

農業経営モデル 及び 地域戦略の例示 (案)

目次

農業経営モデル	地域戦略の例示
水田作(7モデル) ……1	地域農業の強みの発揮・創出(15事例) ……36
畑作(5モデル) ……8	①畜産クラスターによる収益性の向上 ……36
北海道畑輪作体系 ……8	②次世代施設園芸を中心とした施設園芸産地の展開 ……37
かんしょ作 ……9	③新品種・新技術の「強み」を活かした実需者との連携 ……38
さとうきび作 ……10	④産地の強みを活かした食品企業の誘致 ……39
茶業(2モデル) ……11	⑤6次産業化事業体等による起業 ……40
野菜作(6モデル) ……13	⑥地場の農林水産物を活用した食品企業との連携 ……41
露地野菜作(4モデル) ……13	⑦加工・業務用向けの野菜の供給 ……42
施設野菜作(2モデル) ……17	⑧輸出に向けた産地づくり ……43
果樹作(4モデル) ……19	⑨知的財産戦略の下での高品質農産物の輸出 ……44
かんきつ ……19	⑩薬用作物の産地づくり ……45
りんご ……20	⑪有機農業の産地づくり ……46
なし ……21	⑫集落営農法人での加工等の展開 ……47
果樹複合・ぶどう ……22	⑬地域の特産物を活用した独自の加工品等による高付加価値化 ……48
花き作(3モデル) ……23	⑭地域の特性を活かした農産物の展開 ……49
切り花(2モデル) ……23	⑮直売所を中心とした地産地消の流通システムの確立 ……50
鉢物 ……25	埋もれた農村資源の活用(5事例) ……51
酪農経営(3モデル) ……26	⑯直売所から農作業体験、農村レストラン等への展開 ……51
肉用牛経営(5モデル) ……29	⑰観光農園等を軸にした都市農村交流の展開 ……52
繁殖(2モデル) ……29	⑱農業体験農園を中心とした都市住民のニーズに応えた展開 ……53
肥育、一貫(3モデル) ……31	⑲交流を契機とした地域農業の振興 ……54
養豚経営 ……34	⑳再生可能エネルギーのメリットの活用による農業の振興 ……55
有機農業 ……35	

農業経営モデル

モデルのポイント

寒冷地での水稲の作業の省力化による規模拡大と麦・大豆・飼料用米の収量の高位安定化を図る家族経営

技術・取組の概要

- 水稲については、乾田直播栽培の導入による育苗時間の低減(労働時間約5割低減)、前年秋の耕うん・整地作業による春作業の軽減等の省力化を徹底することで、経営規模の拡大を実現
- 麦、大豆については、飼料用米、青刈りとうもろこしと組み合わせた輪作体系を導入することで、施肥を適正化するとともに、地下水位制御システムの導入による排水性改善や有機物投入等による土壌改善により、収量・品質の安定・向上を実現(単収:麦4割増、大豆5割増)するとともに、産地で加工業者と連携し、「強み」のある品種を導入し収益を向上。さらに、作期競合の回避を図るため、麦の大豆立毛間播種栽培を実施
- 青刈りとうもろこしについては、収穫作業の外部委託等により作業ピークを軽減し、経営規模を拡大。青刈りとうもろこしや飼料用米については、地域のTMRセンター等と連携して安定供給
- 農地の集積・集約化、大区画化による機械の効率利用、複数品目への機械の汎用利用等により経営コストの低減を実現

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用1名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	30ha
主食用米(家庭消費用)	5ha(移植)
主食用米(業務用)	5ha(直播)
飼料用米	5ha(直播)
大豆	5ha
小麦	5ha
青刈りとうもろこし	5ha

【試算結果】

粗収益	3,220万円
経営費	2,130万円
うち雇用労賃	20万円
農業所得	1,090万円

主たる従事者の所得(/人)	680万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,390hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名)

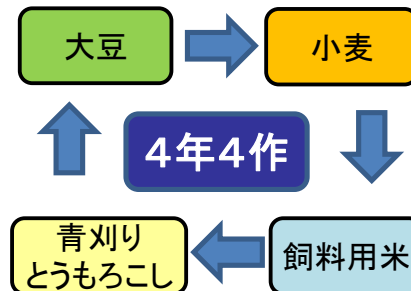
【経営規模・作付体系】

経営耕地	13.1ha
主食用米	8.4ha(移植)
麦類	1.3ha
豆類	1.2ha
その他	2.2ha

生産技術のトピックス



○乾田直播栽培を導入することで、育苗に係るコスト及び労働時間を低減、ほ場の乾田化による排水性改善



○地域の栽培条件に対応した輪作体系により各品目の生産力が向上

モデルのポイント

規模拡大とともに野菜作の導入や加工・販売に取り組む大規模水田作複合法人経営

技術・取組の概要

- 野菜作の導入や米の直接販売に加え、土地利用型作物の労働力に余裕がある冬季に農産物加工販売(もち、精米)に取り組み、周年的な雇用機会の確保とともに経営の多角化を実現
- 水稻については、業務用米・加工用米への乾田直播栽培の導入による育苗時間の低減(労働時間 約5割低減)、前年秋の耕うん・整地作業による春作業の軽減等の省力化を徹底することで、経営規模の拡大を実現
- 麦、大豆については、業務用米・加工用米、野菜と組み合わせた輪作体系を導入することで、後作を考慮した施肥を行うとともに、補助暗渠施工による排水性改善や有機物投入等による土壌改善により、収量の安定・向上を実現(単収:麦3割増、大豆4割増)するとともに、加工業者のニーズに応じた品質での安定供給に努め、実需者との安定取引を拡大し収益を向上。さらに、作期競合の回避を図るため、麦の大豆立毛間播種栽培を実施
- 農地の集積・集約化、大区画化による機械の効率利用、複数品目への機械の汎用利用、フレキシブルコンテナ利用による肥料の大口割引等により経営コストの低減を実現

経営発展の姿

【経営形態】

法人経営(5名、常勤雇用3名、臨時雇用4名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	101ha	
主食用米(家庭消費用)	20ha(移植)	もち加工販売
主食用米(業務用)	30ha(直播)	7千袋(680g)
加工用米	10ha(直播)	
大豆	20ha	精米販売
小麦	20ha	50トン
ねぎ	1ha	

【試算結果】

粗収益	1億3,180万円
経営費	9,070万円
うち雇用労賃	1,040万円
農業所得	4,100万円

主たる従事者の所得(/人)	820万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,880hr

(参考)平均的な法人経営の姿

【経営形態】

法人経営(4名、常勤雇用1名、臨時雇用2名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	35.7ha
主食用米	22.0ha(移植)
小麦	2.6ha
大豆	10.3ha
その他	0.8ha

生産技術のトピックス



○野菜作の導入による経営の多角化



○米の直接販売やもち加工・販売により所得増大

モデルのポイント

多様な米の導入等による水稲の規模拡大、麦・大豆・飼料用米の収量の高位安定化を図る家族経営

技術・取組の概要

- 水稲については、複数品種導入により作期分散を図るとともに、飼料用米への湛水直播栽培の導入による育苗時間の低減等作業の省力化(労働時間4割減)や、流し込み肥料の利用等により経営規模の拡大を実現
- 麦、大豆については、水稲・麦・大豆の2年3作体系に飼料用米を加えることで輪作体系を最適化するとともに、畝立栽培等による排水性改善や有機物投入等による土壌改善により、収量の安定・向上を実現(単収:麦2割増、大豆2割増)するとともに、産地で加工適性及び栽培性の優れた新品種を導入し、実需者へ安定的に供給
- 飼料用米については、地域の耕畜連携体制を構築し、大豆作後に作付することで肥効を高めるとともに、立毛乾燥の実施により、収量の向上とコスト低減を実現
- 農地の集積・集約化、大区画化による機械の効率利用、複数品目への機械の汎用利用等により経営コストの低減を実現

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用1名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	25ha
主食用米(家庭消費用2品種)	15ha
飼料用米	5ha
小麦	5ha
大豆	5ha

【試算結果】

粗収益	3,130万円
経営費	1,950万円
うち雇用労賃	20万円
農業所得	1,190万円

主たる従事者の所得(/人)	660万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,420hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名)

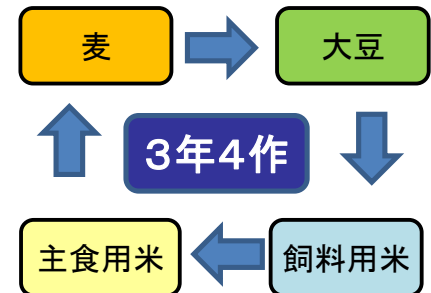
【経営規模・作付体系】

経営耕地	6.5ha
主食用米	4.5ha
小麦	0.8ha
大豆	0.7ha
その他	0.5ha

生産技術のトピックス



○飼料用米に湛水直播栽培を導入することで、育苗に係るコスト及び労働時間を低減



○新たな輪作体系の導入により、麦・大豆・飼料用米の収量が安定・向上

モデルのポイント

地域の農地を集積し、水稻の生産から販売まで行う100ヘクタールを超える大規模法人経営

技術・取組の概要

- 水稻については、多品種導入による作期分散の徹底、直播栽培の導入による育苗時間の低減等作業の省力化、多収性専用品種の導入による収量向上等により、経営規模の拡大や収益の向上を実現
- 分散ほ場の作業工程管理の省力・効率化のため、作業計画管理支援システム等のICTを導入し、水稻・麦・大豆の施肥・収穫などの作業を一元的に管理し、各ほ場の条件に応じた低コスト多収技術の最適化等を実現
- 農地の集積・集約化、大区画化による機械の効率的利用、複数品目への機械の汎用利用、無人ヘリによる適期防除、立毛乾燥（飼料用米）等により経営コストの低減を実現
- 乾燥調製施設を導入し栽培から販売まで一体管理することで、個人消費者への米の通年直接販売に加え、中食・外食産業との業務用米の長期契約販売、飼料用米のTMRセンターや配合飼料工場等への安定供給を実現。また、麦・大豆については、産地で加工適性の優れた新品種を導入し、実需者への安定供給により、収益を向上

経営発展の姿

【経営形態】

法人経営（5名、常勤雇用3名、臨時雇用1名）

【経営規模・作付体系】

経営耕地	120ha	精米販売160トン
主食用米（家庭消費用4品種）	32ha	
主食用米（業務用2品種）	32ha	
飼料用米（1品種）	16ha	
麦（小麦、大麦各1品種）	40ha	
大豆（2品種）	40ha	

【試算結果】

粗収益	1億5,680万円
経営費	1億990万円
うち雇用労賃	910万円
農業所得	4,690万円
主たる従事者の所得（/人）	940万円
主たる従事者の労働時間（/人）	1,630hr

（参考）平均的な法人経営の姿

【経営形態】

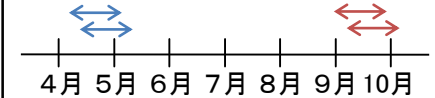
法人経営（3名、常勤雇用2名、臨時雇用2名）

【経営規模・作付体系】

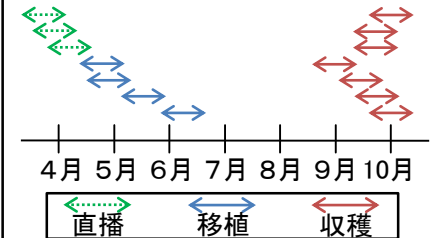
経営耕地	33.9ha
主食用米	21.7ha(移植)
麦類	6.0ha
大豆	5.4ha
その他	0.8ha

生産技術のトピックス

（品種分散前）



（品種分散後）



○多品種や直播栽培の導入による作業ピークの分散により、労働時間の平準化や経営規模を拡大を実現



○乾燥調製施設を導入し栽培から販売まで一体管理

モデルのポイント

施設園芸の導入により限られた規模の中で所得の向上を図る家族経営

技術・取組の概要

- 規模拡大を行うことなく所得の向上を目指すため、いちご生産を導入し、水稲と施設園芸の複合経営を実現
- 水稲については、作期の異なる2品種の導入により、施設園芸の管理にも十分労働時間を確保できるよう、水稲移植作業ピークも分散
- 化学肥料や農薬の使用量を地域の慣行レベルより5割以上低減するブランド米の特別栽培に取り組むことで付加価値を創出
- いちごの多収品種や、生育不良等の原因となるうどんこ病の発生を抑制する病害防除システムを導入し、収量の安定を実現

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用1名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	7.6ha
主食用米(家庭消費用)	4.45ha(移植)
加工用米	3ha(移植)
いちご	15 a

【試算結果】

粗収益	1,900万円
経営費	960万円
うち雇用労賃	30万円
農業所得	930万円

主たる従事者の所得(/人)	470万円
主たる従事者の労働時間(/人)	2,000hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用2名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	7.6ha
主食用米	5.5ha
小麦	0.9ha
大豆	0.8ha
露地野菜	0.4ha

生産技術のトピックス



病害防除システム

○紫外線(UV-B)を照射することにより、いちごうどんこ病の発生を抑制

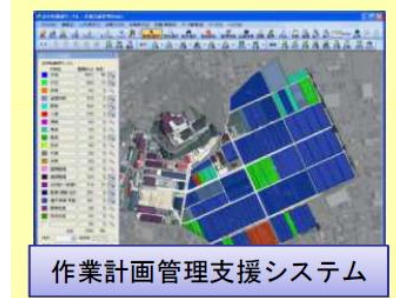
モデルのポイント

集落営農の広域化により水田作業の効率化や担い手の確保とともに、野菜作や加工・直販などの導入により多角化を図る集落営農法人経営

技術・取組の概要

- 集落営農組織を広域合併させるとともに、小規模で多筆なほ場の管理に作業計画管理支援システム等のICTを活用することにより、施肥・収穫などの作業を一元管理し、作業の効率化・最適化等を実現
- 農地の団地化や複数品目への機械の汎用利用等により経営コストを低減するとともに、除草ロボットを導入することにより、畦畔率が高い中山間地域における畦畔管理の軽労化と作業員の安全を確保
- 地元加工業者のニーズに対応した地大豆など特長ある品種の導入による麦・大豆の安定取引・収益向上、地域の畜産農家と連携した飼料用米生産、家庭消費用の主食用米の直接販売に加え、地域の労働力を活用した野菜作の導入や農産物加工販売(米粉パン)等の6次産業化に取り組むなど、経営の安定化・多角化を実現

生産技術のトピックス



作業計画管理支援システム

経営発展の姿

【経営形態】

集落営農法人経営(構成員63名、うち主たる従事者9名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	80ha	米粉パン加工販売
主食用米(家庭消費用)	30ha(移植)	年間売上高
主食用米(業務用)	15ha(直播)	2,640万円
飼料用米・米粉用米	15ha(直播)	
大豆	15ha	
大麦	15ha	
そば・野菜	5ha	

【試算結果】

粗収益	1億4,540万円
経営費	9,770万円
うち雇用労賃	940万円
農業所得	4,770万円

主たる従事者の所得(/人)	530万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,820hr

(参考)平均的な集落営農の姿

【経営形態】

集落営農(構成員21名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	32ha
主食用米	18ha
麦類	5ha
大豆	5ha
その他	4ha

○ICTによる多筆ほ場の効率的な管理(作業状況の可視化により適期作業を推進)



畦畔管理作業の軽労化で作業受託を安全・容易に

○畦畔除草ロボットの導入による畦畔管理の軽労化・作業上の安全性確保

モデルのポイント

作業受託組織への作業の外部化、更なる省力技術体系の導入等により一層の規模拡大を進める大規模家族経営

技術・取組の概要

- 異業種によるコントラクター等作業受託組織、共同利用施設への作業の外部化、大型機械化体系の導入と大型機械化体系を支えるほ場の大区画化等により作業を効率化することで、適正な輪作体系を維持しつつ経営規模を拡大
- 品目ごとの課題に対応した生産技術の導入による収益性の向上
 - ・ 地力・生育ムラに対応した小麦の可変施肥技術（単収 5%増加）
 - ・ 春作業の労働分散・省力化に対応したてん菜の直播栽培（狭畦密植）（春作業時間 移植2.6h → 直播 0.4h/10a）
 - ・ 大豆の省力生産に対応した狭畦密植栽培、小豆の機械化一貫体系（大豆 除草時間 6割減）
 - ・ 加工向け高品質ばれいしょの省力生産に対応したソイルコンディショニング技術等加工用機械化体系（収穫作業時間 約4割減）
- 品目ごとの課題に対応した新品種の導入による収益性の向上（高品質、多収性、病害虫抵抗性、耐冷性、機械化適性、ニーズに応じた特性など）

生産技術のトピックス



作業受託組織の利用等
作業の外部化

○作業が競合する春作業、秋作業を、大規模経営体、JA、建設・運輸業者、加工業者等による作業受託組織へ委託

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用3名) + 作業受託組織

【経営規模・作付体系】

経営耕地	80ha
小麦	20ha
てん菜	20ha(移植10ha、直播10ha)
豆類	20ha(大豆8ha、雑豆12ha)
ばれいしょ	20ha(でん粉原料用8ha、加工用12ha)

【試算結果】

粗収益	8,290万円
経営費	6,390万円
うち雇用労賃	80万円
農業所得	1,900万円

主たる従事者の所得(/人)	950万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,520hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用3名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	38ha
小麦	15ha
てん菜	8ha
豆類	8ha
ばれいしょ	7ha

