

○上越地域は、水稻＋大豆を基幹とした農業生産法人(165法人)が数多く育っているが、近年の米価低迷等により経営体の所得は減少傾向にあり、園芸等を取り入れた経営の複合化による新たな収益源の確保が喫緊の課題となっていた。

○そこで、上越農業普及指導センターでは、「上越スタイル園芸」(＝大規模法人へのまとまった面積での園芸導入)を推進するため、関係機関と連携し、モデル経営体の育成と地域への導入啓発活動を実施した。

○結果、モデル経営体は収益が向上し、地域の複数の農業法人で園芸の新規導入・拡大が進んだ。

具体的な成果

1 モデル経営体の育成＜1法人＞

■既存機械・施設・労力配分を考慮した周年作付け体系が確立し、専従者の確保と収益の向上が図られた

①園芸導入面積 (H24→H27)

70a → 195a

②園芸部門売り上げ

755千円

→ 5,200千円

③専従者

1名 → 3名



【雪下ブロッコリー】

2 上越スタイル園芸の波及

■地域で新規に園芸を導入する法人が増加。経営資源(水田と水稻育苗ハウス等)の有効活用により収益向上が図られた。

■水田高度利用による園芸導入が拡大した。

①園芸導入法人数

53法人 → 72法人 (H24→H27)

②地域基幹品目(えだまめ)栽培面積

24ha → 32ha (H24→H27)

③水稻＋園芸、園芸二毛作面積

1ha → 11ha (H24→H28)



【大豆機械を活用したえだまめは種】

普及指導員の活動

1 モデル経営体の育成

■年間就業体制の確立に向け、経営計画の策定を支援。既存大豆大型機械を活用した「えだまめ機械化一貫体系」・新作物「水稻跡ブロッコリー栽培」等の導入・技術確立を指導。

■省力化・作業効率化に向けた機械導入への補助事業の活用を支援。

2 地域への波及

■市やJAと連携し、法人や認定農業者全戸への園芸導入意向調査を実施。また、稲作農家に対し、園芸導入への意識高揚を図るため、農業者大会等において、モデル法人事例を紹介。

■導入意向者に対しては、モデル法人への視察研修や、水田の排水対策研修等を行い、園芸導入への意思決定を促した。

■園芸導入後の作業軽減、販売量の確保による収益確保につなげるため、地域基幹品目の共選・共販体制を支援した。

普及指導員だからできたこと

・JAや市との連携活動をリードし、機械装備や初度的経費の負担軽減を図ることで、経営体や地域への園芸導入を推進した。

・モデル経営体には足繁く通い、栽培技術から販売に至るまで一貫した指導を行い、確実な所得確保に結びつけた。

上越スタイル園芸導入による経営体の育成

活動期間：平成 25 年度～継続中

1. 取組の背景

- (1) 上越地域は、水稻＋大豆を基幹とした農業法人（165 法人）が数多く育っており、また規模拡大も進んでいる（100ha 規模法人数 7、全県シェア 30%程度）。しかし、近年の米価低迷等により水稻に依存した経営体の所得は減少しており、園芸を取り入れた経営の複合化による新たな収益源の確保が喫緊の課題となっていた。
- (2) 水田高度利用の観点からも、農地の 90%以上を占める水田を活用した園芸振興が重要と考え、「上越スタイル園芸」（＝稲作大規模法人へのある程度まとまった面積での園芸導入）の推進を重点活動に位置づけた。
- (3) 水稻大規模法人の一つ「(農)上直海」は、平成 19 年設立、農地面積 65ha、総農家数 21 戸で、全農家が参加する 1 集落 1 農場である。専従者を置いて 1 年間安定した収益を確保するためには、園芸導入等による周年就業体制の確立が必要であった。そこで、同法人を稲作＋園芸による所得確保モデル経営体(以下「モデル経営体」)として育成し、地域へ波及させるための活動を行った。

2. 活動内容（詳細）

(1) モデル経営体の育成

ア 園芸導入による周年就業体制の確立支援

- ①大豆大型機械を活用したえだまめ機械化一貫体系、②水田二毛作によるえだまめ＋ブロッコリー栽培、③水稻育苗ハウスを活用した施設園芸栽培（トマト＋アスパラ菜）導入
- イ「水稻跡ブロッコリー栽培大型実証ほ（40a）」の取り組みなど、上越スタイル園芸の確実な収益確保に向け、濃密な指導を展開（失敗させない実証→モデル育成）



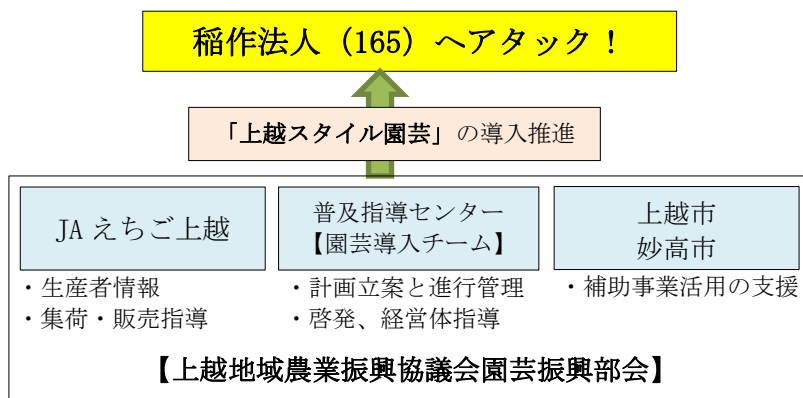
【大豆機械を活用したえだまめのは種】

- ウ 機械導入による作業の効率化に向け、所内の補助事業担当課と連携し、法人代表のアイディアを具現化するための農林県単事業の活用を提案するとともに、事業計画策定支援と導入後の継続的な技術支援を実施

