

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 |
| ----- | |
| 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 | | |
| ・だいこん | 0.58ha | 緑肥作物 | 1.16ha |
| | | ・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 | 0.39ha |
| (レタス等) | |
| ・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

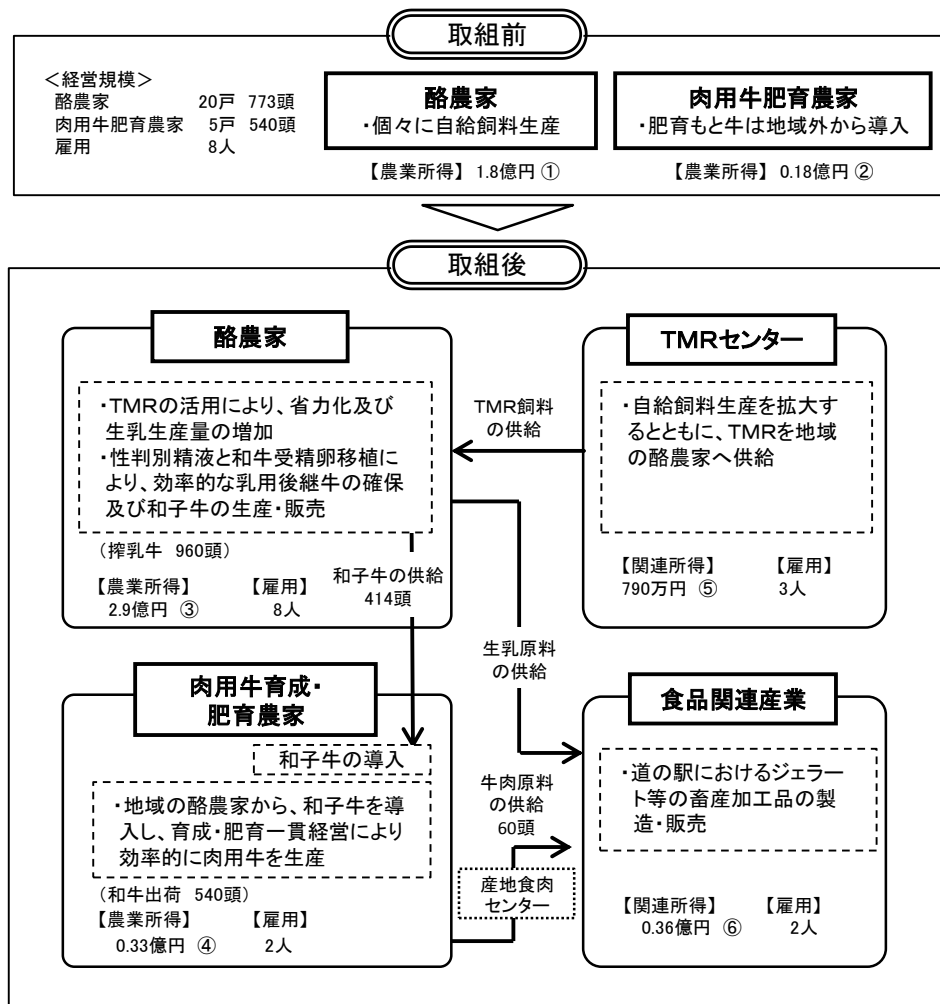
- 酪農家が、新たに整備したTMRセンターを活用することにより、
 - ①飼料の生産・調製作業を省力化し、規模拡大するとともに、
 - ②飼養管理作業への集中、高品質なTMRの給与により、1頭当たり乳量を向上させ、生乳出荷量及び収入を増加
- 併せて、センター運営に係る雇用を創出

