

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

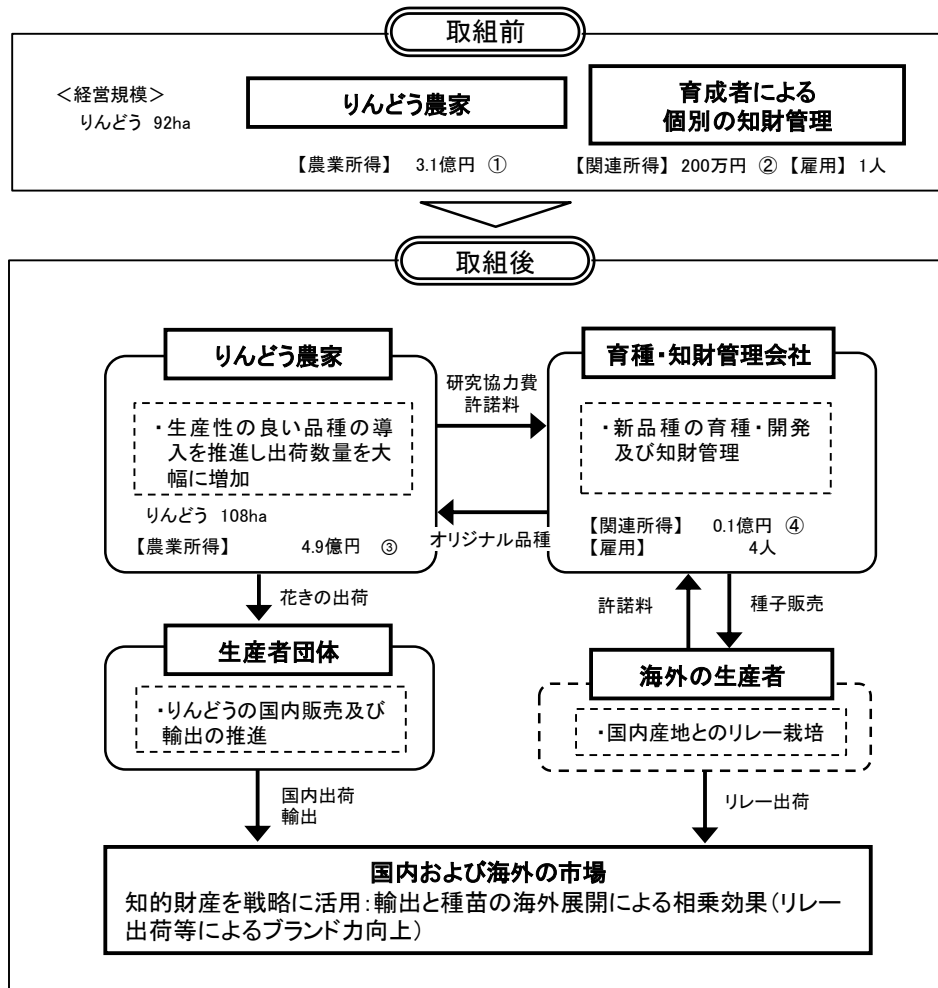
- 育成者権や商標権等の複数の知的財産を活用して、日本をイメージさせる製品のブランドの保護と活用を推進
- 切り花の輸出のほか、種苗を知的財産として海外展開することにより海外産地とのリレー栽培を実現し、世界に安定供給