※十勝地域の姿



大型機械化体系の導入

○能力の高い大型機械の導入による作業の効率化

モデルのポイント

機械化一貫体系による規模拡大とともに、露地野菜との複合経営により多角化を図る家族経営

技術・取組の概要

- かんしょ栽培に係る各作業に対応した挿苗機や茎葉処理機、収穫機など、植付から収穫までの一貫した機械化による作業の省力化(労働時間7割減)、経営規模の拡大
- かんしょとその裏作での露地野菜の複合経営により、生産性の向上及び所得の増加
- 優良種苗の活用などの基本栽培技術の徹底による単収の高位平準化
- 収穫時期の異なるでん粉原料用かんしょと焼酎原料用かんしょを作付けることにより、労働力を分散

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用3名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	6ha
でん粉原料用かんしょ	3ha
焼酎原料用かんしょ	3ha
露地野菜	2.5ha
(焼酎原料用かんしょ裏作)	

【試算結果】

粗収益	2,000万円
経営費	1,080万円
うち雇用労賃	90万円
農業所得	920万円

主たる従事者の所得(/人)	460万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,510hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用1名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	4.4ha
かんしょ	3.0ha
露地野菜	1.4ha

生産技術のトピックス



機械化一貫体系

○挿苗機の導入などの各作業の機械化を促進し、大幅な省力化と生産性の向上を実現



○優良種苗の活用等により単収を高位平準化

モデルのポイント

ハーベスタ等の導入により地域の農地の受け手として大規模化、作業受託等を行う家族経営

技術・取組の概要

- ▶ 大型トラクター、ハーベスタの導入による機械化一貫体系により、自作地の規模拡大を実現することに加え、地域の他の経営体から碎土・深耕作業や収穫作業を受託
- ▶ さとうきびの新芽を食害し、株出栽培を妨げるハリガネムシの防除を目的とした農薬や高糖・多収性・機械化適性に優れた品種の導入、かんがい施設等を活用したかん水の実施、畜産との連携による有機物の施用等により、さとうきびの収量の向上・安定化を実現
- ▶ 労働条件・自然条件に応じた夏植及び春植・株出体系の選択・組合せにより、労働力の最適配分と生産の安定化を同時に実現

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(1名、臨時雇用1名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	7ha	受託面積	7.5ha
さとうきび(収穫面積)	5.5ha		
・ 夏植	1.5ha		
・ 春植・株出	4.0ha		
・ 新植夏植	1.5ha		

【試算結果】

粗収益	980万円(うち受託260万円)
経営費	590万円
うち雇用労賃	10万円
農業所得	390万円
主たる従事者の所得(/人)	390万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,510hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(1名、臨時雇用1名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	4.3ha
さとうきび(収穫面積)	3.4ha
・ 夏植	0.9ha
・ 春植・株出	2.5ha
・ 新植夏植	0.9ha

生産技術のトピックス



ケーンハーベスタ

○機械化一貫体系により規模拡大を実現



スプリンクラー

○かん水の実施により収量を向上・安定化

モデルのポイント

協業化を図りつつ作期分散や機械化体系の導入により規模を拡大し、輸出にも取り組む大規模法人経営

技術・取組の概要

- 複数農家が協業し担い手として茶園の受け皿となり、茶園を集積し、機械化体系の導入によるスケールメリットを活かした省力生産の大規模法人経営に移行
- 規模拡大を図るため、計画的に改植を行い、早生、中生、晩生の優良品種を導入することで、摘採期の分散による作業の平準化を実現
- 輸出専用茶園を設置し、輸出に対応した栽培・加工技術を導入することにより、海外の需要に対応し、販路を拡大
- 茶園用農業機械に搭載できる無人化システムの導入により、茶の摘採、病虫害防除の無人化が可能となり、さらなる低コスト生産を実現

経営発展の姿

【経営形態】

法人経営(6名、臨時雇用10名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	50ha
茶	50ha

【試算結果】

粗収益	2億1,190万円
経営費	1億8,270万円
うち雇用労賃	700万円
農業所得	2,920万円

主たる従事者の所得(/人)	490万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,480hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用2名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	3.9ha
茶	3.9ha

生産技術のトピックス



被覆資材の設置・除去装置の開発

○従来手作業であった被覆資材の展開と巻取り作業を機械で行うことで、投下労働時間を大幅に低減



サイクロン式害虫吸引機械の導入

○機械に設置している吸引装置により害虫を吸引することで、害虫防除、減農薬栽培が可能

モデルのポイント

高付加価値な茶の生産や直売の拡大により市場価格に左右されない経営を目指す自園・自製・自販の家族経営

技術・取組の概要

- 茶園の集積等により、規模拡大を図るとともに、傾斜地茶園に対応した乗用型機械の導入により省力化を実現
- 改植を行い、早生、中生、晩生品種の導入により摘採期を分散することで、作業の平準化を実現
- 国内の新規需要拡大に向け、消費者ニーズに応じた、ティーバックや粉末茶等の緑茶に加え、半発酵茶(ウーロン茶)や発酵茶(紅茶)を製造するなど高品質で多種多様な茶商品を開発
- 自園・自製の経営から自園・自製・自販への転換により直売を拡大することで、市場価格の変動を受けにくい茶業経営を確立

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用2名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	4.5ha
茶	4.5ha

【試算結果】

粗収益	2,790万円
経営費	1,760万円
うち雇用労賃	140万円
農業所得	1,030万円

主たる従事者の所得(/人)	510万円
主たる従事者の労働時間(/人)	2,000hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用2名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	3.4ha
茶	2.7ha
畑作	0.7ha

生産技術のトピックス



傾斜地の茶園に対応した軽量管理機の導入

○傾斜地(20度)まで運転可能。小型化・軽量化により、軽トラックで山間地の茶園までの運搬が可能



新しい香味の茶の加工が可能な茶葉の釜炒機の導入

○香りの高い緑茶の開発等により、新しい需要を開拓

モデルのポイント

多品目を組み合わせた輪作体系や機械化体系の導入、作業の外部化などにより経営規模を拡大する家族経営

技術・取組の概要

- 多品目の組み合わせにより年間2~3作の輪作体系を導入することで、経営耕地を有効利用
- 援農隊の活用や、新規就農者等を活用した収穫支援組織等に収穫作業を外部委託することにより、経営規模を拡大
- 管理機、収穫機等の機械化により、大幅な省力化・軽労化を実現(労働時間3割低減)
- 土壌診断に基づく適正施肥や適期防除等、資材費低減の取組によりコストを低減(資材費1割節減)
- 中間事業者を介した加工・業務用野菜の生産流通体制の構築や、猛暑等の異常気象に対応できる白黒ダブルマルチ等の作柄安定技術の導入(単収、単価、1割増加)により、経営を安定化

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用9名) + 作業受託組織

【経営規模・作付体系】

経営耕地	345a	
だいこん	210a	カボチャ 60a
キャベツ	135a	
メロン	45a	
スイカ	75a	

【試算結果】

粗収益	3,470万円
経営費	2,220万円
うち雇用労賃	470万円
農業所得	1,250万円

主たる従事者の所得(/人)	630万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,800hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用1名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	165a
露地野菜	165a

生産技術のトピックス



作業の外部化

○耕起、定植、収穫等の機械作業を外部に委託



だいこんの収穫

○作業を手作業から機械化することにより、大幅な省力化・軽労化を実現

モデルのポイント

機械化一貫体系による大規模生産を行うとともに、農家をネットワーク化し契約による出荷販売等にも取り組む大規模法人経営

技術・取組の概要

- 同品目他産地の経営体との連携(産地リレー)等農家のネットワーク化による周年安定供給システムを確立し、量販店等との契約取引により安定的な取引を実現
- 大型規格での栽培による歩留まりの向上や単収の増大(単収2割増加)、一斉収穫や機械化等による作業の省力化(作業時間の3割低減)により、空いた時間を活用して規模拡大を実現
- コールドチェーンの導入により品質を安定させるとともに、段ボール箱を使わない大型鉄コンテナ出荷等により、出荷資材コストを約2/3に低減
- 地域の担い手育成組織として、就農希望者を研修生として雇用し、独立後も連携し、経営をサポート

経営発展の姿

【経営形態】

法人経営(8名、常勤雇用8名、研修生26名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	70ha	(グループ) 〔国内同品目の経営体と 連携し、一括契約販売〕
レタス	46ha	
キャベツ	22ha	
ハクサイ	2ha	

【試算結果】

粗収益	3億2,120万円
経営費	2億6,050万円
うち雇用労賃	4,090万円
農業所得	6,060万円

主たる従事者の所得(/人)	760万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,800hr

(参考)平均的な法人経営の姿

【経営形態】

法人経営(3名、常勤雇用5名、臨時雇用10名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	30ha
露地野菜	30ha

生産技術のトピックス



移動式真空予冷装置

○トレーラーの寸法に納め、移動を可能とし、圃場からのコールドチェーンの確立



全自動播種プラント

畝立同時施肥機



全自動移植機

乗用管理機

機械化一貫体系の導入

○作業を手作業から機械化することにより、大幅な省力化・軽労化を実現

モデルのポイント

需要の増大する加工・業務用野菜生産に対応し、作業受託組織も活用した機械化一貫体系により大規模生産に取り組む家族経営

技術・取組の概要

- 消費者需要の変化を捉え、家計消費用野菜から今後一層の需要拡大が見込まれる加工・業務用野菜(キャベツ)へ生産をシフト
- 共同育苗施設の活用による健全苗の確保、実需者ニーズ・機械化に対応した専用品種の導入、猛暑等に対応できる作柄安定技術(土作り、育苗、施肥、病害虫適期防除)の導入 (5,000→7,500kg/10a)
- 段ボールから鉄コンテナへの切り替え等の資材費低減の取組 (低減効果5.6→3.6万円/10a)
- 加工・業務用キャベツの収穫作業については、地域の作業受託組織を活用し、規模拡大に対応した労働力の確保等で規模を拡大
- 実需者ニーズにも対応した効率的な生産流通体系を構築し、長期契約取引の推進による取引価格の安定化と生産性の向上を実現

生産技術のトピックス



最新鋭のキャベツ収穫機

○作業受託組織を活用し、収穫作業の外部化による規模拡大を実現



○ダンボールではなく通い式の大型鉄コンテナの使用により資材費を低減

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用3名) + 作業受託組織

【経営規模・作付体系】

経営耕地	6.6ha		
加工・業務用野菜 (キャベツ)	4.5ha	露地野菜	2.1ha
		・ ブロッコリー	0.7ha
		・ アスパラガス	0.7ha
		・ ほうれんそう	0.7ha

【試算結果】

粗収益	2,950万円
経営費	1,660万円
うち雇用労賃	60万円
農業所得	1,280万円

主たる従事者の所得(/人)	640万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,540hr

(参考) 平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用1名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	165a
露地野菜	165a

モデルのポイント

需要の増大する加工・業務用野菜生産に対応し、作業受託組織も活用した大規模生産に取り組む家族経営

技術・取組の概要

- 消費者需要の変化を捉え、家計消費用野菜から今後一層の需要拡大が見込まれる加工・業務用野菜へ生産をシフト
- は種・収穫などの作業が集中する時期に、JA出資法人の作業受託組織に一部作業を委託するとともに、作業の共同化や外部化を含めた機械化一貫体系の導入や大型鉄コンテナによる集出荷体制の導入により生産の省力化・効率化を実施(収穫機の導入により作業時間を1/10に低減)
- 種苗メーカーや県試験場と連携し、加工適性の高い品種を選定するとともに、加工向けの大型規格の栽培体系を確立し、収量も増大
- 産地、中間事業者、食品製造事業者等の新たなバリューチェーンを構築するとともに、需要が増加している学校給食等への供給や契約栽培の拡大による生産者所得の安定化等の取組を展開

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名)+作業受託組織

【経営規模・作付体系】

経営耕地	12 ha
ほうれんそう	8 ha
さといも	2 ha
ごぼう	2 ha

【試算結果】

粗収益	2,970万円
経営費	2,030万円
うち雇用労賃	0万円
農業所得	940万円

主たる従事者の所得(/人)	470万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,980hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用1名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	165a
露地野菜	165a

生産技術のピックアップ



草丈を伸ばし茎葉重を確保
約2週間収穫を延ばすことで収量が2倍
〔左:家計消費用、右:加工用〕



ほうれんそう収穫機

- ・地上部のみ刈り取り
- ・収穫作業時間が手作業の1/10

モデルのポイント

環境制御技術等の導入により規模拡大と生産性の向上、実需者との直接契約販売に取り組む家族経営

技術・取組の概要

- 環境制御技術により温度や湿度等の調整を自動化することで省力化を図り、生産規模を拡大
- 高糖度多収品種、養液栽培、長期多段栽培及び環境制御技術の導入により生産量を大幅に増加(10.4t/10a→30t/10a)
- 周年生産を実現することで、年間を通じた地域雇用を創出
- ヒートポンプ等の省エネルギー機器を導入することにより、コストを低減
- 実需者の求める品質のトマトを生産することで直接販売契約を結び、経営の安定化と販路の確保を実現(304円/kg→350円/kg)

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用17名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	1ha
施設野菜	
・ トマト	1ha
定植	8月
出荷	9月～翌年7月

【試算結果】

粗収益	1億500万円
経営費	9,340万円
うち雇用労賃	2,150万円
農業所得	1,160万円
<hr/>	
主たる従事者の所得(/人)	580万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,800hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用1名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	0.33ha
施設野菜	
・ トマト	0.33ha
定植	9月
出荷	11月～翌年6月

生産技術のトピックス



長期多段栽培(トマト)

複合環境制御システム

○ハイワイヤーシステムを利用した養液栽培技術により、従来より収穫期間が長く、大幅に生産量が増加

○複合環境制御システムと省エネルギー機器を組合せ、生育環境の最適化とコスト低減を図る



○スーパー、百貨店、外食、中食等に対し、直接契約販売を実施

モデルのポイント

木質バイオマス等の地域エネルギーと先端技術を活用し、生産から調製・出荷まで一気通貫で行う次世代施設園芸に取り組む法人経営

技術・取組の概要

- 環境制御技術による省力化、農地集積の促進及び耕作放棄地、工業団地等の確保により、規模を拡大
- 高糖度多収品種、養液栽培、長期多段栽培及びICTを活用した環境制御技術の導入により生産量を大幅に増加(10.4t/10a→35t/10a)
- 周年生産を実現することで、年間を通じた地域雇用を創出
- 化石燃料依存からの脱却に向け、木質バイオマス等の地域エネルギーを活用(化石燃料使用量3割低減)
- 直接契約販売により、経営の安定化と販路の確保を実現(304円/kg→350円/kg)

経営発展の姿

【経営形態】

法人経営(4名、常勤雇用6名、臨時雇用82名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	4ha
施設野菜	
・ トマト	4ha
定植	8月
出荷	9月～翌年7月

【試算結果】

粗収益	4億9,000万円
経営費	4億3,450万円
うち雇用労賃	1億2,360万円
農業所得	5,550万円

主たる従事者の所得(/人)	1,390万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,800hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用1名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	0.33ha
施設野菜	
・ トマト	0.33ha
定植	9月
出荷	11月～翌年6月

生産技術のトピックス



高軒高ハウス

天窓・カーテン・循環扇

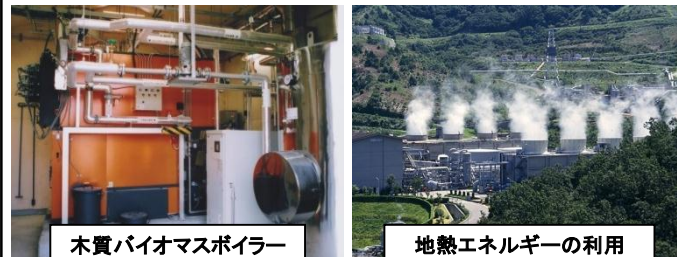


養液供給装置

環境制御システム画面

複合環境制御システム

○情報通信技術(ICT)を活用し、温度、湿度、CO₂、日射量、施肥量等を制御



木質バイオマスボイラー

地熱エネルギーの利用

○木質バイオマス等の地域エネルギーを活用し、化石エネルギーから脱却

モデルのポイント

高品質な中晩かん等収穫期の異なる品目の導入により、取引価格の向上や収穫期の分散による規模拡大を実現する家族経営

技術・取組の概要

- 中晩かん(しらぬひ、愛媛県試第28号(紅まどんな)等)の収穫期の異なる新品目の導入により収穫期を分散。収穫期の分散等で生じた余剰労働力及び臨時雇用の活用により、樹園地の規模を拡大
- マルチシート被覆や雨よけ施設栽培による栽培管理を通じて、着色促進・糖度向上・正品率向上等の品質向上を実現
- 土壌診断に基づく施肥設計の見直し等の取組によって、肥料費を低減(肥料費2割低減)
- 高品質なかんきつを生産することで差別化を図り、共同販売に加え、インターネットや直売所での販売に取り組むことで、多様な販路を確保し、取引価格の向上を実現

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用6名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	3.5ha		
・ 宮内いよかん	1.2ha	・ うんしゅうみかん	0.3ha
・ 甘平	0.6ha	・ しらぬひ(雨よけ施設)	0.3ha
・ カラ	0.5ha	・ せとか	0.3ha
・ 愛媛県試第28号(紅まどんな)(施設)	0.3ha		

【試算結果】

粗収益	3,160万円
経営費	1,790万円
うち雇用労賃	280万円
農業所得	1,370万円
主たる従事者の所得(/人)	680万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,990hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用3名)