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

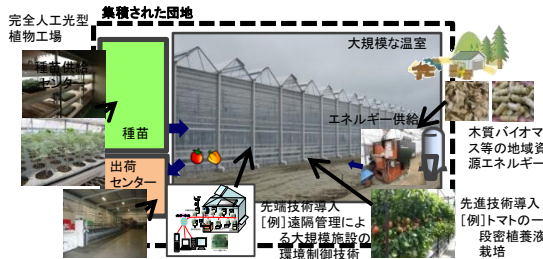
1 次世代施設園芸による生産の高度化

- 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

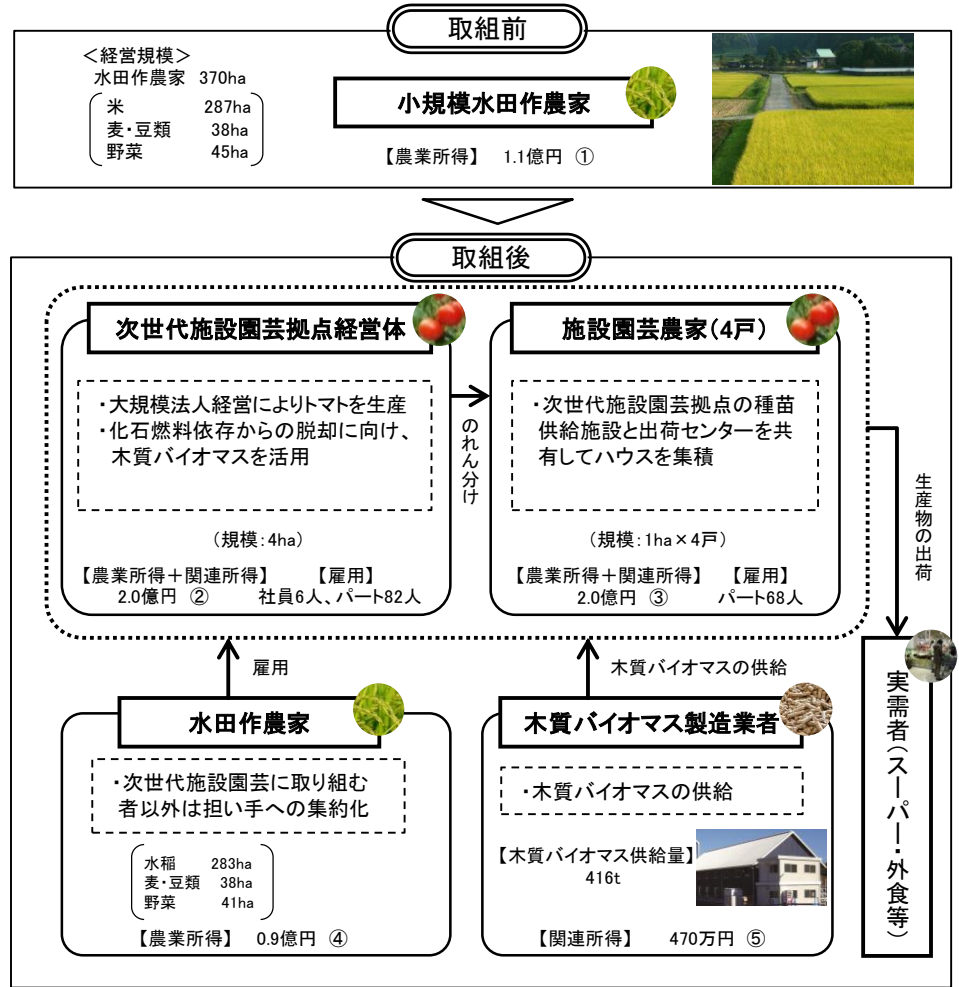
- 燃料として使用することから木質バイオマス生産量が増加(→木質バイオマス製造業者の所得向上)

【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)