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



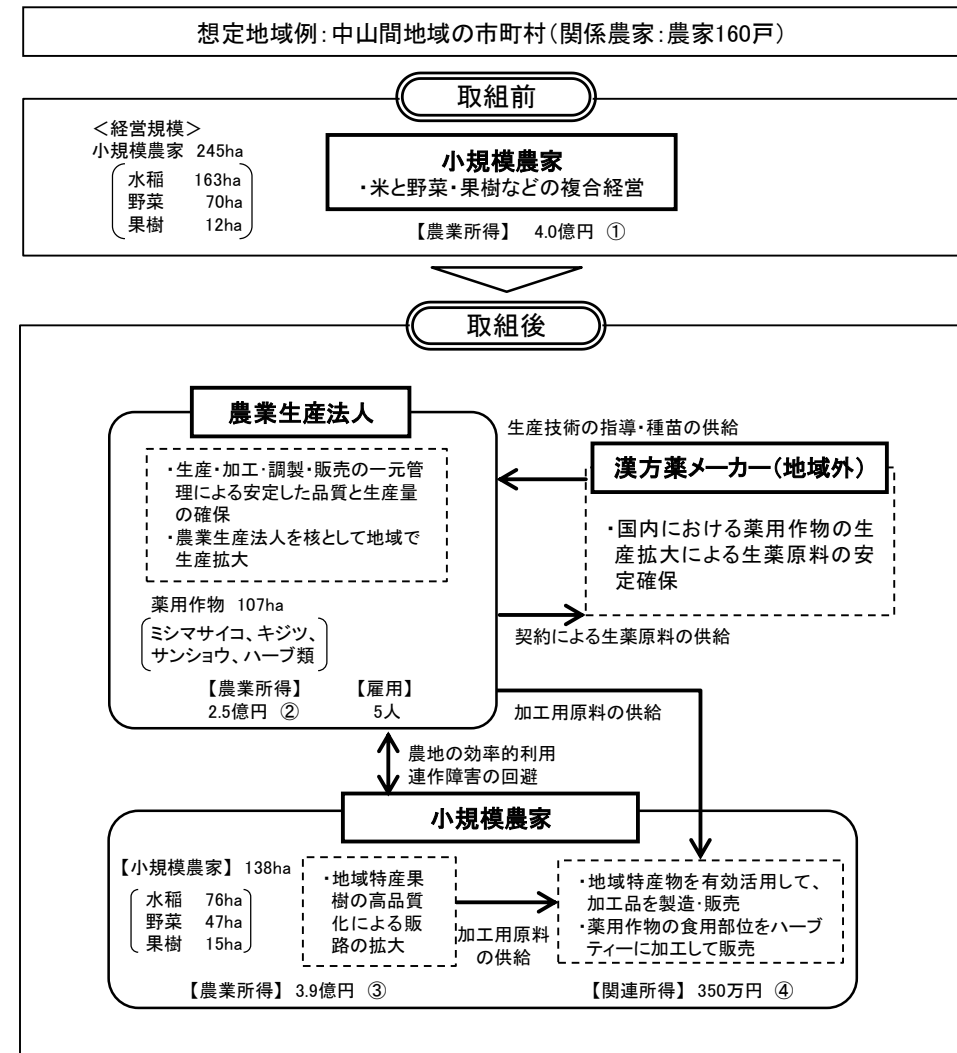
3 地域特産果樹の有効活用による販路の拡大

- 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



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)

【農業所得+関連所得】0.64億円②

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

【雇用】6人増

生産者団体
出荷

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

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活用して、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
- 村内の生産量で賄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 0.2億円（①＋②） → 5.3億円（③＋④）（5.1億円増）
雇用 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