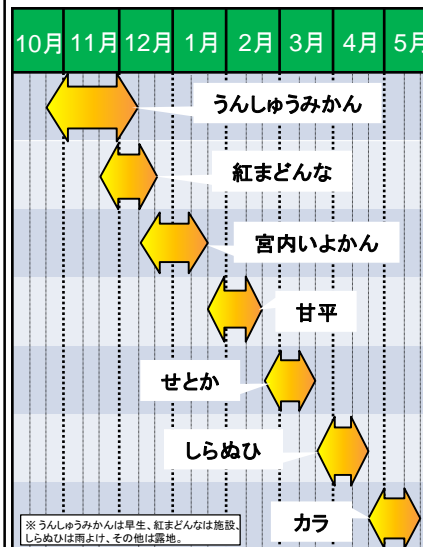
【経営規模・作付体系】

経営耕地	2.2ha
うんしゅうみかん	1.2ha
その他果樹	1.0ha

生産技術のトピックス



マルチシートの被覆



収穫期の異なる新品目の導入

モデルのポイント

新しい化栽培技術や収穫期の異なる品種の導入により、単収向上や規模拡大を実現する家族経営

技術・取組の概要

- 新しい化栽培技術の導入による単収の向上、早期成園化、収穫作業等の省力化を実現(作業時間2割減)
- 従来からの早生(つがる)、晩生(ふじ)に加え、中生(シナノスイート)品種の導入や、標高の異なる園地の利用により収穫期を分散
- 省力化や収穫期の分散による労働時間の短縮や雇用労働力の導入により、樹園地の規模を拡大
- 土壌診断に基づく施肥設計の見直し等の取組によって、肥料費を低減(肥料費4割低減)
- 共同販売に加え、インターネットや直売所での販売にも取組むことで、多様な販路を確保

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、常勤雇用1名、臨時雇用5名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地(全て新しい化)	2.8 ha
・ 早生品種(つがる)	0.5 ha
・ 中生品種(シナノスイート)	0.8 ha
・ 晩生品種(ふじ)	1.5 ha

【試算結果】

粗収益	2,880万円
経営費	1,530万円
うち雇用労賃	510万円
農業所得	1,350万円

主たる従事者の所得(/人)	680万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,950hr

(参考) 平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用2名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	1.2ha
りんご	0.8ha
その他果樹	0.4ha

生産技術のトピックス



軽トラックやSS等の農業機械の通路を確保



低樹高・コンパクトな樹体により高所作業を減少

営農類型

果樹作(なし)

対象地域

北海道及び沖縄県を除く全地域

モデルのポイント

樹体ジョイント仕立ての導入による早期成園化、作業の省力化・簡易化により規模拡大を実現する家族経営

技術・取組の概要

- 樹体ジョイント仕立ての導入により、慣行栽培の成園並収穫量を4年程度で達成し、収益の早期確保を実現
- 高度な技術を要する整枝作業や受粉・収穫作業の簡易化により労働時間を短縮するとともに(剪定作業時間4割減)、臨時雇用のような初心者でも作業が可能となることにより、樹園地の規模を拡大
- 土壌診断・局所施肥等の取組によって、肥料費を低減(肥料費2割低減)
- 共同販売に加え、インターネットや直売所での販売にも取組むことで、多様な販路を確保

生産技術のトピックス



ジョイント仕立てにより、整枝・剪定等の作業効率が向上



剪定終了後の様子

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用4名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地(全てジョイント)	2.0 ha
・ 幸水	0.7 ha
・ 豊水	0.7 ha
・ あきづき	0.6 ha

【試算結果】

粗収益	2,070万円
経営費	1,100万円
うち雇用労賃	80万円
農業所得	970万円

主たる従事者の所得(/人)	490万円
主たる従事者の労働時間(/人)	2,000hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用3名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	1.5ha
なし	1.1ha
その他果樹	0.4ha

モデルのポイント

果実の生産だけでなく、観光農園、直接販売、加工品の開発・販売など多角的な経営を展開する法人経営

技術・取組の概要

- 果実の生産から、来園者が収穫作業を体験するぶどう狩り、直接販売、加工品の開発・販売まで、従来の生果生産の枠組みを超えた多角的な果樹園経営を展開
- 来園者ニーズに対応した多様な品種の導入とともに、構成員及び臨時雇用の労働力による作業分担を通じて規模拡大を実現
- ジュースやレーズンを使用した洋菓子の製造・販売により、周年雇用を確保
- 共同販売に加え、インターネットや直売所での生果・加工品の販売により、多様な販売形態を確保

経営発展の姿

【経営形態】

法人経営(3名、常勤雇用4名、臨時雇用6名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	4.0 ha	加工品販売
・デラウェア等(施設)	0.5 ha	年間売上高
・種なし巨峰	1.1 ha	1,550万円
・種なしピオーネ	1.1 ha	
・シャインマスカット	0.7 ha	
・その他品種(県オリジナル品種等)	0.6 ha	

【試算結果】

粗収益	5,890万円
経営費	4,360万円
うち雇用労賃	1,940万円
農業所得	1,530万円
<hr/>	
主たる従事者の所得(/人)	510万円
主たる従事者の労働時間(/人)	2,000hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用4名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	1.1ha
ぶどう	0.6ha
その他果樹	0.5ha

生産技術のトピックス



ジュースやレーズンを使用した洋菓子の製造・販売



複数品種を栽培することで、来園者のニーズに応える観光農園経営

モデルのポイント

国産シェアの回復に向け、実需者ニーズを踏まえた周年安定供給や低コスト生産を実現する大規模法人経営

技術・取組の概要

- 小規模な家族経営が集まり、法人化・協業化することで、細かく作期をずらした生産による収穫時期の平準化、周年安定供給を実現し、実需者との契約取引を拡大することで、マレーシアや中国等の輸入品から国産シェアを回復
- 消費者ニーズを踏まえた低温庫の整備、鮮度保持剤の活用等により日持ち性を向上
- 栽培技術のマニュアル化により、雇用を活用しても均一な品質を確保するとともに、作業を効率化し、適切な管理により作付けの回転数を向上(年3回作付)
- ヒートポンプ等省エネ施設の導入、種苗法の特例を活用した耐寒性・耐暑性品種の導入等により、燃料コストを低減(耐寒性品種により燃料コストを約3割低減)

経営発展の姿

【経営形態】

法人経営(12名、臨時雇用18名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地 3 ha
 白輪ギク 2 ha
 黄輪ギク 1 ha
 (うち耐寒性・耐暑性を有する新品種1ha)

【試算結果】

粗収益	2億1,500万円
経営費	1億4,880万円
うち雇用労賃	1,840万円
農業所得	6,620万円

主たる従事者の所得(/人)	550万円
主たる従事者の労働時間(/人)	2,000hr

(参考)取組前の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用3名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地 0.5ha
 白輪ギク 0.3ha
 黄輪ギク 0.2ha

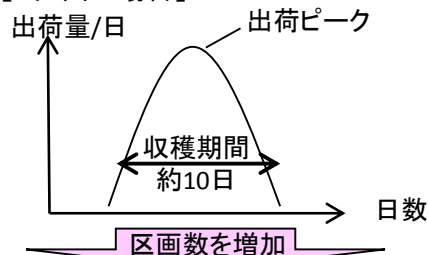
生産技術のトピックス

○周年安定出荷の取組

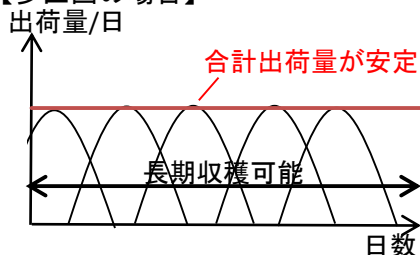


細かく作期をずらし、収穫時期の平準化、周年安定供給を実現

【1区画の場合】



【多区画の場合】



営農類型

花き作(トルコギキョウ)

対象地域

全国

モデルのポイント

高品質な花き生産により輸出にも取り組む家族経営

技術・取組の概要

- 特徴のある花・形質の花き(トルコギキョウ)を高品質に生産することで小規模でも収益性の高い経営を実現
- 日没後の加温、光照射による成長促進などの低コスト冬季計画生産技術により品質を保ちつつコストを低減(光熱費約1割減)
- 鮮度保持剤の活用等により、日持ち性を向上(日持ち期間が約3割延長)
- 種苗法の特例を活用し、輸出等にかかる長時間輸送にも耐えうる耐病性や日持ち性を有する品種を導入
- 産地内・産地間連携によりリレー出荷を行うこと等により、米国、ロシア等への輸出(生産量の約3割)を実現し、販路を拡大

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用3名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地	0.6 ha
うち輸出用	
・ 耐病性を有する品種	0.1 ha
・ 海外で好まれる色・形質を有する品種	0.1 ha

【試算結果】

粗収益	3,400万円
経営費	1,210万円
うち雇用労賃	360万円
農業所得	2,190万円

主たる従事者の所得(/人)	1,090万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,850hr

(参考)取組前の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用1名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地 0.3ha

生産技術のトピックス



○高品質なトルコギキョウを産地間連携により輸出

日没後3時間加温・光照射したものは他と比べ成長が促進



○低コスト冬季計画生産技術

モデルのポイント

高品質な鉢物の効率的な大量生産を実現する大規模法人経営

技術・取組の概要

- 施設の大規模化により生産を効率化し、ICTによる複合環境制御システムにより、常に最適な光・温度環境を実現することで、高品質な洋ランを大量生産
- 苗生産、育苗を海外に委託し、育苗コストを低減(約2割)するとともに、施設の回転率を向上させ収益性を向上
- 結婚式・贈答用などに向けた高付加価値なオリジナル商品を開発するほか、インターネットを通じたプロモーションなどにより消費を拡大
- 旧正月の時期を中心に香港等中華圏に輸出し販路を拡大、ミズゴケの活用等により輸出検疫にも対応、輸出実績については国内プロモーションでもPR

経営発展の姿

【経営形態】

法人経営(5名、常勤雇用7名、臨時雇用30名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地 1ha

【試算結果】

粗収益	3億7,100万円
経営費	3億2,230万円
うち雇用労賃	5,420万円
農業所得	4,870万円
<hr/>	
主たる従事者の所得(/人)	970万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,920hr

(参考)取組前の姿

【経営形態】

法人経営(3名、常勤雇用3名、臨時雇用5名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地 0.5 ha

生産技術のトピックス



○ICTを活用し大規模化したハウスの光・温度を適正管理



○生産段階からミズゴケを活用し、輸出検疫に対応

モデルのポイント

放牧によりゆとりを確保しつつ、アイスクリーム等の製造・直販により、販売額の増加を図る家族経営

技術・取組の概要

- 乳量を維持(経産牛1頭当たり8,100kg/年程度)しつつ、生産性の高い草地への集約放牧(春夏・昼夜)により、飼料費の低減と省力化を実現
- 搾乳ユニット自動搬送装置の導入により、つなぎ飼いにおける搾乳作業を省力化するとともに、酪農ヘルパーを活用し、家族労働時間を軽減
- 自ら生産した生乳によりアイスクリーム等を製造して付加価値を向上し、インターネットや直売所による販売を行う6次産業化を展開
(経産牛1頭当たりの飼料費:約2割低減、経産牛1頭当たりの飼養管理時間:約3割低減)

経営発展の姿

【経営形態】

酪農部門:家族1名、常勤雇用1名+酪農ヘルパー
6次産業化部門:家族1名、常勤雇用1名、臨時雇用1名

【経営規模・作付体系】

飼養頭数
経産牛 66頭
経営耕地
飼料作物 55ha(うち放牧利用34ha)

【6次産業化部門の取組規模】

(アイスクリーム7t)

【試算結果】

	酪農部門	6次産業化部門
粗収益	4,940万円	1,900万円
経営費	4,170万円	1,560万円
うち雇用労賃	310万円	400万円
農業所得	770万円	340万円
主たる従事者の所得(/人)	770万円	340万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,900hr	1,800hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(3名)

【経営規模・作付体系】

飼養頭数
経産牛 66頭
経営耕地
飼料作物 55ha

生産技術のトピックス



○放牧により、飼料費の低減と省力化



○搾乳ユニット自動搬送装置の導入により、搾乳作業を省力化



○アイスクリーム等の製造・直販により販売額を増加

モデルのポイント

飼料生産・調製や飼養管理の分業化・機械化等による省力化・効率化を通じ、規模拡大を図る大規模法人経営

技術・取組の概要

- フリーストール、ロータリーパーラー、自動給餌機等の機械を導入し、省力化するとともに、規模を拡大
- 飼料生産・調製部門、搾乳部門、哺育部門、ふん尿等処理部門等への分業化により、作業を効率化
- 青刈りとうもろこし等高栄養飼料作物をホールクロップサイレージ、イアコンサイレージに調製・利用すること等により、飼料の安定確保・コスト低減を実現

(経産牛1頭当たりの飼養管理時間:約3割低減、経産牛1頭当たりの飼料費:約1割低減、飼料自給率:70%)

経営発展の姿

【経営形態】

法人経営(8名、常勤雇用7名)

【経営規模・作付体系】

飼養頭数

経産牛 500頭

経営耕地

飼料作物 218ha

【試算結果】

粗収益	4億1,930万円
経営費	3億6,260万円
うち雇用労賃	2,060万円
農業所得	5,670万円
主たる従事者の所得(/人)	710万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,900hr

(参考)平均的な法人経営の姿

【経営形態】

法人経営(4名、常勤雇用4名、臨時雇用5名)

【経営規模・作付体系】

飼養頭数

経産牛 294頭

経営耕地

飼料作物 167ha

生産技術のトピックス



○ロータリーパーラー等の導入により、省力化・効率化



○飼料生産・調製部門等の分業化により、作業を効率化



○青刈りとうもろこし等高栄養飼料作物の利用により、飼料の安定確保

モデルのポイント

搾乳ロボットやTMRセンターの活用等により省力化しつつ規模拡大を図るとともに、耕畜連携により飼料の安定確保等を図る家族経営

技術・取組の概要

- 搾乳ロボットの導入(一部、アプレストパーラーで搾乳)等の機械化により、搾乳作業を省力化するとともに、生産性を向上
- TMRセンターの活用により、自給飼料生産・調製作業を外部化して省力化を図るとともに、飼料の安定確保を実現
- 飼料用米や稲WCS等水田飼料作物の利用拡大により飼料の安定確保を図るとともに、耕種農家へ堆肥を供給し、地域内での資源循環により持続性を確保

(経産牛1頭当たり乳量:9,000kg/年、経産牛1頭当たりの飼養管理時間:約5割低減、飼料自給率:60%)

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、常勤雇用1名)+TMRセンター

【経営規模・作付体系】

飼養頭数
 経産牛 100頭
 経営耕地
 飼料作物 8ha

【試算結果】

粗収益	9,460万円
経営費	8,120万円
うち雇用労賃	300万円
農業所得	1,350万円

主たる従事者の所得(/人)	670万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,800hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用1名)

【経営規模・作付体系】

飼養頭数
 経産牛 38頭
 経営耕地
 飼料作物 8ha

生産技術のトピックス



○搾乳ロボット等機械導入により、省力化、生産性の向上



○TMRセンターの活用により、自給飼料生産・調製作業を省力化



○飼料用米、稲WCS等水田飼料作物の利用により、飼料の安定確保

営農類型

肉用牛経営(繁殖)

対象地域

全国

モデルのポイント

荒廃農地等での放牧やキャトル・ブリーディング・ステーションの活用を通じ、省力化と牛舎の有効利用により規模拡大を図る家族経営

技術・取組の概要

- 妊娠牛を、簡易な電気牧柵を活用して荒廃農地等へ放牧することにより、飼料費の低減と省力化を実現
- キャトル・ブリーディング・ステーションへ預託することにより省力化を図り、空いた牛舎を活用して規模を拡大するとともに、繁殖効率を改善して生産性を向上

(子牛1頭当たりの飼料費:約5割低減、子牛1頭当たりの飼養管理時間:約5割低減、繁殖雌牛の分娩間隔:12ヵ月)

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名)

【経営規模・作付体系】

飼養頭数

繁殖雌牛 80頭(肉専用種)

経営耕地

飼料作物 30ha (うち放牧利用25ha)

【試算結果】

粗収益	3,310万円
経営費	2,260万円
うち雇用労賃	0万円
農業所得	1,050万円

主たる従事者の所得(/人)	540万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,800hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名)

【経営規模・作付体系】

飼養頭数

繁殖雌牛 24頭(肉専用種)

経営耕地

飼料作物 5ha

生産技術のトピックス



○妊娠牛の荒廃農地等への放牧により、飼料費の低減と省力化



○キャトル・ブリーディング・ステーションの活用により、省力化、生産性の向上

モデルのポイント

分娩監視装置や哺乳ロボットの導入、コントラクターの活用等により、分娩間隔の短縮や省力化等を図る大規模法人経営

技術・取組の概要

- 発情発見装置や分娩監視装置等の新技術を活用した繁殖管理により、省力化するとともに、発情の見落としや分娩事故の発生を防止しつつ、規模を拡大
- 哺乳ロボットの導入により子牛生育の斉一化を図るとともに、子牛の早期離乳により繁殖雌牛の分娩間隔を短縮
- コントラクターの活用により飼料生産を外部化して省力化を図るとともに、国産飼料の利用により飼料の安定確保・コスト低減を実現

(子牛1頭当たりの飼養管理時間:約5割低減、繁殖雌牛の分娩間隔:12ヵ月、子牛1頭当たりの飼料費:約3割低減)