あきまろ 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

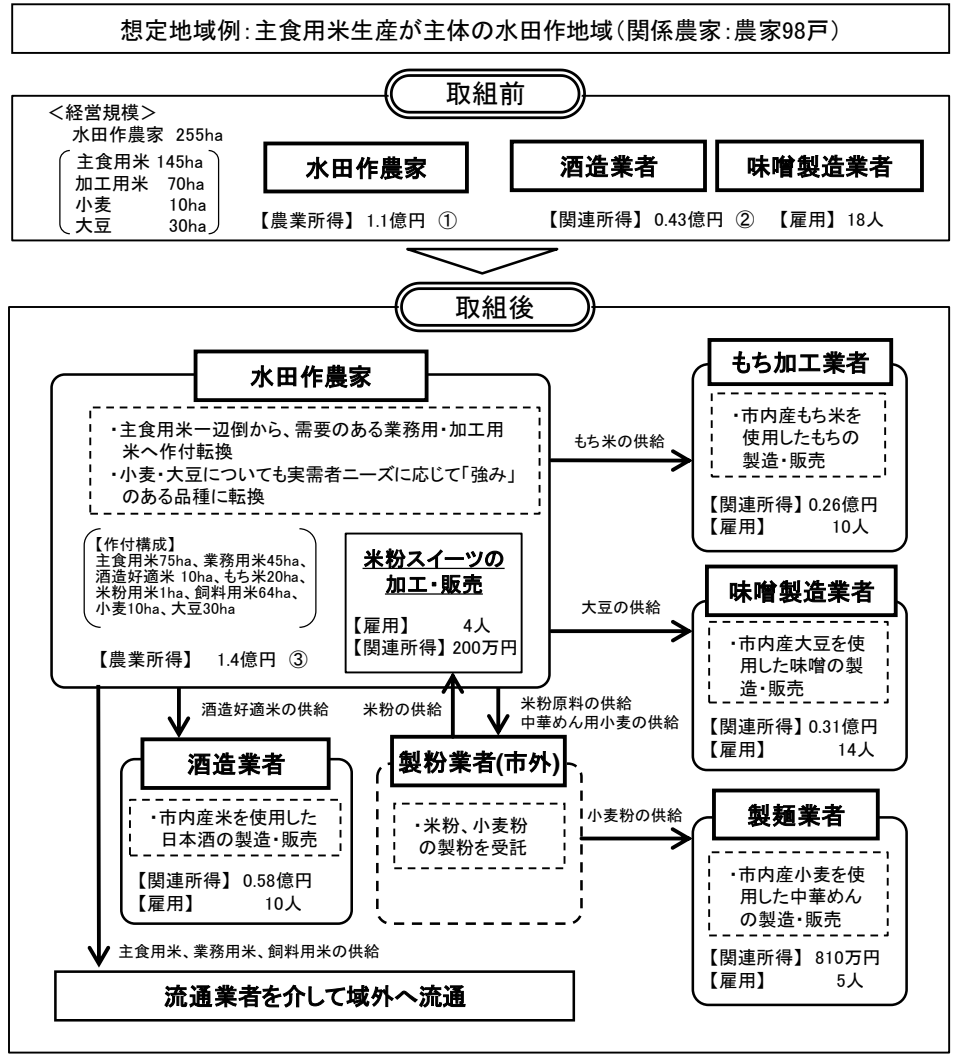
- 水稻は、各用途に応じた作期の異なる品種を導入することにより、労働ピークを分散し、大規模かつ低コスト生産を実現
- 直播栽培や立毛乾燥(飼料用米)等の導入により低コスト化
- センシング技術やICT(営農計画支援システム、営農可視化システム等)の活用により、多品目・多品種生産に係る作業を適期かつ効率的に行い、高品質な農産物を実需者に安定供給



