。

さらに、農業事業は本業と比較して売上規模が限定的であり、短期間で大きな収益を生み出すケースは多くない。一方で、多くの参入企業が長期間にわたり事業を継続し、事業拡大や収支改善を志向していることから、農業参入は短期的な利益獲得のみを目的とするのではなく、本業とのシナジー創出や新たな事業基盤の構築といった中長期的な視点で位置付けることが重要である。

（２）地域・行政への提言

本調査では、企業が農業参入時に抱える課題は、農地制度への対応そのものよりも、事業性の見通し、人材の確保及び栽培技術・ノウハウの確保にあることが示唆された。また、検討中

企業では事業性が見通しが特に大きな課題となっており、事業モデルを具体化する段階で支援を必要としている状況がうかがえた。

このため、行政には農地や補助制度に関する情報提供に加え、企業の参入構想を実行可能な事業計画へ具体化するための支援が求められる。具体的には、地域の農業者、農業法人、流通事業者、金融機関、民間専門家等とのマッチング機能を強化し、企業が必要な知見やネットワークにアクセスできる環境を整備することが重要である。

また、企業によって抱える課題は異なり、食品取扱企業では事業性や人材確保が、非食品企業では栽培技術や農業ノウハウの確保が課題となる傾向がみられた。このため、行政には一律の支援ではなく、企業の本業との関係性や参入段階に応じた支援を提供することが期待される。特に、参入検討段階にある企業に対しては、事業化の可能性を検証し、具体的な事業計画や社内意思決定につなげるための支援が重要である。

以上

著者紹介

飯野 祥行（いいの よしゆき）

中央官庁にて農業政策立案に従事後、日系シンクタンク、日系SIerにおいて企業・自治体向けの戦略策定支援及びDX支援を担当。農業及び地域の持続的発展に取り組む。2025年より大和フード&アグリ（株）に参画し、官公庁向け調査計画や企業の農業関連事業における戦略策定支援を推進。東北大学大学院（修士）。

藤田 葵（ふじた あおい）

大手コンサルティングファームを経て、植物工場スタートアップにて事業開発、農業人材育成に携わる。生産子会社の代表取締役、工場長を経験。2020年から参画した大和フード&アグリ（株）では中期経営計画策定、マーケティング・自社ブランド立ち上げを担当し、現在コンサルティング事業責任者。東京大学大学院（修士）、政策研究大学院大学（修士）。明星大学経営学部非常勤講師。

【本レポートに関する問合せ先】

大和フード&アグリ株式会社 事業部 dfa_info@daiwa.co.jp