経営発展の姿

【経営形態】

法人経営(3名、常勤雇用2名)+コントラクター

【経営規模・作付体系】

飼養頭数
 繁殖雌牛 200頭(肉専用種)
 経営耕地
 飼料作物 16ha

【試算結果】

粗収益	8,270万円
経営費	5,740万円
うち雇用労賃	590万円
農業所得	2,540万円

主たる従事者の所得(/人)	850万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,800hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名)

【経営規模・作付体系】

飼養頭数
 繁殖雌牛 24頭(肉専用種)
 経営耕地
 飼料作物 5ha

生産技術のトピックス



分娩監視装置の例

歩数計を活用した
 発情発見装置の例

○発情発見装置等の活用により、大規模でも繁殖性を維持



○コントラクターの活用により省力化しつつ、国産飼料の生産・利用を拡大

営農類型

肉用牛経営(肥育)

対象地域

全国

モデルのポイント

飼料用米等国産飼料の活用や増体能力に優れたもと畜の導入、飼養環境の向上等により、生産性の向上や規模拡大を図る、肉専用種肥育の家族経営

技術・取組の概要

- 飼養効率や飼養環境の向上を図った施設の整備を実施するとともに、飼料生産の外部化や自動給餌機の活用等省力的な飼養管理の導入により、規模を拡大
- 増体能力の優れたもと畜の導入やストレスの少ない飼養環境の確保(肥育段階等に応じた精密な栄養管理、適切な飼養密度の確保等)により、枝肉重量の増大や肉質を向上
- 飼料用米や稲WCS等、地域内の国産飼料を活用して飼料自給率を向上することにより、飼料の安定確保を図るとともに、地域ぐるみでブランド化の取組を推進

(肥育牛1頭当たりの飼養管理時間:約2割低減、枝肉重量:480kg/頭、飼料自給率:20%)

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、臨時雇用1名)+コントラクター

【経営規模・作付体系】

飼養頭数

肥育牛 200頭(肉専用種)

経営耕地

飼料作物 7ha

【試算結果】

粗収益	1億2,660万円
経営費	1億1,620万円
うち雇用労賃	20万円
農業所得	1,040万円

主たる従事者の所得(/人)	520万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,800hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名)

【経営規模・作付体系】

飼養頭数

肥育牛 95頭(肉専用種)

経営耕地

飼料作物 4ha

生産技術のトピックス



○増体能力の優れたもと畜導入や快適な飼養環境の確保により、生産性を向上



飼料用米

稲WCS

○地域内資源の活用により、自給率の向上、ブランド化の推進

営農類型

肉用牛経営(一貫)

対象地域

全国

モデルのポイント

エコフィード等国産飼料の活用や肥育牛の出荷月齢の早期化、繁殖・肥育一貫化によりコスト低減を図る、肉専用種繁殖・肥育一貫の大規模法人経営

技術・取組の概要

- 繁殖部門から肥育部門を一貫して行うことにより、肉専用種肥育経営におけるコストの5～6割を占めるもと畜価格を低減するとともに、変動リスクを軽減
- 繁殖管理での発情発見装置、分娩監視装置の活用、子牛への哺乳ロボットの活用による省力化・効率化
- 肥育牛へのエコフィード・配合飼料・粗飼料のTMR給与や肥育牛の出荷月齢の早期化により、飼料費等生産コストを低減
- 飼料や飼養管理へのこだわりを活かした消費者に訴求力のあるブランド化を図り、市場出荷に加え、直販等により販売力を強化

(肥育牛1頭当たりの飼料費:約3割低減、肥育牛の出荷月齢:25ヵ月)

経営発展の姿

【経営形態】

法人経営(4名、常勤雇用4名、臨時雇用4名)

【経営規模・作付体系】

飼養頭数

繁殖雌牛 300頭(肉専用種)

育成牛 200頭(肉専用種)、肥育牛 500頭(肉専用種)

経営耕地

飼料作物 44ha

【試算結果】

粗収益	2億9,090万円
経営費	2億4,120万円
うち雇用労賃	1,580万円
農業所得	4,970万円

主たる従事者の所得(/人)	1,240万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,800hr

(参考)平均的な主業農家の姿

【経営形態】

家族経営(2名)

【経営規模・作付体系】

飼養頭数

肥育牛 95頭(肉専用種)

経営耕地

飼料作物 4ha

生産技術のトピックス



豆腐粕(おから)

○エコフィード等国産飼料の利用により、飼料費を低減



○消費者に訴求力のあるブランド化により、販売力を強化

営農類型

肉用牛経営(一貫)

対象地域

主に北海道

モデルのポイント

肥育牛の出荷月齢の早期化による飼料費等の低減や牛肉の地域ブランド化等により収益性の向上を図る、交雑種・乳用種の育成・肥育一貫の大規模法人経営

技術・取組の概要

- 酪農経営により生じる乳用種雄資源を有効活用するとともに、交雑種を導入し多角化を図りながら規模を拡大することにより、収益性を向上
- 肥育前期に、コントラクターを活用して生産したとうもろこしサイレージ等の国産飼料を利用しつつ、肥育開始月齢の早期化や肥育期間の短縮により、出荷月齢を早期化し、飼料費等生産コストを低減
- 赤身肉に対する消費者の関心に対応した特色のある牛肉を生産、地域ブランド化を図り、生産者の顔が見える牛肉として販売

(肥育牛の出荷月齢:(交雑種)23ヵ月、(乳用種)19ヵ月、
肥育牛1頭当たりの飼料費:(交雑種)約2割低減、(乳用種)約1割低減)

経営発展の姿

【経営形態】

法人経営(4名、常勤雇用2名、臨時雇用1名)+コントラクター

【経営規模・作付体系】

飼養頭数
 肥育牛(交雑種600頭、乳用種400頭)
 育成牛(交雑種250頭、乳用種180頭)
 経営耕地
 飼料作物 76ha

【試算結果】

粗収益	4億1,400万円
経営費	3億8,150万円
うち雇用労賃	640万円
農業所得	3,250万円

主たる従事者の所得(/人)	810万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,800hr

(参考)平均的な法人経営の姿

【経営形態】

法人経営(2名、常勤雇用1名、臨時雇用2名)

【経営規模・作付体系】

飼養頭数
 肥育牛 400頭(乳用種)
 育成牛 167頭(乳用種)
 経営耕地
 飼料作物 20ha

生産技術のトピックス



乳用種

交雑種

○乳用種肥育から交雑種肥育へ多角化するとともに、規模を拡大



○特色ある牛肉生産やブランド化により、販売力を強化

モデルのポイント

飼料用米等国産飼料の活用により飼料の安定確保・コスト低減を図るとともに、飼養管理等の徹底により生産性の向上を図る繁殖・肥育一貫の大規模法人経営

技術・取組の概要

- 輸入穀物を主体とした配合飼料から、飼料用米、エコフィード(リキッドフィード)といった国産飼料に転換(国産飼料割合を約7割、うちエコフィードを飼料全体の4割使用)し、飼料の安定確保・コスト低減を実現
- オールイン・オールアウト方式の徹底、ツーサイトからスリーサイト方式への変更、HACCP手法の導入といった飼養・衛生管理の徹底により、育成率等の向上を図るとともに、購入精液を使用して100%人工授精することにより、疾病コントロールや夏場の自然交配による受胎率の低下防止を図り、出荷頭数を増加(1母豚当たりの年間出荷頭数:23頭→26頭)
- オートソーティングシステムの導入等により労働生産性を向上し、規模を拡大

(肥育豚1頭当たりの飼料費:約3割低減、母豚1当たりの肥育豚年間出荷頭数:26頭、労働者1人当たりの飼養母豚頭数:約3割増加、労働者1人当たりの肥育豚出荷頭数:約5割増加)

経営発展の姿

【経営形態】

法人経営(2名、常勤雇用13名)

【経営規模・作付体系】

飼養頭数
 繁殖母豚1,000頭
 (肥育豚年間出荷頭数26,000頭)

【試算結果】

粗収益	8億8,310万円
経営費	8億5,040万円
うち雇用労賃	7,020万円
農業所得	3,270万円
<hr/>	
主たる従事者の所得(/人)	1,640万円
主たる従事者の労働時間(/人)	1,800hr

(参考)平均的な法人経営の姿

【経営形態】

法人経営(2名、常勤雇用13名)

【経営規模・作付体系】

飼養頭数
 繁殖母豚760頭
 (肥育豚年間出荷頭数17,270頭)

生産技術のトピックス



○飼料用米、エコフィード等の活用により、飼料の安定確保等



○飼養・衛生管理の徹底により、生産性を向上



○オートソーティングシステムの導入等により、労働生産性を向上

モデルのポイント

有機JAS認証を取得し実需者と直接契約を行うとともに、ニーズの高い品目を核とした効率的な輪作を行う家族経営

技術・取組の概要

- 有機JAS認証を取得した生産者等が連携し、安定供給、販売ロット拡大、広域流通等を行うことで、実需者との直接契約を拡大
- 実需者ニーズのある品目を核とした輪作体系により、生産の効率化、ロット拡大による安定供給を実現
- 施設栽培の導入等により、労働ピークを分散するとともに、周年的な雇用機会を創出
- 次代の担い手育成のため、新規就農希望者を雇用し、技術と経営の習得を支援
- 太陽熱土壤消毒技術等の導入、センチュウへの対抗植物(緑肥)等の導入による防除作業等の省力化

経営発展の姿

【経営形態】

家族経営(2名、常勤雇用1名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地 3ha	
露地野菜	施設野菜
・にんじん 1.16ha	・レタス等 0.30ha
・さといも 0.58ha	緑肥作物 1.16ha
・だいこん 0.58ha	
・その他 1.16ha	
(冬瓜、なす等)	

【試算結果】

粗収益	2,680万円
経営費	1,370万円
うち雇用労賃	320万円
農業所得	1,310万円

主たる従事者の所得(/人)	650万円
主たる従事者の労働時間(/人)	2,000hr

(参考)取組前の姿

【経営形態】

家族経営(2名)

【経営規模・作付体系】

経営耕地 1.3ha	
・にんじん 0.26ha	
・さといも 0.13ha	
・だいこん 0.26ha	
・葉物野菜 (レタス等) 0.39ha	
・ブロッコリー 0.26ha	
・なす 0.13ha	
・冬瓜 0.13ha	
・こかぶ 0.13ha	

生産技術のトピックス



○太陽熱土壤消毒技術の導入



○センチュウへの対抗植物(緑肥)の導入

地域戦略の例示

地域戦略 ①畜産クラスターによる収益性の向上

基本的な戦略 地域の畜産農家が、外部支援組織や食品関連産業と連携し、地域全体で収益性の向上を実現

取組の概要

1 新たな繁殖技術の活用による酪農家と肉用牛農家の経営発展

- 性判別精液により、効率的に優良後継牛を確保するとともに、受精卵移植技術を活用した和子牛生産を通じ、副産物収入の増加により、収益性を向上
- 肉用牛肥育農家が、地域の酪農家が生産した和子牛を活用して、育成から肥育までの一貫した経営を行うことにより、収益性を向上

2 TMRセンターによる酪農家の経営発展支援

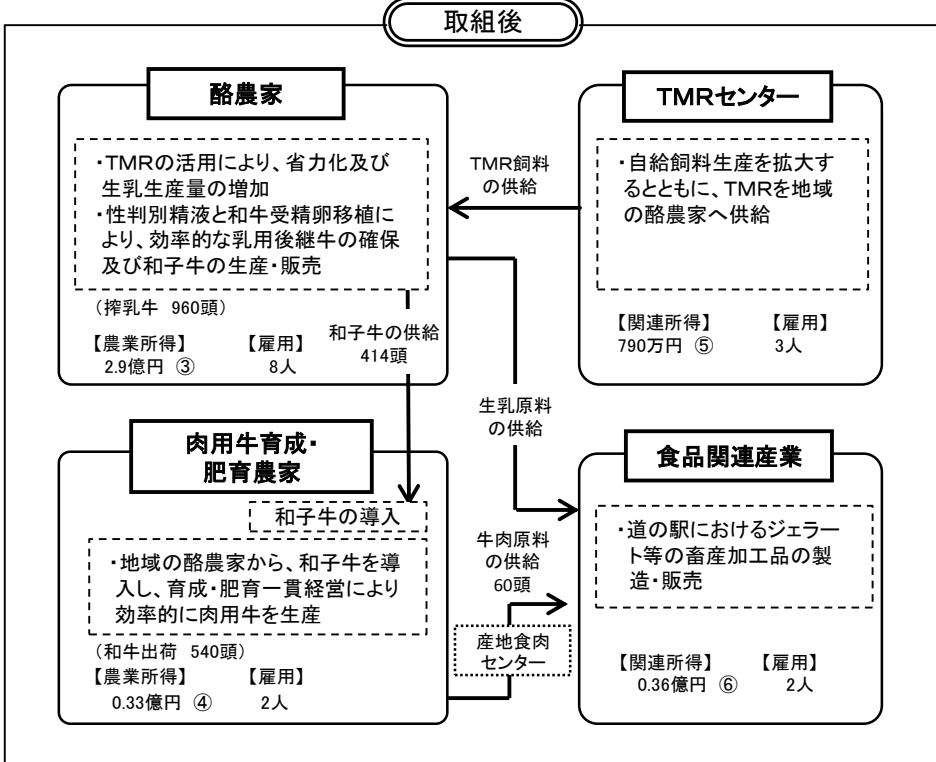
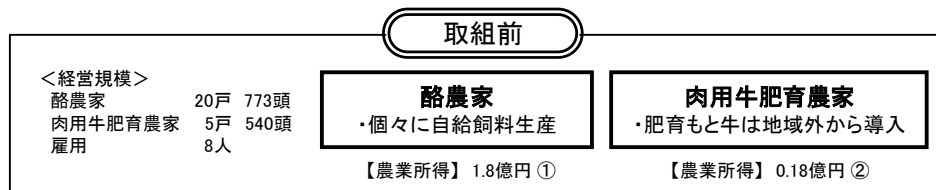
- 酪農家が、新たに整備したTMRセンターを活用することにより、
 - ①飼料の生産・調製作業を省力化し、規模拡大するとともに、
 - ②飼養管理作業への集中、高品質なTMRの給与により、1頭当たり乳量を向上させ、生乳出荷量及び収入を増加
- 併せて、センター運営に係る雇用を創出

3 他産業と連携した畜産物の付加価値向上

- 道の駅内にジェラート工房・販売店を新設し、地域の酪農家が生産した生乳を加工し、付加価値を向上させて販売
- また、道の駅内のレストラン等において、地域の肉用牛農家が生産した肥育牛の牛肉や加工品を販売
- このことにより、収入の増加や雇用の創出、観光客の増加等に寄与

地域の取組の姿

想定地域例：酪農家と肉用牛農家が存在する畜産地域の市町村（関係農家：畜産25戸）



地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得 1.9億円(①+②) → 3.7億円 (1.8億円増)(③+④+⑤+⑥)
雇用 7人増

地域戦略 ②次世代施設園芸を中心とした施設園芸産地の展開

基本的な戦略 木質バイオマス等の地域エネルギーと先端技術を活用した次世代施設園芸を展開し、生産の高度化、コスト低減、地域雇用の創出を実現

取組の概要

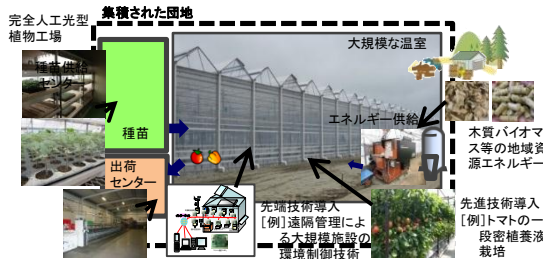
1 次世代施設園芸による生産の高度化

- 農地集積の促進及び耕作放棄地、工業団地等の確保により、次世代施設園芸拠点を整備
- 高糖度多収品種、養液栽培、長期多段栽培及び情報通信技術(ICT)を活用した環境制御技術の導入による収量・品質の向上
- 直接契約販売による経営の安定化と販路の確保
- 化石燃料依存からの脱却に向け、木質バイオマス等の地域エネルギーを活用
- のれん分けする形で拠点の周辺にハウスを集積し、次世代施設園芸を展開
- 環境制御技術の導入等により、周年生産を行い、年間を通じた地域雇用を創出