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

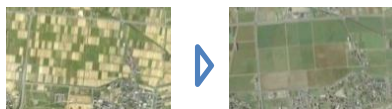
地域戦略 ④産地の強みを活かした食品企業の誘致

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

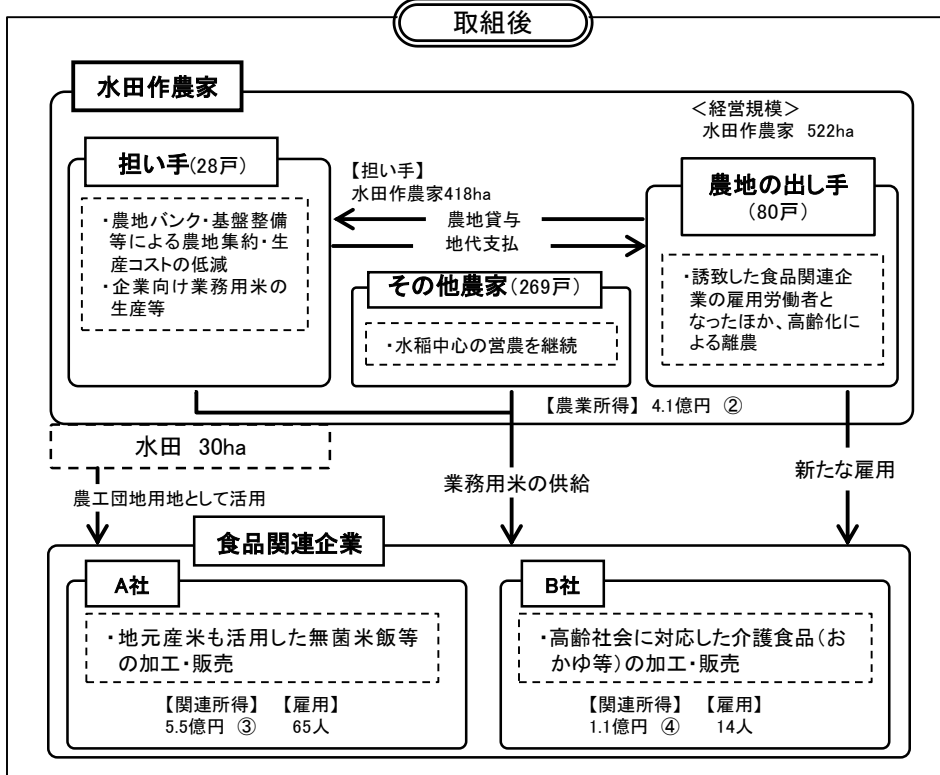
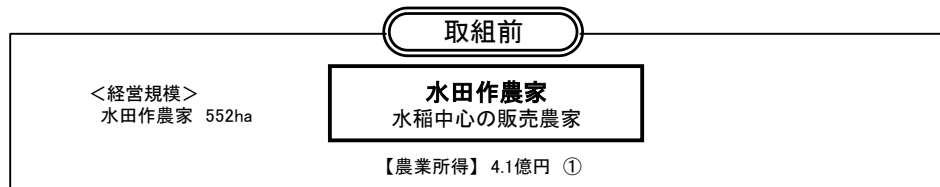
- 農村地域工業等導入促進法に基づく農工団地に食品関連企業を誘致し、企業のニーズに応じた業務用米の生産等による安定した収益の確保
- 誘致企業による地域農産物を活用した加工食品の開発・販売
- 農地の出し手となった農家の雇用機会の創出
- 企業の立地による農村地域での安定した雇用機会の創出により、農村地域の人口流出の防止



