

○水田転作の高収益作物として露地アスパラガス栽培を推進。露地アスパラガスの県内一の産地であるが、生産規模はH12年頃をピークに圃場の老朽化と生産者の高齢化による廃園により下降線をたどった。

○アスパラガス産地の新たな担い手として集落農業生産法人への導入を推進。法人のアスパラガス部門の黒字化を目指すため、導入マニュアルで啓発し栽培技術や経営分析を支援。さらなる収益性アップに向けハウス化を推進。

○その結果、14法人が導入、7法人がアスパラガス部門黒字となった。

具体的な成果

普及指導員の活動

- 1 法人へのアスパラガス導入支援
 ■法人設立時に経営力向上をねらいアスパラガス栽培を始める法人が増えた。
 (H19→H28)
 ①販売額
 0.7千万円→5.6千万円
 ②栽培面積
 1.8ha → 7.5ha
 ③導入法人数
 3法人 → 14法人

- 平成19年～20年
 ■アスパラガス導入マニュアルを作成し、研修会等での啓発。経営計画作成、圃場設計、栽培技術指導等によるアスパラガス導入までを一体的に支援した。

- 2 アスパラガス部門経営改善支援
 ■出荷量増と労働時間減による経費節減が図られ、黒字となる法人が増加。
 ※H22年から分析している法人実績
 (H22→H28)
 ①10a当りの平均経常収支
 ▲141千円 → 29千円
 ②部門黒字法人数
 1法人 → 7法人

- 平成21年～26年
 ■集落法人のアスパラガス栽培担当者を明確にして重点的に技術支援した。
 ■経営管理では、全法人共通の様式を使い、アスパラガス部門の労働時間や経費を分析し、作業の効率化やコスト削減を支援し、経営改善が図られた。

- 平成27年～
 ■さらなる経営発展に向け常時雇用モデルとなる法人育成のため、収益性の向上、周年労務確保するハウスの導入推進や複合作物の導入を支援した。



普及指導員だからできたこと

- 3 常時雇用モデル育成
 ■収益性を高めるためハウス化が進んだ。
 (H26→28)
 ハウス栽培面積
 法人
 0.5ha → 1.2ha
 全体
 3.5ha → 5.2ha

・市、JA、県行政、普及で「チームアスパラ」を結成。普及のコーディネートで、月1回程度、情報の共有・協議の場を持ち、役割分担して導入支援、事業化、技術向上など一体的に推進した。

・アスパラガス導入マニュアルを作成し、栽培担当者の技術力を高めた。経営講座で労務・経営分析を実施し、費用の削減に向けた提案など栽培面、経営面からの支援ができた。

広島県

アスパラガス産地の構造改革 ～法人への導入・経営改善支援～

活動期間：平成 19 年度～現在

1. 取組の背景

三次地域では、水稻転作の高収益作物として S59 年に露地アスパラガス栽培が始まり、H12 年頃には生産規模のピークを迎え、その後は高齢化等の影響で減少傾向にあった。

H18 年頃から水稻中心の集落農業生産法人の設立が増え、アスパラガス産地の新たな担い手として位置づけ、導入を推進した。

法人へのアスパラガス栽培導入に向けて、関係機関で「チームアスパラ」を結成し、マニュアル作成や栽培研修会の開催、圃場設計等を支援してきた。

2. 活動内容（詳細）

① アスパラガス導入支援

「チームアスパラ」で、導入マニュアル、研修会等による啓発から、補助事業、経営計画作成、圃場設計、栽培技術指導等による導入までを一体的に支援した。

② アスパラガス部門経営改善支援

アスパラガス経営講座として、法人代表・栽培担当者を対象に技術講習、意見交換、関係機関からの情報提供などを年間 2～4 回開催した。

労務・経営分析支援として、収穫終了後に月別出荷実績の分析、作業実施状況の聞き取りにより収量アップに向けた提案を実施した。

決算後には、作業別労働時間分析や経営収支分析を行い、過去 3 年間の実績や法人平均と比較して労働時間が多い作業や高い経費となっている費用があれば、実情を聞き取るとともに改善に向けた方策を話し合うなど、労務費軽減や経費削減に向けた提案を実施した。