2 木質バイオマス等の地域エネルギーの利用

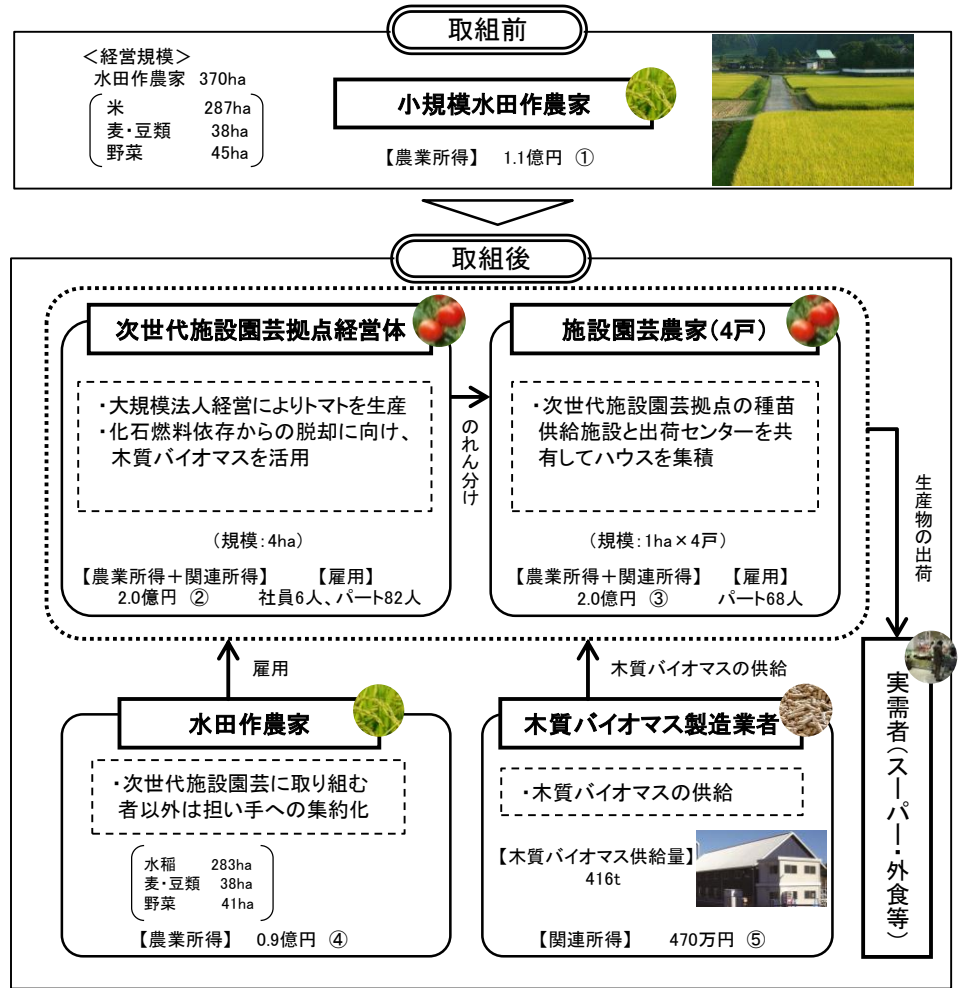
- 燃料として使用することから木質バイオマス生産量が増加(→木質バイオマス製造業者の所得向上)

【次世代施設園芸拠点のイメージ】



地域の取組の姿

想定地域例: 小規模水田作中心の集落(関係農家: 農家256戸)



地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得
雇用

1.1億円(①) → 5.0億円 (3.9億円増)(②+③+④+⑤)
156人増

地域戦略

③新品種・新技術の「強み」を活かした実需者との連携

基本的な戦略

地域の食品産業との連携を通じた「強み」のある品種への転換、加工食品のブランド化

取組の概要

1 加工食品のブランド化に向けた「強み」のある品種導入

- 地域の農業者と食品産業が連携し、地元産農産物(米、小麦、大豆)を使った加工食品(日本酒、もち、中華麺、味噌)の生産を開始
- 産地は、需要の減少が続く主食用米メインの農業経営から、他用途米(業務用米、加工用米、米粉用米、飼料用米)や麦、大豆の生産拡大へと転換
- 加工食品の高付加価値化・高品質化に向けて、食品製造業者、普及組織、生産者団体等が連携し、加工適性の高い「強み」のある品種への転換(品種の選定、栽培技術の確立・普及)を推進

中華麺加工適性の高い小麦品種(例)



ゆめかおり
タンパク含量の高い強力小麦で、パン・中華麺への加工適性が高い。

味噌加工適性の高い大豆品種(例)



あきまる 標準
色が明るく色調が良好で、白味噌や淡色味噌への加工適性が高い。

- このほか、大規模農業生産法人が新たに米粉スイーツの加工・販売を開始
- 食品製造業者による加工食品の生産拡大を通じて、地域内の雇用が増大

2 低コスト生産技術、ICTの活用による農産物の安定生産

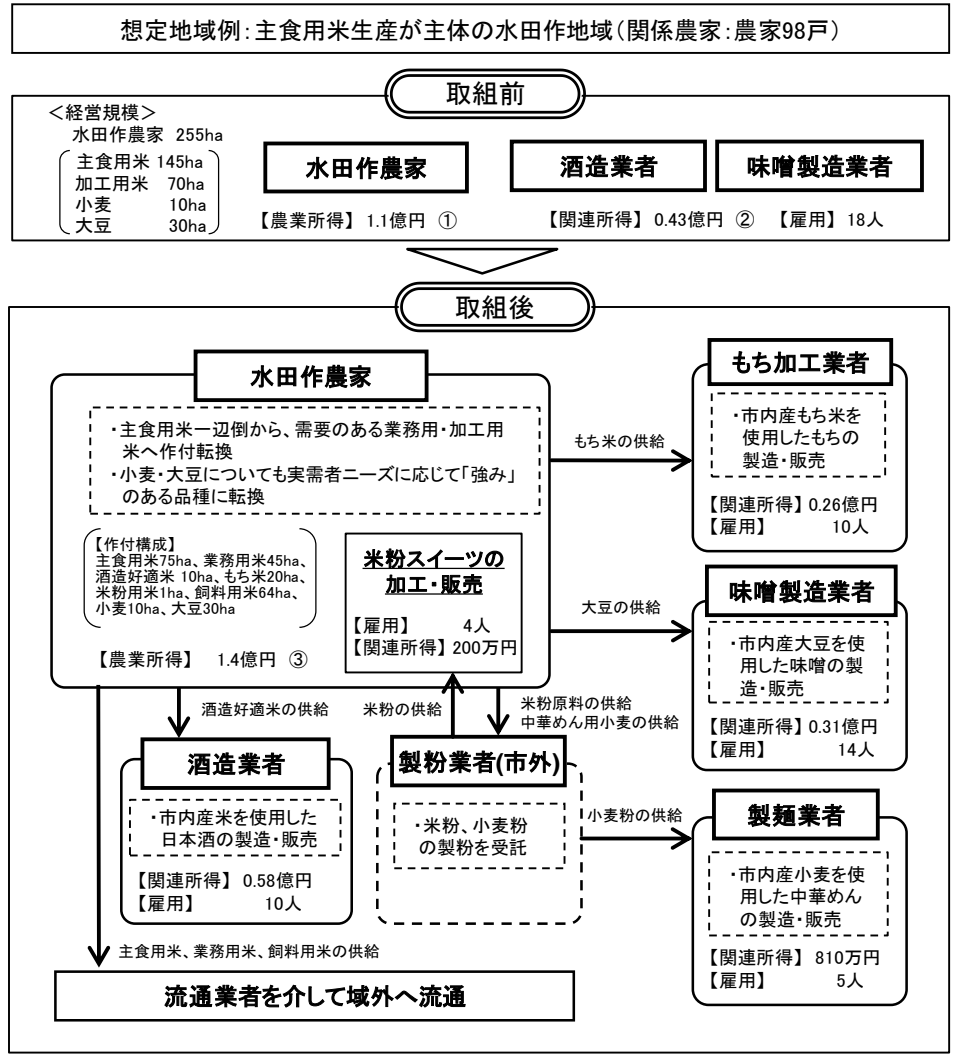
- 水稻は、各用途に応じた作期の異なる品種を導入することにより、労働ピークを分散し、大規模かつ低コスト生産を実現
- 直播栽培や立毛乾燥(飼料用米)等の導入により低コスト化
- センシング技術やICT(営農計画支援システム、営農可視化システム等)の活用により、多品目・多品種生産に係る作業を適期かつ効率的に行い、高品質な農産物を実需者に安定供給



3 加工食品の高付加価値化、PR

- 品種等「強み」を活かした地元産農産物とそれを使った加工食品について、商標登録するなどブランドの保護と加工食品の高付加価値化を推進

地域の取組の姿



地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得 1.5億円(①+②) → 2.6億円 (1.1億円増)(③+関連所得)
雇用 25人増

地域戦略 ④産地の強みを活かした食品企業の誘致

基本的な戦略 水田作産地において担い手への農地集約を進める一方で、農村地域工業等導入促進法による食品企業の誘致、農地の出し手となった農家の雇用機会を創出

取組の概要

1 農地中間管理機構の活用や基盤整備等による農地の集約化や大区画化等を通じた低コスト生産の実現

- 農地中間管理機構の活用により、水稻、大豆等の生産を担い手に集約するとともに、水田の基盤整備による大区画化を図り、米等の生産コストを削減
- 米等の作期分散を行うとともに、ICTの活用等により分散ほ場の一元的な栽培管理を実現



水田の基盤整備の状況

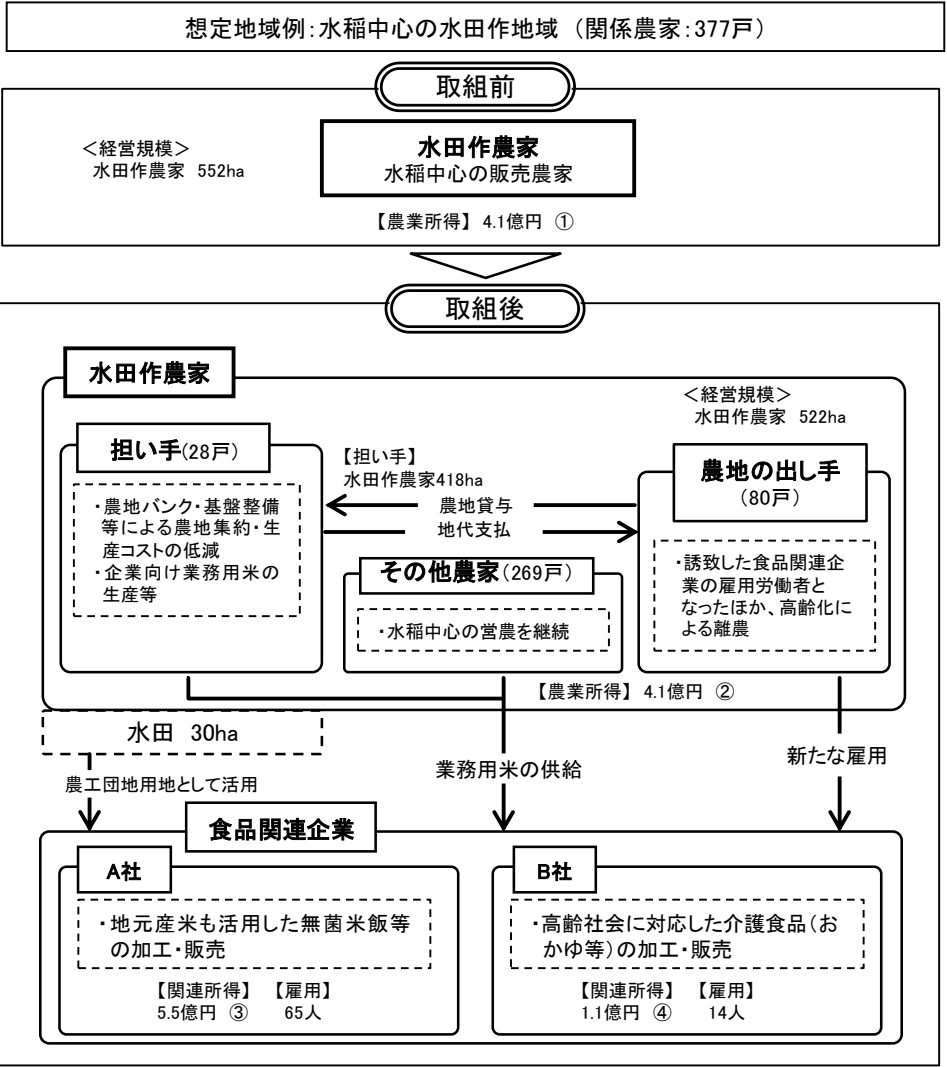
2 農工法の活用による食品企業の誘致、雇用機会の創出

- 農村地域工業等導入促進法に基づく農工団地に食品関連企業を誘致し、企業のニーズに応じた業務用米の生産等による安定した収益の確保
- 誘致企業による地域農産物を活用した加工食品の開発・販売
- 農地の出し手となった農家の雇用機会の創出
- 企業の立地による農村地域での安定した雇用機会の創出により、農村地域の人口流出の防止



食品関連企業による食品製造過程

地域の取組の姿



地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得 4.1億円 (①) → 10.7億円(6.6億円増)(②+③+④)

雇用 79人増

地域戦略 ⑤6次産業化事業体等による起業

基本的な戦略 地域の農産物を活用した商品開発、販路開拓を行う食品企業を新たに設立し、地域の所得向上と雇用創出

取組の概要

1 パン等への加工に適した米の生産と6次産業化事業体の設立

- 農業参入した企業を中心に、担い手となる経営体と連携して耕作放棄地を活用し、地元の農業試験場が開発した低コスト栽培が可能なパン等への加工に適した米を安定的に生産する体制を確立
- 米加工品の需要の高まりに応えるため、パートナー企業と合併で6次産業化事業体を設立
- 栄養価等で差別化できる米加工品(玄米パン等)を開発し、加工施設に併設する店舗で直接販売を実施
- 6次産業化事業体による米加工品の製造、販売の拡大により、地域に安定した所得を確保するとともに、新たな雇用を創出

2 地産地消の取組による学校給食等への供給

- 地元産の玄米を使用した栄養価の高い米加工品の訴求力を活かして、病院給食や地産地消を推進する学校給食等へ販売を拡大



米加工品

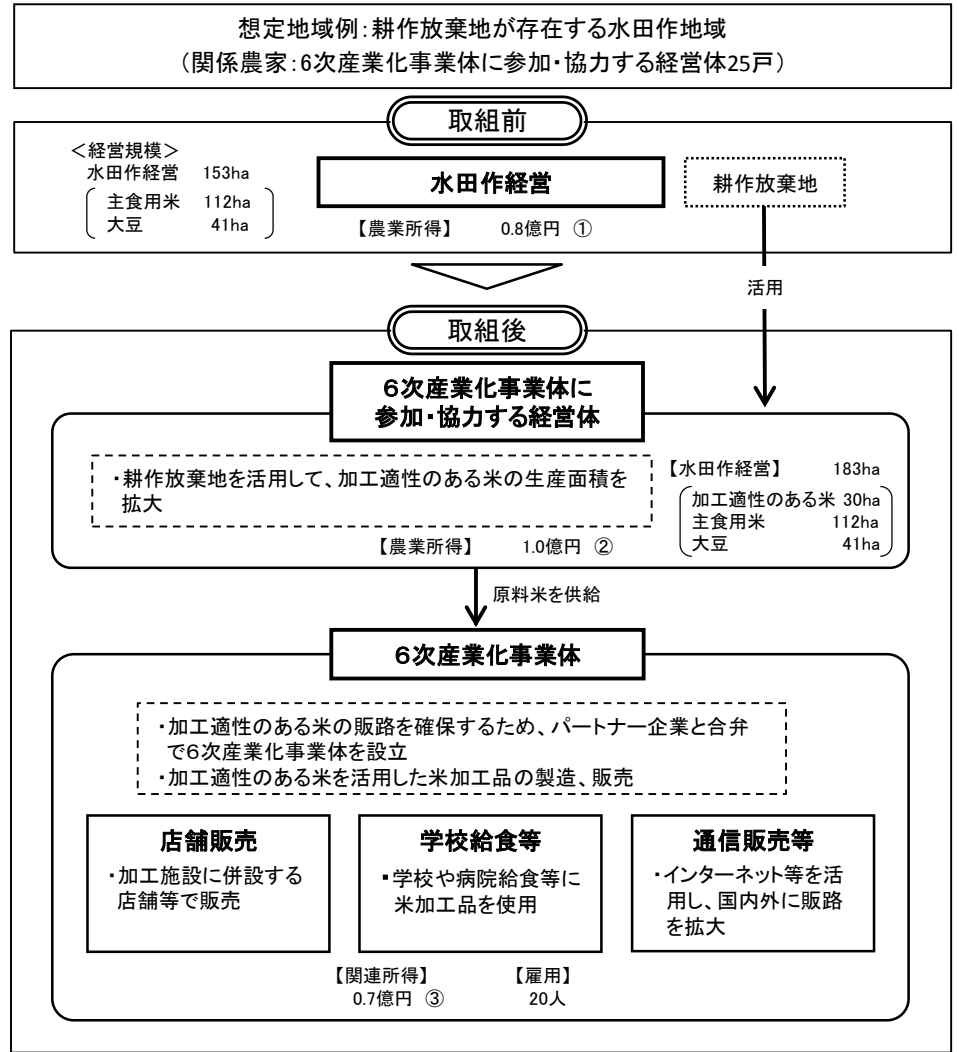
3 パン等への加工に適した米の規模拡大と地域雇用の更なる創出

- 米加工品の評価の高まりにより、近隣地域も含めて販売量や店舗が増大することで、地域の水田農業者の規模拡大や地域における雇用の更なる創出を実現



加工適性のある米 (ミズホチカラ)

地域の取組の姿



地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得 0.8億円(①) → 1.7億円(0.9億円増)(②+③)
雇用 20人増

地域戦略 ⑥地場の農林水産物を活用した食品企業との連携

基本的な戦略 地域の食品企業と連携した付加価値向上の取組による所得の増大と雇用の創出

取組の概要

1 農業者と食品企業との連携による農産物の高付加価値化

- ・ 養鶏事業者がブランド化を目指して、独自配合の飼料を給与し、抗酸化物質(ビタミンE)の含有量が高い鶏肉を生産する等ブランド化を推進
- ・ 鶏肉の生産地に加工場を整備することで、流通コストを削減するとともに、高品質を維持する物流の構築により、市場評価がさらに向上し、販路が拡大
- ・ 地域の食品企業は養鶏事業者と連携し、ブランド鶏肉の特長を活かした鶏加工品(焼き鳥、もも焼き等)を製造・販売
- ・ 食品企業との安定した取引により、地域の安定的な所得の確保と雇用の創出を実現