食品関連企業による食品製造過程

地域の取組の姿

想定地域例：水稻中心の水田作地域（関係農家：377戸）



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

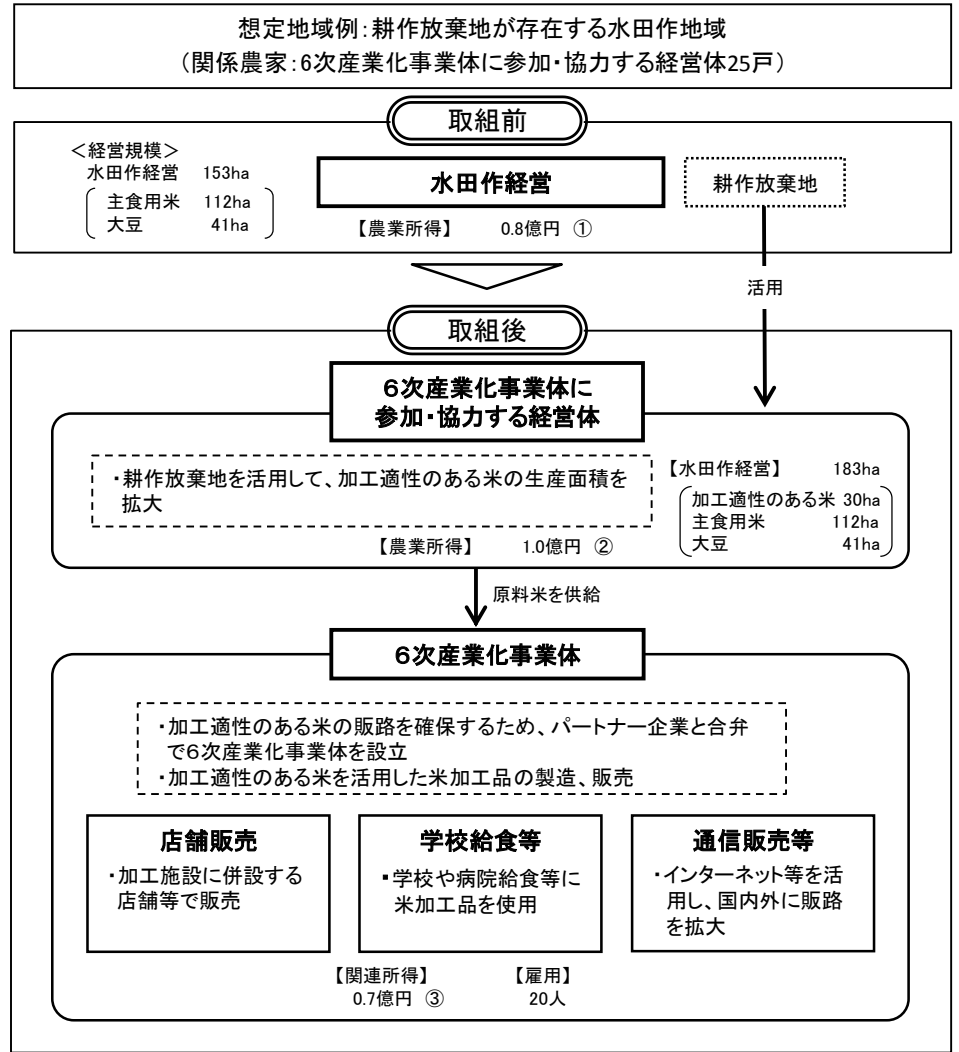
3 パン等への加工に適した米の規模拡大と地域雇用の更なる創出

- 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