(2) 稲作＋園芸導入モデルの波及（新規導入経営体の確保・育成）

- ア 市・JA と連携し、法人や認定農業者全戸（1200 戸）への園芸導入意向調査を行い、推進対象のリスト化と園芸未導入法人の訪問啓発を実施（新たに 55 人発掘→個別導入相談対応中）
- イ これまで関心の薄かった稲作農家に対し園芸導入を PR するため、農業者大会等で、モデル経営体から園芸導入の体験事例やメリットを発表してもらい、意識を高揚 →『園芸はいいぞキャンペーン』の展開

- ウ 水稻跡園芸導入を推進するため、WC S 稲作付農業者を直接訪問し導入を啓発→水稻跡ブロッコリー大型実証ほの成績を活用
- イ 園芸導入研修会を開催し、園芸導入意向者に対し、(農)上直海などモデル経営体ほ場での先進研修を実施
- エ 水田畑地化排水対策研修会の実施（溝堀機、弾丸暗きょ、アップカットロータリ、定植機の実演）→農林県単事業の活用を広くPR
- カ 既園芸導入法人へ個別指導、指導会等で定着・拡大に向けた提案を実施



- (3) JA 集出荷施設および直売所を核とした生産・販売体制確立への支援
- ア 生産者の作業負担軽減と出荷量の確保に向け、共選共販体制の整備とともに、計画生産＋計画出荷体制づくりを支援
- イ 多様な販売チャネル（加工・業務用、量販店相対、学校給食、直売所、卸売市場など）に対応できる生産体制を確立

3. 具体的な成果（詳細）

(1) モデル経営体の育成

- ア 労働力配分を考慮した周年作付体系が確立し、(農)上直海では専従者が1名から3名に増加した。また、より積極的な経営展開に向け、株式会社化を決定→新組織名：(株)ふるさと未来
- イ 園芸品目導入により所得向上が実現したことから、新規雇用を1名確保し、さらなる園芸の拡大を計画している。これらの成果が評価され、H27 年度全国優良経営体表彰で農林水産大臣賞を受賞した。

品目	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
水稻	○	△			□	□□□						
大豆			○				□□					
えだまめ		○～○		□	□□							
ブロッコリー				○	△	△	□□	□□□	□□□	□□□		
トマト			△		□□□	□□□	□□					
アスパラ菜						○	△		□	□□□	□□□	□

	H24	H26	H27
園芸面積	70a	187 a	195 a
園芸部門売上 (H27見込み)	755千円	4417千円	5200千円

(2) 上越地域全体への波及（水田を活用した園芸導入の拡大）

- ア 園芸導入稲作法人が増加（稲作 165 法人のうち 72 法人が導入）
- イ 基幹品目えだまめ栽培面積・販売金額の拡大（27ha→32ha、49 百万円→56 百万円）
- ウ 水稻＋園芸、園芸二毛作が 1ha→11ha に拡大
- エ 新規 3 経営体が早生水稻と WC S 用稲跡 139a に園芸導入
- オ 新たに加工・業務用キャベツの産地 213a を育成

項 目	H24当時	H26現状	H27目標	H27実績	達成度
園芸導入法人数	53	70	72	72	100%
上越地域的水稻＋園芸二毛作面積	0a	40 a	70 a	139 a	199%
＃ えだまめ面積	24ha	27 h a	29 h a	32 h a	110%
＃ キャベツ面積	10a	60 a	160a	213a	133%

4. 農家等からの評価・コメント

(株)ふるさと未来（旧（農）上直海）代表 高橋賢一氏

米だけに依存した経営から脱却するため複合経営を目指し、ハウス栽培を始めるとともに、野菜の二毛作、水稻後の野菜の栽培に取り組んできた。農閑期がほとんどなくなり収入も増加してきたことにより、専従者として若者を雇用できるまでになってきた。今後は、若者にも運営に参加できる体制づくりを進めたい。

5. 普及指導員のコメント

(上越農業普及指導センター普及課・課長代理 大竹孝夫)

モデル経営体として本法人は大きな役割を果たしている。今後も、担い手育成を含め、継続的な営農体制を確立するため、さらなる園芸部門の拡大を期待しています。

6. 現状・今後の展開等

- (1) 水田を活用した園芸導入における生産の安定化
重粘土土壌に対応した排水対策や輪作体系を確立し、生産の安定化を図っていく。
- (2) 経営体へのさらなる園芸定着・拡大による所得確保
新規導入者の経営への定着化を図るため、継続的なフォローアップを行う。また、既導入経営体においては、経営体の状況に応じた規模拡大と栽培技術向上による収益増加を支援する。
- (3) 試験研究機関、JA 等と連携した新たなブランド化支援
地域性を活かした新たな導入推進品目として「雪下野菜」に着目。試験研究機関・JA 等と連携し、品目、作型、販売方法等の検討を行い、ブランド化による有利販売を目指していく。
- (4) モデル経営体のさらなる園芸拡大と成果の波及
園芸部門拡大を踏まえ、効率的生産体制の確立・販路拡大等を支援。
冬期間の収入源として、雪下野菜やハウス栽培の生産拡大を図る。



【雪下ブロッコリー】