ブランド鶏

2 鶏肉のブランド力の向上

- ・ 食品企業が製造する鶏加工品の販売展開により、原料である鶏肉の肉質や機能性への注目が高まるとともに、自治体を中心とした地域ぐるみの推進活動から、生産する鶏肉のブランド力が向上し、販路を拡大



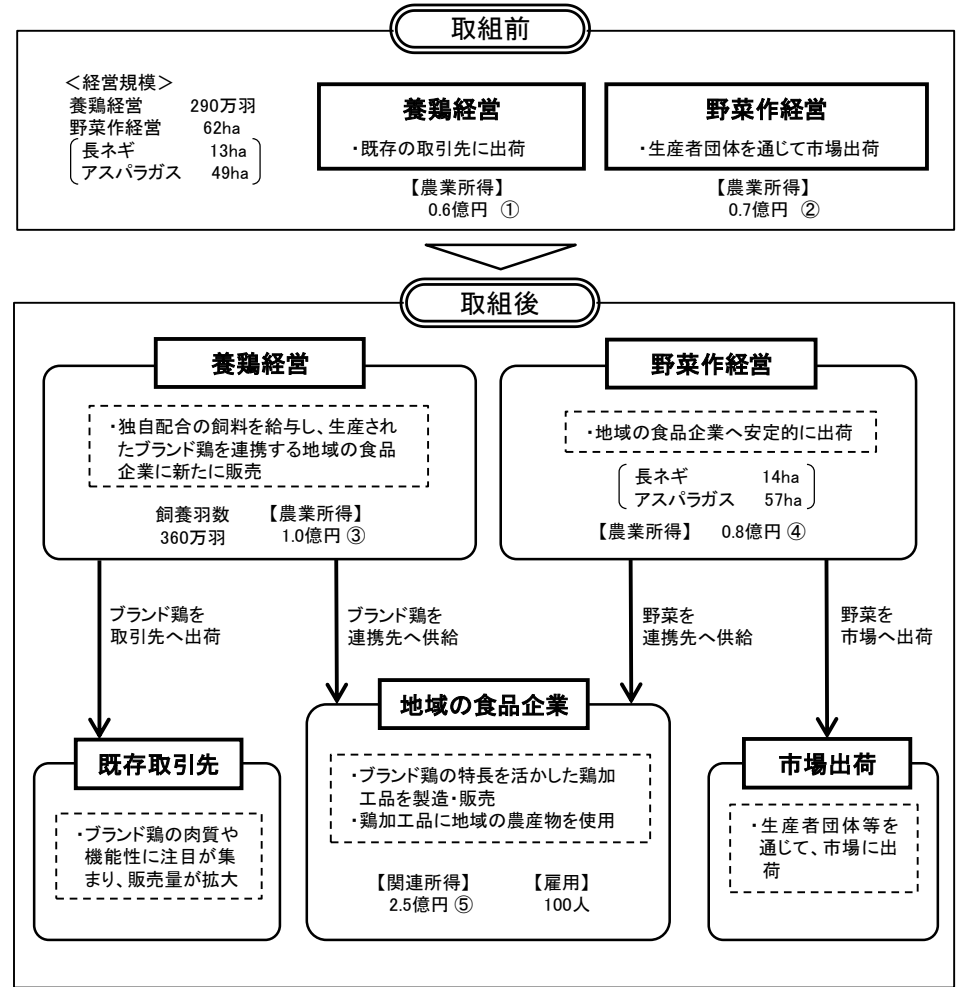
鶏加工品

3 加工品に使用する野菜等の現地調達

- ・ 鶏加工品に使用する鶏肉以外の長ネギやアスパラといった農産物について、自治体や生産者団体等が連携し、取組を推進することで地域から安定的に調達する体制を構築し、地域の農業者の所得が増大

地域の取組の姿

想定地域例:養鶏のほか野菜生産等を展開している市町村(関係農業者:農業者218戸)



地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得 1.3億円(①+②) → 4.2億円 (2.9億円増)(③+④+⑤)
雇用 100人増

地域戦略 ⑦加工・業務用向けの野菜の供給

基本的な戦略 需要拡大が見込まれる加工・業務用野菜への参入により地域の所得が増大

取組の概要

1 地域所得の向上に向けた新分野への参入

- ・ 地域農業所得の向上を図るため、これまでの作物に加え、需要の拡大が見込まれる加工・業務用野菜(えだまめ、ほうれんそう)の生産を開始
- ・ 必要な労働力を確保しつつ、実需者の安定供給に見合う作付規模を確保するため、育苗、定植、収穫作業の共同化や外部化を図り、需要に見合う作付を実施
- ・ 育苗施設や大型収穫機械は、生産者団体が導入・整備し、効率的な生産体制を構築すると共に、地域担い手を育成
- ・ また、加工適性試験やニーズを踏まえた品種の選定・導入により、販路拡大を見越した生産を展開



えだまめ収穫機



ほうれんそう収穫機

2 加工による高付加価値化

- ・ 最新鋭の冷凍加工場を整備。収穫後、速やかに加工し、液体窒素により急速冷凍させることで、品質劣化を抑えた品質の高い製品を生産
- ・ 冷凍貯蔵庫で保管し、実需者への周年供給体制を構築



洗浄機



急速冷凍装置

3 販路拡大に向けた地域戦略

- ・ 販路拡大に向け、地元食品製造事業者と連携した商品開発(えだまめ豆腐やハンバーグ等)や、加工食品を外食産業事業者、量販店、学校給食等と直接取引
- ・ 新たな市場開拓に向け、海外の市場視察、商談などを積極的に実施し、海外の市場開拓も展開



冷凍貯蔵庫

地域の取組の姿

想定地域例: 畑作地域の市町村(関係農家: 農家107戸)

取組前

<経営規模>

畑作農家 4,000ha
 野菜 300ha
 畑作物 3,700ha

野菜・畑作農家

・露地野菜(家計消費用)、畑作(小麦等)を生産

【農業所得】15億円 ①

取組後

野菜・畑作農家

【経営面積】 4,000ha
 野菜 300ha
 畑作物 3,700ha

【農業所得(露地野菜・畑作)】15億円 ②

・加工・業務用野菜(えだまめ、ほうれんそう)の生産を開始
 ・収穫等の一部作業は生産者団体の支援組織が作業受託

えだまめ 750ha
 ほうれんそう 50ha

【農業所得(加工・業務用野菜)】9億円 ③

【雇用】182人

農産物処理加工施設
(生産者団体)

・収穫後直ぐに加熱処理・急速冷凍し、加工業者のニーズに応じて周年供給

【関連所得】15億円 ④
 【雇用】225人

冷凍用加工・業務用野菜の供給

冷凍野菜の供給

国内

・外食産業事業者、量販店、学校給食等との契約販売

海外

・将来的な海外の市場開拓に向けて取組

加工・業務用野菜の供給

生産者団体

市場、小売業者等

地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得
雇用

15億円(①) → 39億円(24億円増)(②+③+④)
407人増

地域戦略

⑧輸出に向けた産地づくり

基本的な戦略

海外で需要が見込める作物について、輸出を可能にする生産体系や加工・出荷体制の整備を行い、市場開拓を進め、輸出向けの生産を拡大し所得を創出

取組の概要

1 農協が広域連携した輸出拡大

- 農協間の広域連携と関連施設整備等により輸出向けのながいもの作付面積の拡大を進め、周年安定供給体制を構築
- 冷蔵保管の集約やICT化により流通コストの大幅な削減を実現
- 国内で安値傾向で取引されるサイズが大きなもの、台湾・米国向けに輸出するとともに、国内の需給を引き締め価格の下落を抑制し、安定した収益を確保
- 地域でブランドを統一して販売



ながいもの収穫



台湾産ながいも(左)との比較

2 地域の農産物等の販路開拓

- 輸出相手国の要求に応じて、輸出数量の確保はもとよりHACCP認証(選果場)を取得するなどして、輸出先を拡大
- 国内外で確立した販売ルートを基軸に、地域の農産物・加工品の新たな販路を開拓



選果場



HACCP対応の選果場で洗浄したながいも



ながいもジュース



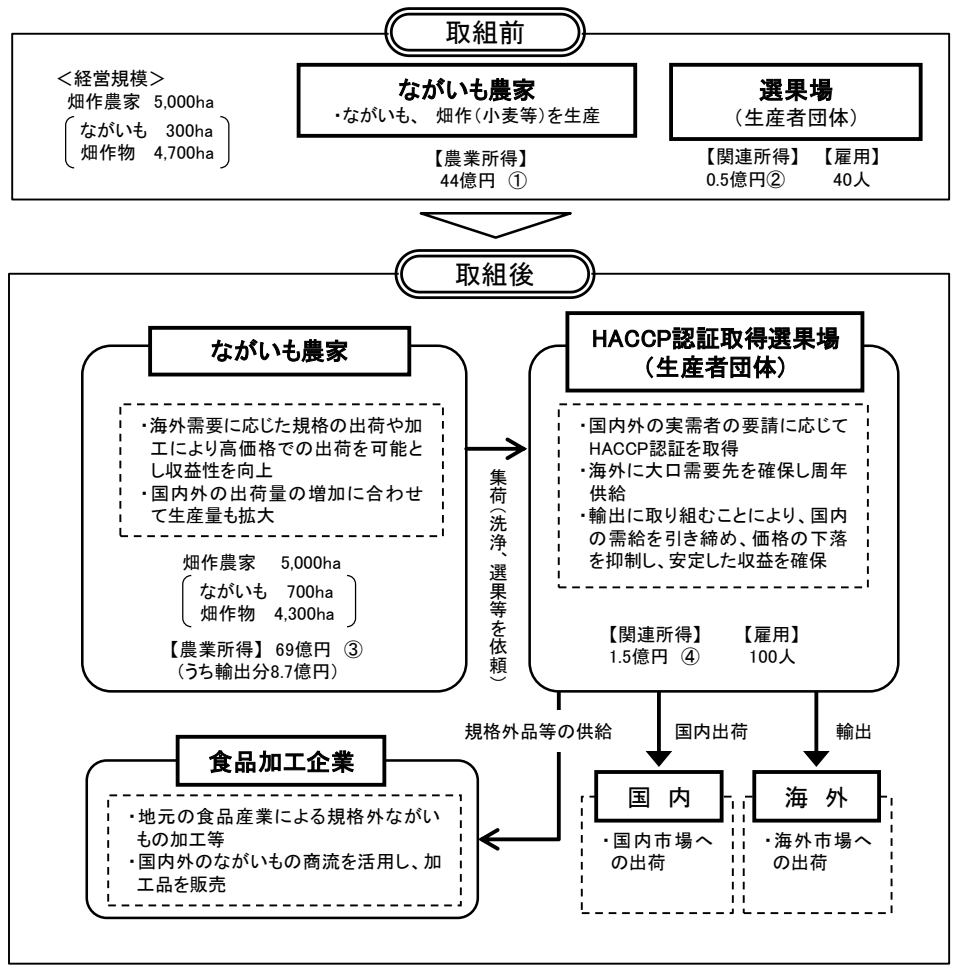
冷凍とろろ



漬け物

地域の取組の姿

想定地域例:ながいも生産に取り組む畑作地域(関係農家:農家250戸)



地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得 44億円(①+②) → 71億円(③+④) (27億円増)
雇用 60人増

地域戦略 ⑨知的財産戦略の下での高品質農産物の輸出

基本的な戦略 地域の特産物を活用した知的財産による生産拡大及び海外展開

取組の概要

1 地元の特産物の特徴を活かした戦略品目の開発

- 地元の特産品であるりんどうは、露地生産が多く、夏から秋にかけての期間が限定された品目
- 地方自治体で戦略的に育種に取り組み、海外の市場調査を行ない、国内とは違う需要に応じたオリジナル品種等を開発

2 知的財産戦略の下での海外展開

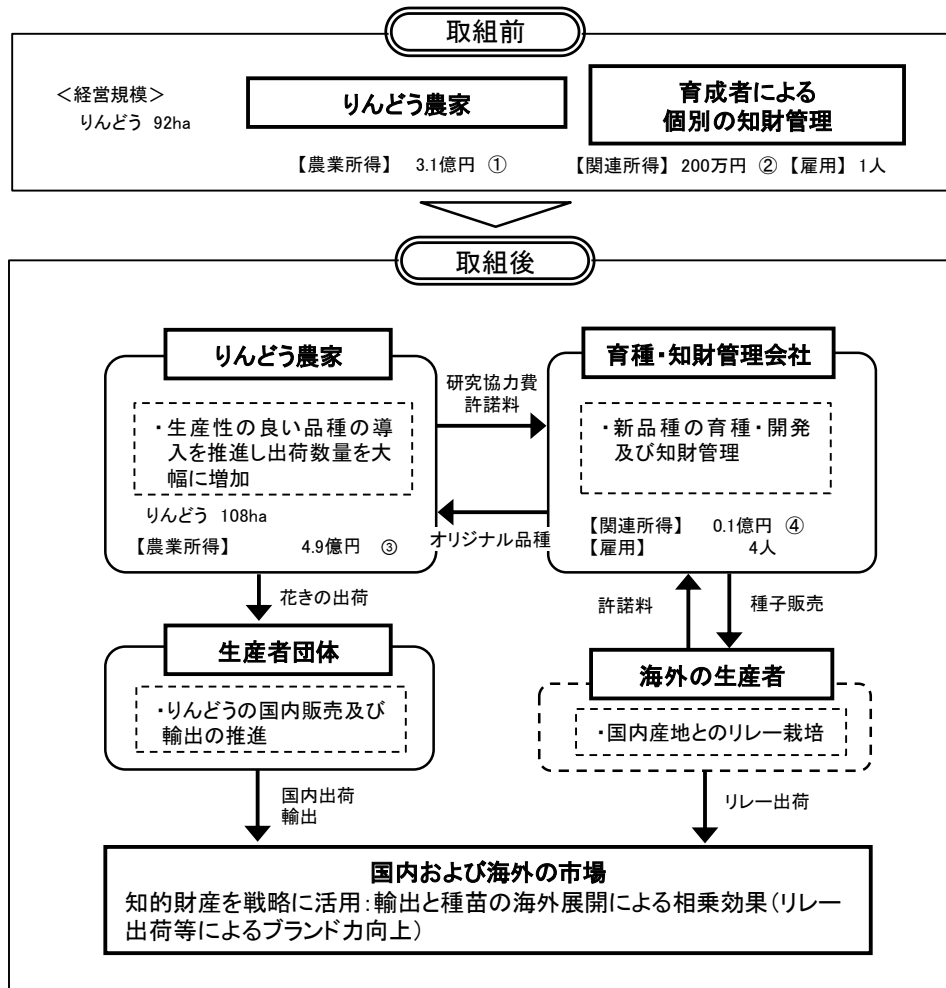
- 育成者権や商標権等の複数の知的財産を活用して、日本をイメージさせる製品のブランドの保護と活用を推進
- 切り花の輸出のほか、種苗を知的財産として海外展開することにより海外産地とのリレー栽培を実現し、世界に安定供給

3 改植・新植による地域の栽培面積の拡大

- 輸出及び種苗の海外展開による需要の増加で生産も拡大し、改植・新植で栽培面積が拡大
- 農地集積による1戸当たりの栽培面積の拡大
- 海外で種苗を販売することによるロイヤリティが安定的に回収でき、新たな品種の開発費用の負担が軽減

地域の取組の姿

想定地域例：花き(りんどう)産地の市町村(関係農家：農家175戸)



地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得 3.1億円(①+②) → 5.0億円(③+④) (1.9億円増)
雇用 3人増

地域戦略 ⑩薬用作物の産地づくり

基本的な戦略 中山間地等で、漢方薬メーカーと連携して薬用作物を導入し、生産だけでなく加工・乾燥調製なども行い、地域で安定所得を確保

取組の概要

1 漢方薬メーカーとの連携による薬用作物の導入

- 漢方薬メーカーの技術的支援を受けて、地域の気象条件等に合った薬用作物を導入
- 栽培農家が農業生産法人を立ち上げ、担い手を確保して、規模を拡大
- 漢方薬メーカーとの契約販売により、安定的な販路を確保し所得を向上
- 薬用作物の加工・調製に取り組むことにより、高付加価値化を実現