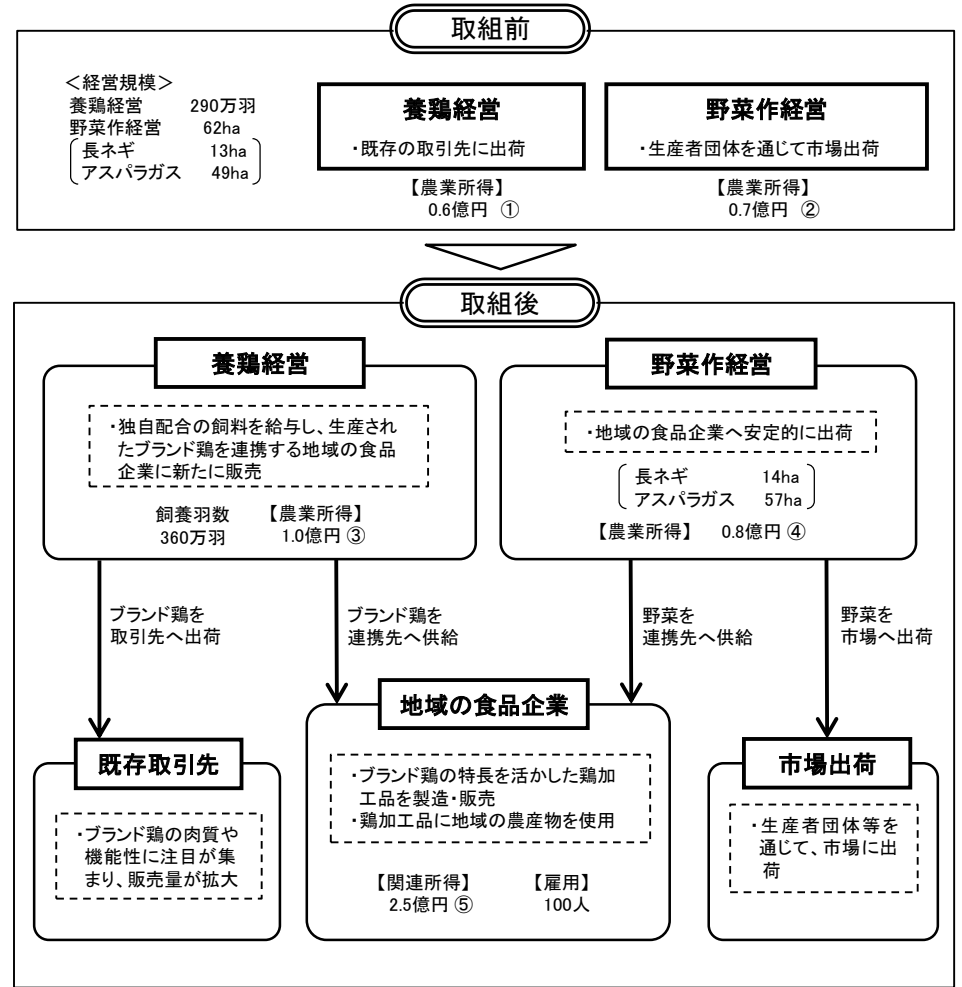
鶏加工品

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きものを、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



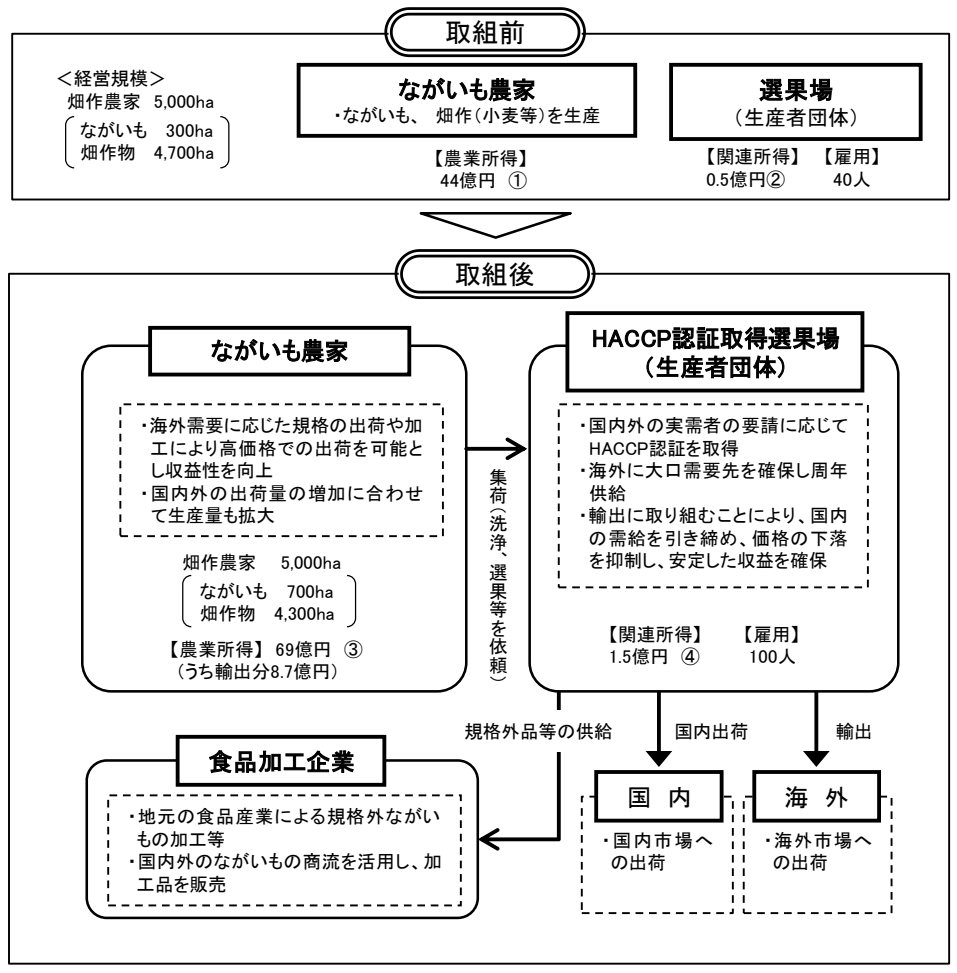
冷凍とろろ



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