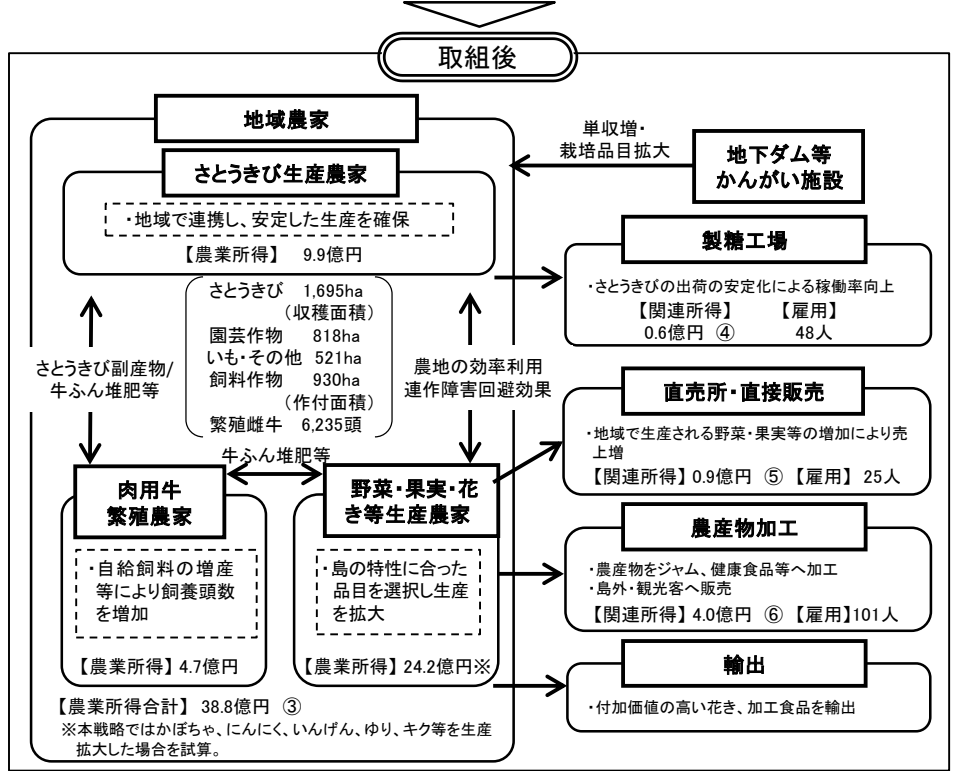
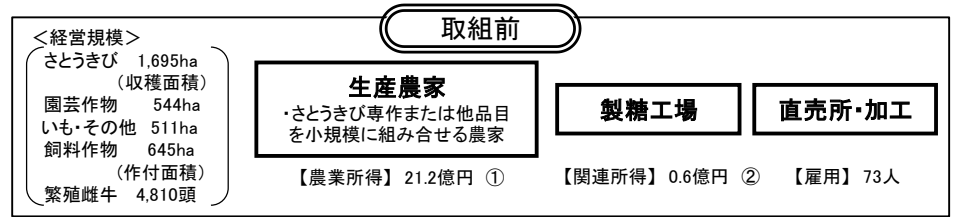
- ・ 他産地と差別化可能な、南西諸島の特産農産物（例：シマ桑）を用いた健康食品、お菓子、飲料、酒類などを開発・加工・販売し雇用機会を創出
- ・ 観光客への販売だけでなく、島外への販売にも取り組み商品を全国展開

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

商品出荷

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

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 6.6億円(①) → 13.2億円(6.6億円増)(②+③+④)
雇用 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

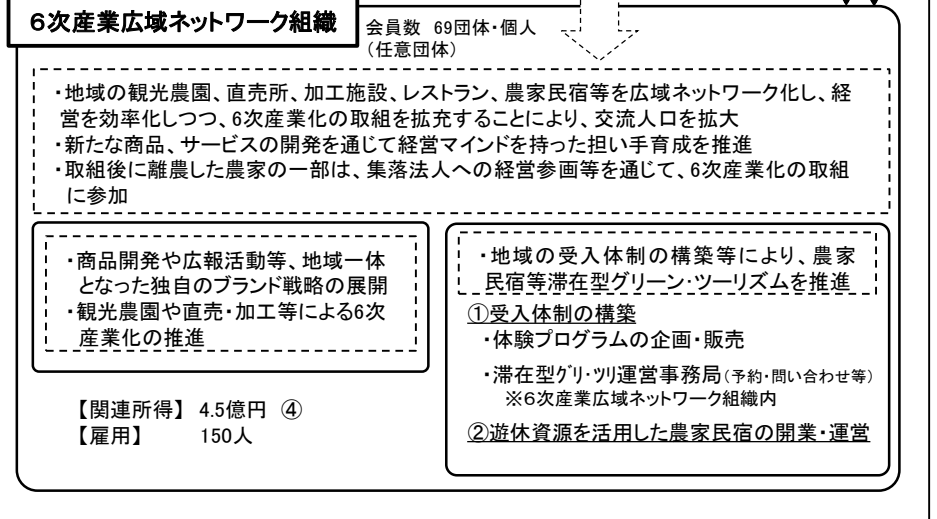
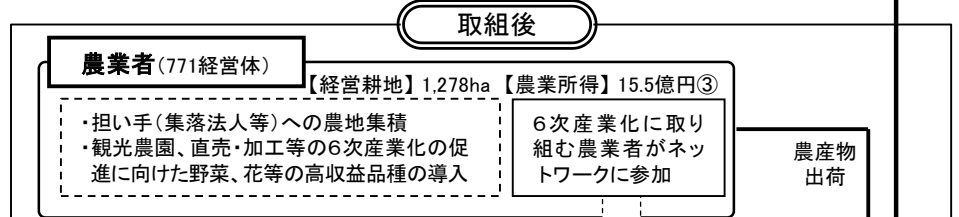
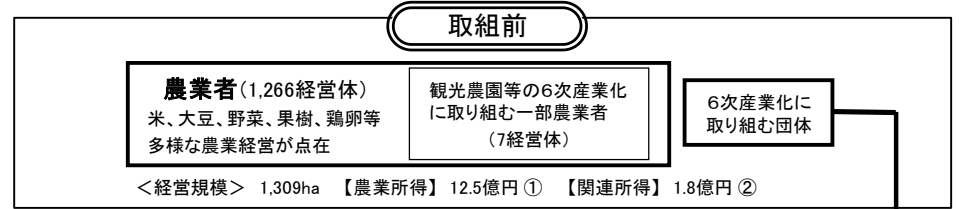
- 地域外との交流を深化させるため、地域における滞在時間を拡大する滞在型グリーン・ツーリズム(農家民宿等)を推進し、地域の関連所得の増大、経済の活性化を図る
- 滞在型グリーン・ツーリズムの拠点として地域の受入体制を整備するとともに、地域の遊休資源である空き家や廃校も活用
- グリーン・ツーリズムの総合的・一体的な推進により、地域のファンづくり、農業・農村に対する理解を促進し、地域ブランド力を強化