2 地域の若者の雇用による薬用作物の生産支援

- 農業生産法人に地域の若者を雇用
- 高齢者にとって重労働である収穫作業等について支援



ミシマサイコ



サンショウ

3 地域特産果樹の有効活用による販路の拡大

- 地域内で栽培されている特産果樹の高品質化を図り、贈答用の販路を拡大
- 廃棄していた規格外品を有効活用し、加工業者に販売

4 6次産業化への取組

- 地域特産の野菜や果樹、薬用作物について、6次産業化に取り組むことにより、所得を確保

地域の取組の姿

想定地域例：中山間地域の市町村（関係農家：農家160戸）

取組前

<経営規模>

小規模農家 245ha

水稲	163ha
野菜	70ha
果樹	12ha

小規模農家

・米と野菜・果樹などの複合経営

【農業所得】 4.0億円 ①

取組後

農業生産法人

・生産・加工・調製・販売の一元管理による安定した品質と生産量の確保
 ・農業生産法人を核として地域で生産拡大

薬用作物 107ha
 {ミシマサイコ、キジツ、サンショウ、ハーブ類}

【農業所得】 2.5億円 ②

【雇用】 5人

生産技術の指導・種苗の供給

漢方薬メーカー（地域外）

・国内における薬用作物の生産拡大による生薬原料の安定確保

契約による生薬原料の供給

加工用原料の供給

農地の効率的利用
連作障害の回避

小規模農家

【小規模農家】 138ha

水稲	76ha
野菜	47ha
果樹	15ha

【農業所得】 3.9億円 ③

・地域特産果樹の高品質化による販路の拡大
 加工用原料の供給

・地域特産物を有効活用して、加工品を製造・販売
 ・薬用作物の食用部位をハーブティーに加工して販売

【関連所得】 350万円 ④

地域の関連所得の試算結果

農業所得＋関連所得 4.0億円(①) → 6.4億円 (2.4億円増)(②+③+④)
雇用 5人増

地域戦略 ⑪有機農業の産地づくり

基本的な戦略 環境と調和した農業を地域ぐるみで展開し、関連産業も巻き込んだ産地づくり

取組の概要

1 有機農業等を地域ぐるみで展開

- 消費者ニーズの高い有機農業に代表される環境と調和した農業の可能性について地域内で共通理解を醸成
- 地域の農業者が協力して有機農業等に関する栽培技術の習得と販売先の確保に取り組み、地域ぐるみで有機農業等へ転換
- 農業者は、地域の加工業者や消費者等への直接販売を通じて有利な販売価格を実現し、農業所得を向上
- 有機農業を志す新規就農希望者の受け入れなどを通じて耕作放棄地を解消し、地域としての生産を拡大



有機農業のほ場
(アイガモ農法)

2 関連産業も巻き込んだ産地づくりを展開

例えば、以下のような取組を通じて所得を増大

- 地域の加工業者は、農業者と連携して、有機大豆を原料とする豆腐など高付加価値な加工品を製造・販売
- 有機野菜等地元のこだわりの食材を使用したレストランの開店等新たな雇用の創出



有機大豆を原料とする豆腐



有機野菜等を使用した料理

地域の取組の姿

想定地域例：中山間地域の集落(関係農家：農家46戸)

取組前

<経営規模>

小規模農家 35ha
 水稲 11ha
 麦、豆類 12ha
 野菜 15ha
 耕作放棄地 3ha

慣行栽培農家

・農業や化学肥料を使用した生産

【農業所得】 0.5億円 ①

食品加工業者(豆腐製造)

・輸入原料等を使用した豆腐を製造・販売

【関連所得】 0.2億円 ②

【雇用】 17人

取組後

有機栽培農家

・地元の加工業者や消費者等への直接販売
 ・有機農業を志す新規就農希望者の受入

【農業所得】 1.0億円 ③

小規模農家 35ha
 水稲 11ha
 麦、豆類 12ha
 野菜 18ha

新規就農者 2戸

有機大豆の供給

食品加工業者
(豆腐製造)

・有機大豆による付加価値の
 高い豆腐を製造・小売販売

【関連所得】 0.7億円 ④
 【雇用】 31人

有機野菜等の供給

レストラン

・有機野菜など地元のこだわりの
 食材を使用したレストラン
 を運営

【関連所得】 800万円 ⑤
 【雇用】 8人

地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得 0.7億円(①+②) → 1.8億円 (1.1億円増)(③+④+⑤)
 雇用 22人増 農家数 2戸増

地域戦略 ⑫集落営農法人での加工等の展開

基本的な戦略 広域的な集落営農法人を中核とした水田作経営の効率化・複合化と加工・直売などの取組により地域の雇用と所得を創出

取組の概要

1 広域的な集落営農法人による効率化、複合化

- 担い手不足に直面する複数の集落が一体となって広域の集落営農法人を形成
- 担い手を確保するとともに、水稻、大豆等の生産を集落営農法人に集約し、効率化により土地利用型作物の生産コストを低減
- 地域のニーズに合わせた野菜や特産物の生産、販売などにも取り組み、複合化で農業による所得を増大



2 加工や直売を通じた所得機会の拡大

- 土地利用型作物の農作業の集約に伴って生じた労働力を活用し、米粉加工(米粉パン)、大豆加工(味噌)等に組み、周年雇用及び所得を確保
- 加えて、直売所、農家レストラン等で野菜や加工品の販路を確保するとともに、周年雇用を創出



3 その他

- 遊休農地等を活用して水田放牧を実施することにより、畜産農家の飼料費を削減するとともに、鳥獣害を防止
- 外部からの消費の呼び込みに向けて、都市住民を対象にした、農業体験活動の実施

地域の取組の姿

想定地域例：小規模水稻単作農家が多い中山間地域の複数の集落(関係農家：農家150戸)

取組前

<経営規模>
 小規模水田作農家 84ha
 (主に水稻)
 畜産農家 繁殖雌牛 8頭

小規模家族経営農家
・水稻中心の小規模家族経営

【農業所得】0.12億円①

取組後

広域の集落営農法人

・地域全体を対象にした広域の集落営農法人による経営

女性等の労働力の活用

野菜栽培

大豆加工(味噌)

米粉加工(米粉パン)

米・大豆の供給
 水稻 55ha
 麦・豆類 22ha
 そば等 7ha

畜産農家(水田放牧)

・遊休農地等を活用した繁殖雌牛の放牧

・米粉加工品(米粉パン)の販売

【農業所得+関連所得】0.64億円②

【雇用】6人増

米の出荷

野菜・加工品(味噌)の出荷

農産物直売等

・地域で生産された農産物(米・野菜等)、農産物加工品(味噌)の販売
 ・仕出し弁当等の総菜加工
 ・農家レストランの運営

【関連所得】880万円③

【雇用】10人

生産者団体

地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得 0.12億円(①) → 0.73億円(②+③) (0.61億円増)
 雇用 16人増

地域戦略 ⑬地域の特産物を活用した独自の加工品等による高付加価値化

基本的な戦略 地域の特色ある農産物を利用して、果実加工品の製造・販売等を行い、ブランド化、高付加価値化を実現し、収益力を大幅に向上

取組の概要

1 特産品のゆずを活用した加工品の開発・製造・販売

- 特産品のゆずを活用した加工品（ポン酢しょうゆ、ジュース等）の開発・製造・販売
- 村内の生産量で賅うことのできないゆずは、県内の生産者団体と連携することで、安定的に確保



特産品のゆず

- 食品だけでなく、化粧品など加工品の販売量・種類数を拡大



加工品の開発

- ゆず搾汁工場や加工場、化粧品製造を行う施設を整備し、地域に雇用と所得を創出

- 地域名を前面に出した地域ブランド化（商標登録、統一したパッケージデザイン等）



イベント開催を通じた都市部との交流

- 地域ブランド化、農業と観光の連携により、都市部との交流を促進

2 改植・新植による地域の栽培面積の拡大

- 改植（改植事業の活用）・新植により、地域の栽培面積を拡大。また、加工品の成功により、生産者団体の高価格、全量買い取りを実現。
- 全量買い取りによる所得の安定が、さらなる改植・新植の推進という好循環を生み、1戸当たりの栽培面積を拡大



収穫されたゆず

地域の取組の姿

想定地域例：果樹作（ゆず）が中心の中山間地域の市町村（関係農家：農家160戸）

取組前

<経営規模>
小規模農家 40ha
うち ゆず 13ha

ゆず農家

（ゆず 13ha 160戸 307t）

【農業所得】 0.2億円 ①

生産者団体

・小規模なゆず加工品の製造・販売

【関連所得】 400万円 ②
【雇用】 2人

取組後

ゆず農家

・改植（改植事業の活用）及び新植の推進による生産量の拡大

（ゆず 46ha 190戸 654t）

【農業所得】 0.8億円 ③

村外のゆず農家

【生産量】 147t

県内生産者団体との連携

（全量出荷）
加工用原料の供給

加工用原料の供給

地域ブランド化による
都市部との交流

加工・直売施設等
（生産者団体）

・ゆず加工品の開発・製造
・販売（60種類）

【関連所得】 4.5億円 ④
【雇用】 75人

加工品の販売
インターネット等を含めた直売

加工場見学
イベントへの参加
宿泊施設の活用

都市部の住民

小売店等への一般流通

地域の関連所得の試算結果

農業所得＋関連所得
雇用

0.2億円（①＋②） → 5.3億円（③＋④）（5.1億円増）
73人増

地域戦略 ⑭地域の特性を活かした農産物の展開

基本的な戦略 さとうきびを活かした複合経営の展開と特産農産物の6次産業化による所得の増大

取組の概要

1 さとうきびに加え、園芸・畜産等他品目の生産を拡大

- ・ 基幹作物であるさとうきびに加え、地域の特性にあった他品目（花き、野菜、果実、畜産等）の生産を拡大し所得を向上

2 地域内で連携し安定的なさとうきび生産を実現

- ・ 高齢農家の所有する畑でもさとうきび栽培が継続されるよう、収穫等の作業受託組織を育成
- ・ 耕畜連携により堆肥投入量を増加することで単収を向上
- ・ 地下ダム整備による安定水源の確保等により単収を向上
- ・ さとうきび生産の安定により、製糖工場の操業率を向上

3 南西諸島ならではの加工食品の製造・販売

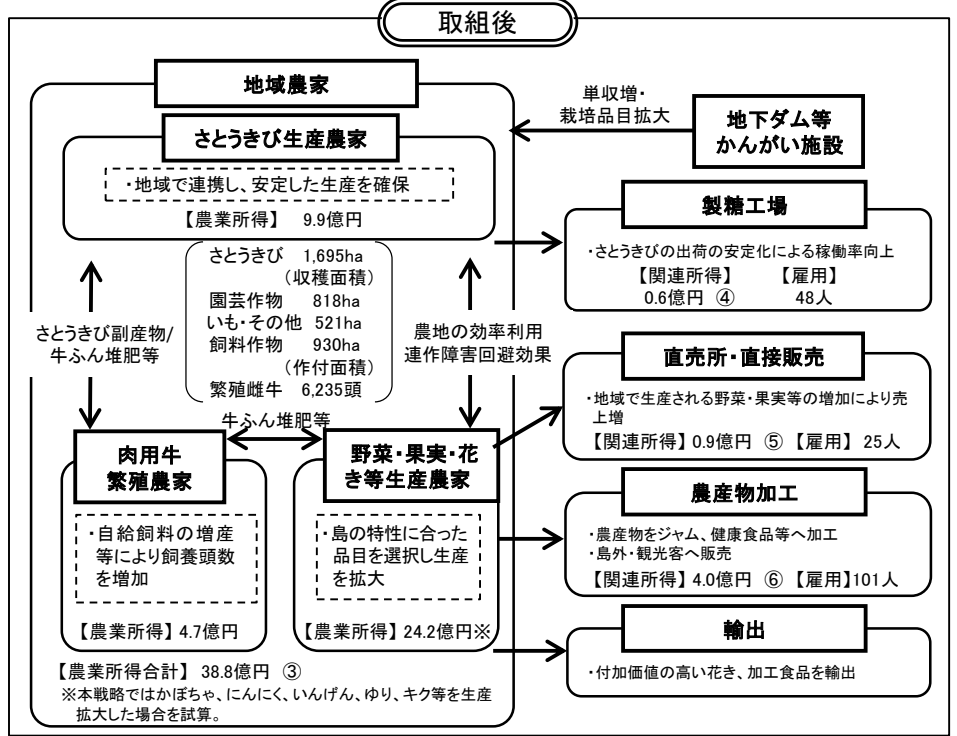
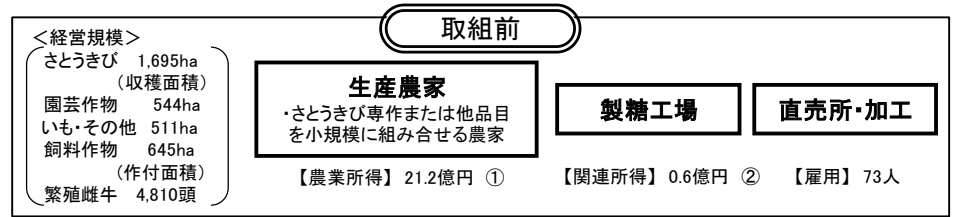
- ・ 他産地と差別化可能な、南西諸島の特産農産物（例：シマ桑）を用いた健康食品、お菓子、飲料、酒類などを開発・加工・販売し雇用機会を創出
- ・ 観光客への販売だけでなく、島外への販売にも取り組み商品を全国展開

4 花きや加工食品の輸出を展開

- ・ 高品質な花きや加工食品を、那覇空港・船舶等を活用し海外展開

地域の取組の姿

想定地域例：さとうきび中心の生産を行っている島しょ地域（関係農家：農家2200戸）
 ※島により面積が異なるため本戦略では耕地面積4,000haを1単位として試算



地域の関連所得の試算結果

関連所得 21.7億円(①+②) → 44.3億円(③+④+⑤+⑥) (22.6億円増)
 雇用 101人増

地域戦略 ⑮直売所を中心とした地産地消の流通システムの確立

基本的な戦略 直売所を中心とした地産地消の流通システムの確立により、地域の様々な農業が生産し、消費者等に直接販売できる機会を創出

取組の概要

1 小規模経営者等による直接販売の場の創出

- ・ 高齢者、女性等の小規模経営者や新規就農者が少量でも出荷・販売できるように、直売所を整備
- ・ POS等のICTを活用して、販売状況を農業者に提示することで、農業者自身が販売戦略を立て、売れ筋の農産物等を安定的に生産・出荷する体制を構築
- ・ 地場農産物や、地元の食品企業と連携して開発した商品を中心に販売し、新鮮で顔の見える商品を消費者に届け、地域内外から支持を得ながら事業規模を拡大
- ・ 直売所に加工施設やレストランを併設し、直売所の農産物等の一部を有効活用した加工品を製造するほか、カフェテリア形式での食事提供を通じて新たな雇用を創出
- ・ 農産物を少量でも販売可能な場を提供することで、小規模経営者等が、農産物の販売に取り組むようになり、地域農業の活性化にも貢献

2 集荷システムの整備による集荷量の増加

- ・ 管内の各地域から効率的に集荷するシステムを整備し、個々の農業者による直接搬入が難しい地域でも出荷を可能にすることで、集荷量が増加



直売所

3 学校給食等への地場食材の提供による販路の拡大

- ・ 地域の学校給食向けの地場農産物等の販売や直売所の農産物を使用した幼稚園向けの弁当の配送により、地場農産物の取扱量が増加



幼稚園給食

地域の取組の姿

想定地域例：高齢者・女性等の小規模経営者が多い地域
(関係農業者：700戸)

取組前

小規模経営者(700戸)

・かんきつ等果実、米、野菜などを出荷
・経営耕地の一部は、不作付地や自給野菜用地

<経営規模> 569ha
(うち不作付、自給用作付21ha)

自給的農家(168戸)

<耕地規模>136ha(自給野菜等栽培)

取組後

小規模経営者等(694戸)

- ・集荷システムの整備により、遠隔地等の自給的農家も商売ベースの生産・出荷に参加
- ・POS等のICTを活用した生産・出荷体制の整備
- ・販売量が増えたことで、不作付地が解消し、販売目的の作付も増加

※高齢化により生産をやめる農業者(174戸)の農地を小規模経営者等に集約し、作付は継続。
【経営耕地】705ha(不作付地等解消)
【農業所得】8.6億円②

生産者団体直営の直売所

【雇用】123人

- ・農産物等の販売(学校給食等向けを含む)
- 【関連所得】3.1億円③

一部を食材用に活用

- ・食堂・カフェにおける食事提供
- 【関連所得】1.5億円④

地域の食品企業
・直売所オリジナル商品の開発等

商品提供

地域の学校給食
・地場食材を活用した給食提供

農産物出荷

商品出荷

農産物出荷

販売状況等
情報提供

農産物出荷

地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得
雇用

6.6億円(①) → 13.2億円(6.6億円増)(②+③+④)
123人増

地域戦略 ⑬直売所から農作業体験、農村レストラン等への展開

基本的な戦略 直売所を起点として、食文化や女性の力を活かした郷土料理のレストラン、体験農園等事業を展開することにより、地域の活性化、所得確保を実現

取組の概要

1 地元の農産物の加工・直売所の開設、施設給食への加工食品の提供

- ・ 地元の特産品や野菜類を直売
- ・ 大豆加工品(味噌、豆腐等)や大豆から作ったスイーツ等を加工・直売、施設給食へ提供



大豆スイーツ

2 農家レストランの併設、介護食弁当の提供

- ・ 地元産の新鮮な農産物を利用した農村レストラン(バイキング)により大人から子どもまでの全ての層を集客
- ・ 社会福祉協議会への介護食弁当の提供



農村レストラン

3 農作業体験や食品製造体験等の実施

- ・ 農作業、味噌造り、農家料理といった農村体験を定期的を実施



農作業体験

4 生産コストの低減・効率化

- ・ 水稲、小麦、大豆の農地を3ブロックに分け、ブロックローテーションで2年3作を実施
- ・ 集落営農(法人)化し、農作業等を集約化することにより、農業生産コストの低減と効率化



集落営農法人化

5 直売所・農村レストラン、加工食品製造に対応した農産物の生産

- ・ 直売所や農村レストランで使用する農産物を顧客のニーズに合わせて生産(特別栽培農産物)
- ・ 加工食品の製造開始に合わせ、原料となる農産物(大豆)を生産するため、稲から大豆へ転作



大豆への転作

地域の取組の姿

想定地域例: 小規模農家の多い水田集落(関係農家: 173戸)

取組前

<経営規模> 150ha
(主に水稲)
【農業所得】0.2億円 ①

小規模水田作農家(173戸)