担当者と労働時間や経費削減を検討

担当者との話し合いを通じて、労働時間や経費削減に向けた提案を実施した。

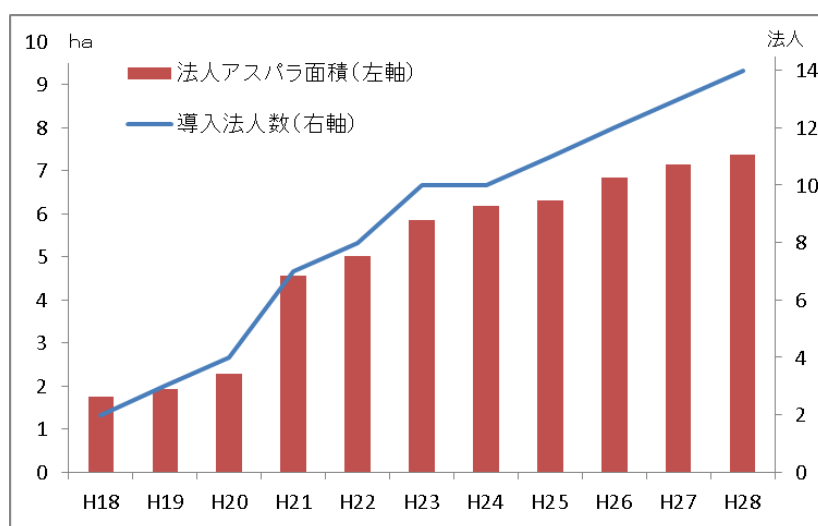
③ 常時雇用モデル提案

さらなる経営発展に向け、法人での常時雇用を念頭に収益性向上と周年労務確保を検討し、ハウス導入や複合作物導入を推進した。

3. 具体的な成果（詳細）

① 関係機関が役割分担して集落法人へのアスパラガス導入を推進し、14法人が栽培を始めた。

項目	H19	H28
導入法人	3 法人	14 法人
栽培面積	1.8ha	7.5ha
販売額	700 万円	5,600 万円



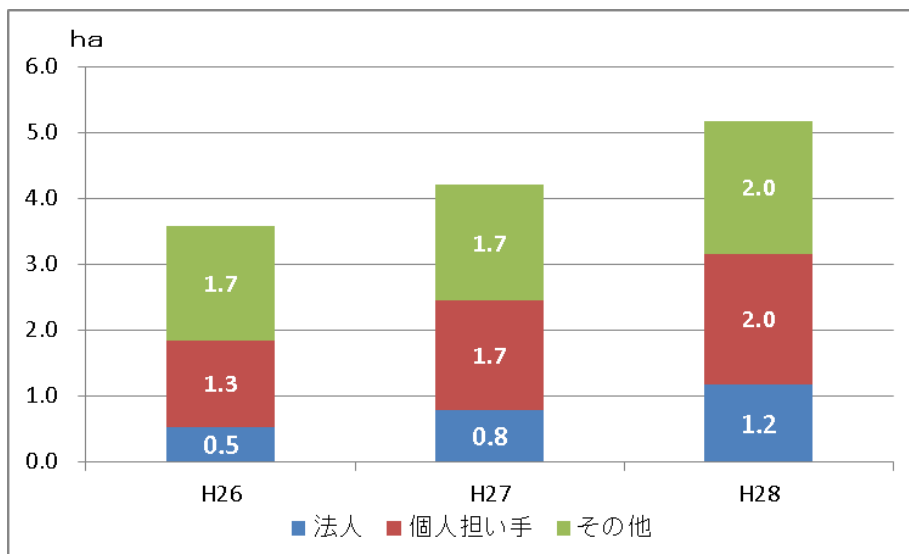
アスパラガス導入法人数と面積の推移

② アスパラガス部門の経営改善を支援し、収量向上や労働時間・経費削減に向けた提案を毎年繰り返し実施し、7法人が黒字化した。

項目	H22 (6 法人)	H28 (11 法人)
10a 当たり平均経常収支	△141 千円	29 千円

- ③ 長期出荷で収益性の向上をねらいハウス化を推進し、ハウス面積 1.3ha となった。

項目	H26	H28
法人ハウス面積	0.5ha	1.2ha
全体ハウス面積	3.5ha	5.2ha



ハウスアスパラガス栽培面積の推移



ハウスアスパラガス栽培状況

4. 農家等からの評価・コメント（三次市（農）ファーム紙屋）

集落法人設立時に、集落の労働力活用と高収益を得るために関係機関の支援体制が整っているアスパラガスを導入した。園芸品目栽培の経験者はいなかったが、助成事業や栽培技術の指導によりスムーズに導入し技術の習得もできた。他法人との比較なども含めた作後の振り返りにより、目標ができ改善点を明確にして次作に取り組むことができている。

5. 普及指導員のコメント（広島県北部農業技術指導所 事業調整員 山下玉香）

集落法人へのアスパラガス導入により、産地面積の減少に歯止めがかかっている状況である。集落法人によるアスパラガス栽培は、管理面積が大きいことや働いた作業時間の分だけ労賃として経費に計上されることから、常に省力化を推進し、収量・収益を上げていくことが求められる。

栽培終了時には個別に作業実態等を聞き取り、課題を明確にして、作業改善やコスト削減を提案し、役員・作業者の改善意欲を高めてきたことが収支の改善の方向につながったと思う。

6. 現状・今後の展開等

今後も継続して法人へのアスパラガス導入と導入法人の経営改善支援を行う。さらなる経営発展をめざすため、冬季の収入増と常時雇用の確保によるハウスアスパラガスと白ねぎを組み合わせたモデルの早期確立を目指す。

一方、JA 研修制度（H28 年開始）との連携で、新規就農者確保の体制整備を支援し、法人への就農や独立就農を増やしていく。

こうした取り組みにより、アスパラガスを柱とした経営体を増やし、産地の拡大に繋げる。