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 0.6億円(①) → 1.1億円(0.5億円増)(②+③+④)
雇用 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



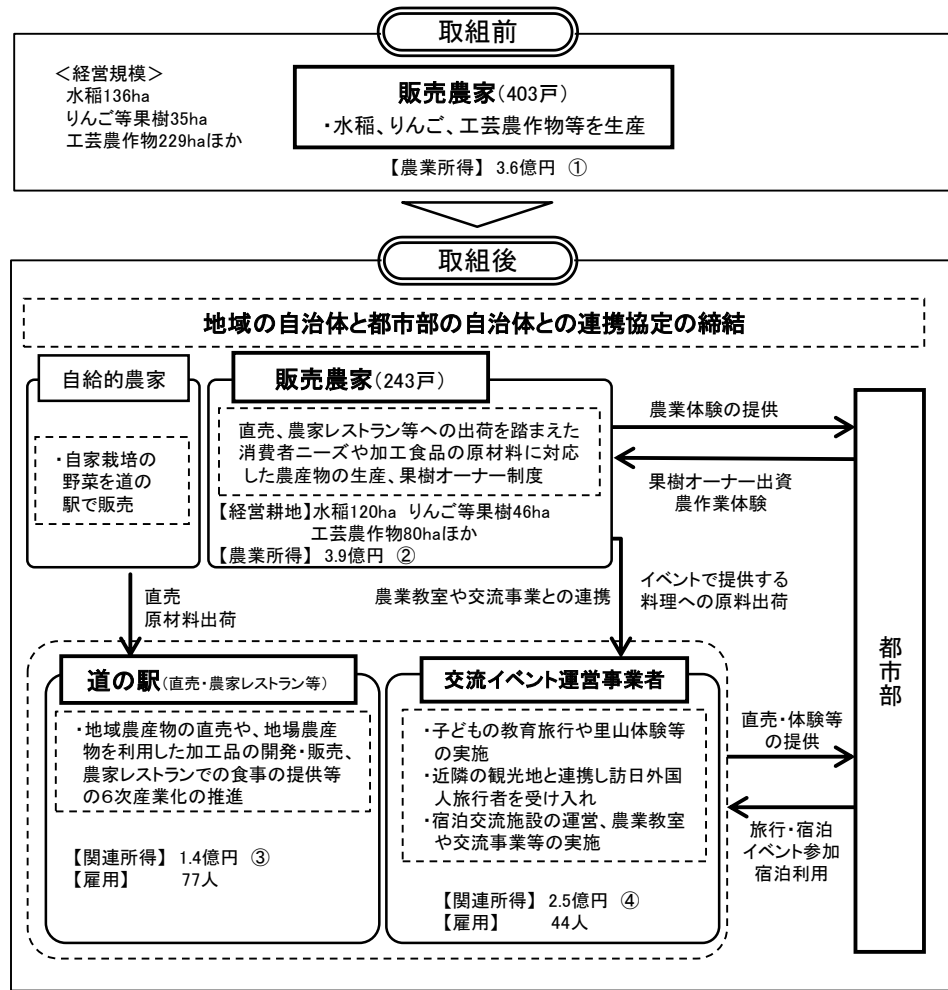
農作業体験を通じた交流

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。