- ・ 水稲中心の小規模家族経営
- ・ 農協を通じた出荷のみ

取組後

集落営農組合

- ・ 稲、麦、大豆の2年3作体系
- ・ 生産法人化し基幹的作業をオペレーターが担うことにより、農業生産コストを削減
- ・ 農家レストラン等で用いる惣菜の原材料となる大豆の生産
- ・ 実需者等のニーズに対応した農産物(特別栽培)の生産

【経営耕地】 150ha
水稲 99ha
小麦 50ha
大豆 50ha
野菜 1ha

【農業所得】 1.2億円 ②

加工・直売所を中核とした農村レストラン

原材料となる農産物の提供

- ・ 地域農産物の直売
- ・ 大豆加工品(味噌、豆腐、ひりゅうず等)、大豆を使ったスイーツの加工・直売
- ・ 地元の新鮮な農産物を使った農村レストラン(バイキング)
- ・ 施設給食へ加工食品の提供、介護食弁当の提供
- ・ 農業体験、食品(味噌等)製造体験、農村料理体験等の教室

【関連所得】 0.3億円 ③
【雇用】 52人

地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得 0.2億円(①) → 1.5億円(1.3億円増)(②+③)
雇用 52人増

地域戦略 ⑰観光農園等を軸にした都市農村交流の展開

基本的な戦略 観光農園、直売所・加工施設、農家民宿等の取組を地域でネットワーク化し、都市住民の集客力を強化し、都市農村交流を活かして地域所得を増大

取組の概要

1 観光農園や直売所、加工施設等の広域ネットワーク化の推進

- 個別に観光農園等を取り組んできた農業者間で6次産業化に向けた広域ネットワークを形成
- ネットワーク内で農業者間が連携することで、商品開発や広報活動の一本化等により、地域全体を一体的な「農業公園」としてPRするなど、独自の地域ブランド戦略を展開
- 女性や高齢者、若者等の人材の有効活用による活動レベルの向上
- 6次産業化された様々な事業を展開する一方で、経営マインドを持った農業経営者が育成され、法人による大規模化等も進み、地域の農業所得も増大



観光農園

2 農家民宿等による滞在型グリーン・ツーリズムの推進

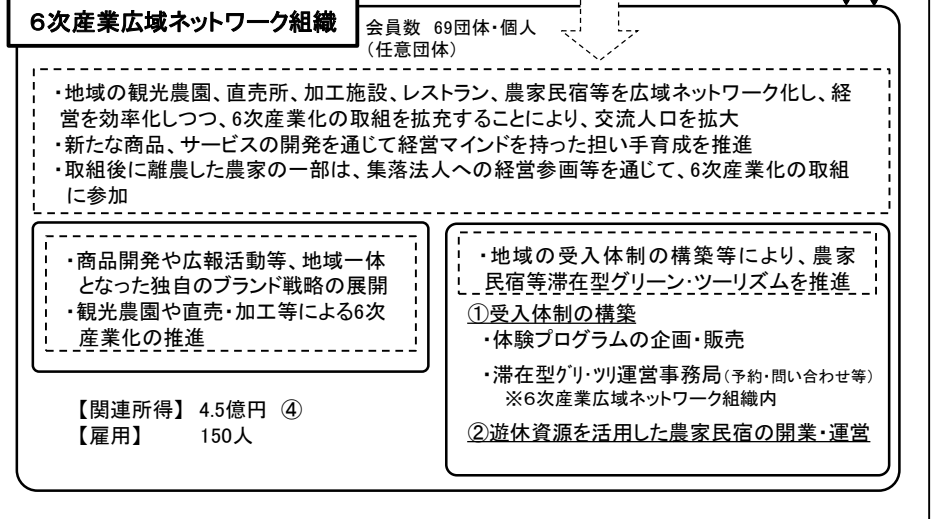
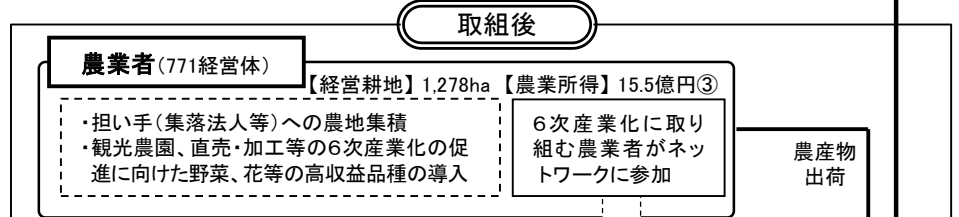
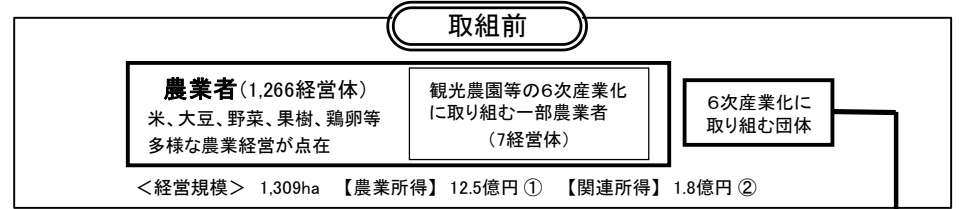
- 地域外との交流を深化させるため、地域における滞在時間を拡大する滞在型グリーン・ツーリズム(農家民宿等)を推進し、地域の関連所得の増大、経済の活性化を図る
- 滞在型グリーン・ツーリズムの拠点として地域の受入体制を整備するとともに、地域の遊休資源である空き家や廃校も活用
- グリーン・ツーリズムの総合的・一体的な推進により、地域のファンづくり、農業・農村に対する理解を促進し、地域ブランド力を強化



滞在型グリーン・ツーリズム

地域の取組の姿

想定地域例: 観光農園等多様な農業経営が展開されている市町村(関係農業者: 1,266経営体)



地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得 14.3億円(①+②) → 19.9億円 (5.6億円増)(③+④)
雇用 150人増

地域戦略 ⑱農業体験農園を中心とした都市住民のニーズに応えた展開

基本的な戦略 都市部で需要の高い農業体験農園等の取組のほか、新鮮な野菜の直接販売等により所得が増大

取組の概要

1 農業体験農園等の取組による収益確保

- 自治体を中心となって、地域の住民と農家のニーズをマッチングすることで、農業体験農園（利用者が農家の指導を受けて農作業を体験する農園）の開設を推進するとともに、摘み取り果実園等により、収益が増大
- 農作業の平準化・省力化が実現するとともに、農産物の売り込みによる販路拡大などにより、さらなる所得増大



農業体験農園の講習会

2 露地野菜の販路拡大

- 市場出荷や直売のほか、小売店、生協等への販路を拡大
- 新鮮な野菜の学校給食への提供



それぞれの区画で同じ野菜が作付け

3 農福連携の取組による地域雇用の創出

- 障がい者の就労など福祉分野との連携に取り組み、地域の障がい者の雇用創出

地域の取組の姿

想定地域例：都市部で農業が盛んな地域（関係農家：20戸）

取組前

<経営規模> 20ha(露地野菜)
【農業所得】0.6億円 ①

露地野菜農家(20戸)

- 露地でキャベツ、ブロッコリー等の野菜を栽培
- 市場への出荷、直売所等において販売(直売等割合5割)

取組後

販売農家(20戸)

露地野菜の栽培

- 販路の拡大、学校給食への提供(直売等割合7割)

【経営耕地】10ha(露地野菜) 【農業所得】0.3億円 ②

農業体験農園の開設

【経営耕地】8ha

【関連所得】0.7億円 ③

摘み取り果実園(ブルーベリー等)の開設

【経営耕地】2ha

【関連所得】0.1億円 ④

販路拡大

- ・小売店、生協
- ・学校給食

新たな雇用

農福連携

- ・障がい者の雇用
- 【雇用】6人

体験農園への提供希望農地情報

自治体によるマッチング

体験農園のニーズ情報

都市住民

農業体験農園、摘み取り園の利用

農園提供

利用料金

摘み取り園利用

利用料金

地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得
雇用

0.6億円(①) → 1.1億円(0.5億円増)(②+③+④)
6人増

1 都市圏の自治体との連携を活かした地域づくり

- ・ 自然・景観を活かした観光と農業がタイアップした町の振興策を策定
- ・ 都市部の自治体との相互協力協定の締結により、観光・文化・スポーツ・産業等分野で交流を推進するとともに、都市住民を対象とした果樹オーナー制度を導入
- ・ 都市部の小学生を対象とした里山体験や、大人を対象とした農業教室の実施のほか、都市部での産直市の開催などに継続して取り組むことで、都市部の住民の中で地域へのファンが増加し、集客力が強化



都市部での産直市の開催

2 集客力の高い魅力的な交流拠点の整備

- ・ 家族連れでも1日楽しめる、魅力的なテーマパーク型の道の駅が整備され、併設された直売所や農家レストランの魅力もあいまって、地域を訪れる客は大きく増大
- ・ 道の駅や都市圏の産直市における新鮮な農産物の直接販売のほか、地場農産物を活用したジュース、お菓子、酒等の加工品を開発・販売
- ・ 近隣の観光地と連携し、訪日外国人旅行者を積極的に受け入れ。道の駅を免税店化し、土産品として加工品等の販売を促進



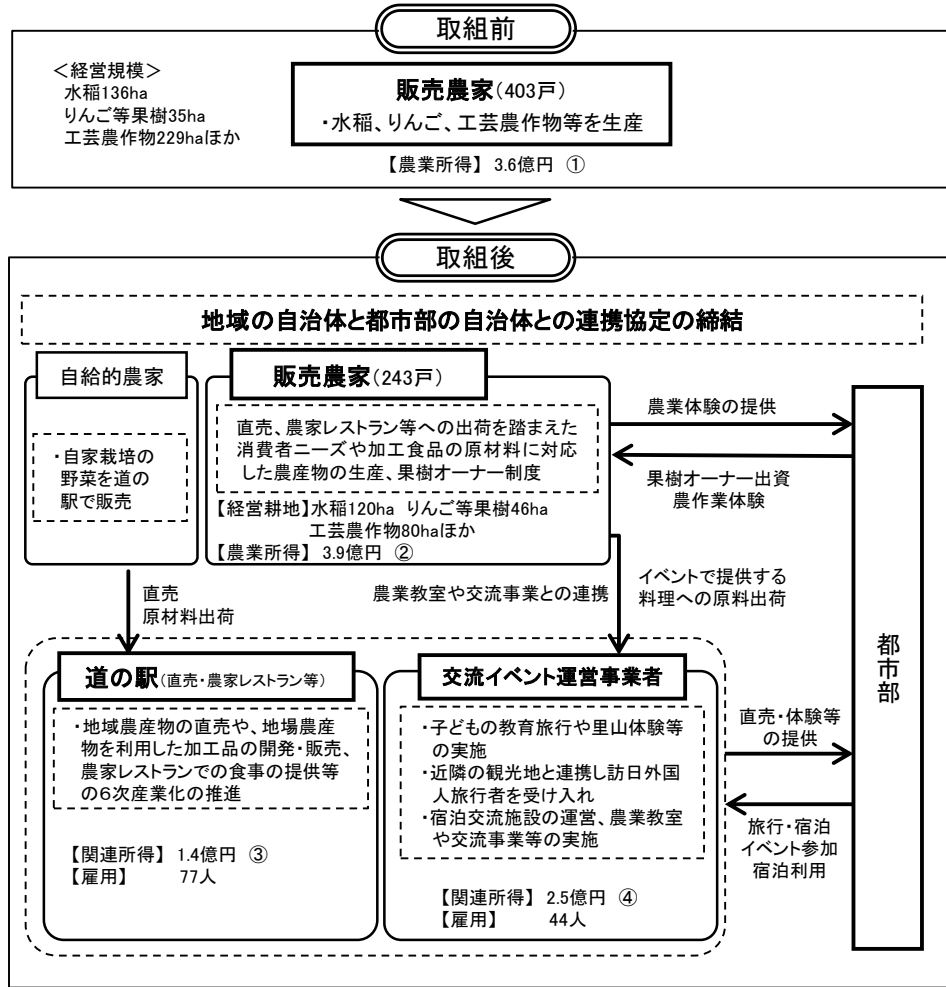
農作業体験を通じた交流

3 直売所・農家レストラン、加工品製造に対応した農産物の生産

- ・ 直売所や農家レストランでの使用や、加工品の原材料とする農産物を消費者や製造業者等のニーズに合わせて安定的に生産していくことで販路を維持・拡大し、生産農家の経営が安定化

地域の取組の姿

想定地域例：豊かな自然・景観を有する中山間地域の市町村（関係農家：403戸）



地域の関連所得の試算結果

農業所得＋関連所得 3.6億円(①) → 7.8億円 (4.2億円増)(②+③+④)
 雇用 121人増

地域戦略 ⑳再生可能エネルギーのメリットの活用による農業の振興

基本的な戦略 地域資源を活用した再生可能エネルギーのメリットを活かして農業・農村を活性化

取組の概要

1 農業者等の地域の主体による小水力発電の導入

- 農業者等の地域の主体が共同で資金を出資して、農業用水を活用した小水力発電を複数設置
- 水車型の小水力発電による電気を隣接する農産物加工場に直接供給して農産物加工施設のコストを低減
- 農業用水の大きな落差を利用した小水力発電による電気を全量売電し、売電利益を農業用水利施設の維持管理費に充当することで農業生産コストの低減につなげるとともに、新たな加工品の開発等にも活用



小水力発電

2 小水力発電の取組を契機とした6次産業化の展開

- 小水力発電の取組をきっかけとして地域の知名度が上がり、エコツーリズムによる交流人口が増加
- 交流人口増加の機会を捉え、地域の農産物を活用した農家レストランや民宿を展開
- 加工品は、「地域産電気による、地域の農産物の加工品」として小水力発電の取組と関連づけて販売
- 農産物加工の原料となる農産物の栽培が拡大するなど、地域の農産物の新たな需要が生まれ、農業の収益性が向上



地域農産物の加工

地域の取組の姿

想定地域例：豊富な水資源を有した中山間地域の集落（関係農家：33戸）

取組前

<経営規模> 33ha(うち野菜8ha)
【農業所得】 0.14億円 ①

小規模農家(水田作) (33戸)

- ・水稲中心の多数の小規模家族経営
- ・一部の農家は水稲と併せてホウレンソウやスイートコーンを栽培

取組後

小規模農家(水田作) (33戸)

- ・スイートコーンの加工・販売が進むことにより、栽培面積が拡大

- ・農業水利施設の維持管理費の軽減、共同利用施設の整備、農業経営サポート

- ・農家レストランにより、地域の農産物の新たな需要が発生

【経営耕地】 33ha(うち野菜11ha)
【農業所得】 0.19億円 ②

再生可能エネルギー

売電収入

農産物の供給

農業用水を活用した小水力発電

- 水車型の小水力発電で、隣接する加工場へ電気を直接供給

- 大きな落差を利用した小水力発電で全量売電

【関連所得】 460万円 ③

農産物の供給

電気の直接供給

売電収入

施設の視察等による交流人口の増加

農産物加工場

加工品の供給

農家レストラン・民宿等

- ・再生可能エネルギー電気の活用により、加工施設のランニングコストを低減
- ・地域農産物を活かした商品の開発・販売

【関連所得】 340万円 ④ 【雇用】 6人

- ・地域の農産物を活用した農家レストラン・民宿や再生可能エネルギーの取組等によるエコツーリズムを推進

【関連所得】 320万円 ⑤ 【雇用】 4人

地域の関連所得の試算結果

農業所得+関連所得 0.14億円(①) → 0.31億円 (0.17億円増)(②+③+④+⑤)
雇用 10人増

農業経営モデル及び地域戦略の例示の試算について

<農業経営モデル>

(1) 経営指標の試算の考え方

- ・ 試算は、先進事例を参考に、農業経営統計等を活用して行った。
- ・ 農業所得は、農業経営統計における農業所得の考え方に準じて試算（農業粗収益（補助金を含む）から物的経費、雇用労賃、支払利子・地代を控除）した。
- ・ 主たる従事者の所得は、法人等における内部留保等を計算上見込まず、農業所得を主たる従事者数で割って試算した。

(2) 試算の前提

- ・ 農産物価格は、統計等の直近の水準を活用することとし、原則、25年の水準を用いた。なお、統計等の活用が難しいものについては、事例を参考に設定した。
- ・ 単収は、統計や事例を基に、今後開発・普及が見込まれる技術・取組が導入された効果を見込んで設定した。
- ・ 生産コストは、統計や事例を基に、今後開発・普及が見込まれる技術・取組が導入された効果を見込んで試算した。
- ・ 補助金は、原則、25年度の水準を用いた。

<地域戦略の例示>

(1) 地域戦略の試算の考え方

- ・ 所得等については、先進的な地域の取組事例を基にしつつ、必要に応じて統計等を用いて試算した。
- ・ 地域戦略における農業所得は、生産農業所得統計における生産農業所得の考え方に準じて試算（農業粗収益から物的経費を控除。なお、物的経費は、農業経営費から雇用労賃と支払利子・地代を控除したもの）した。
- ・ 関連所得は、事例を参考に、法人企業統計における業種別（食料品製造業、小売業、飲食サービス業等）の付加価値額（人件費を含む）に基づく付加価値率（売上高に占める付加価値額の割合）等を用いて試算した。

(2) 試算の前提

- ・ 農業所得の試算の前提は、農業経営モデルに準じた。

※ 数値は四捨五入して示しているため、示した数値間で計算しても一致しない場合がある。