

- 中山間地域は農業者の減少が顕著で、農地保全及び生産基盤の維持が急務。
- 地域の農地保全と農業生産の維持発展に加え、認定農業者・農業法人や新規就農者の育成等、**地域営農全体を見据えて経営発展を目指した農業法人を平成26年に設立。**
- **園芸部門の導入や農産加工、独自販売等6次産業化への進展**など、多角的経営を模索しており、同法人が**中山間地の担い手育成のモデルとなることが期待**できる。

具体的な成果

目標を達成するための普及活動

1 野菜の栽培管理能力の向上と売上増加

■キャベツ、ブロッコリー、えだまめ等を随時巡回指導。その結果、適期管理ができ栽培管理能力の向上が図られ、売上額が前年比約2倍になった。



1 主要作物の栽培管理能力広報にむけた支援

■キャベツ、ブロッコリー、えだまめ、赤かぶ等主要な野菜品目について、施肥設計や防除体系から指導、栽培期間中も巡回指導を実施。

■そばは実証ほを設け、技術資料を配布、活用し栽培のポイントを指導。また、実証圃成績を踏まえた改善方向などを検討。

2 園芸主力品目の選定支援

■主力野菜品目の栽培実績、各品目の売上実績を踏まえ、主力品目を法人と打合せ。その結果を基に、課内で検討を行い、今後取り組むべき品目を提示。

3 6次産業化の展開支援

■パックライスの販売方針の聞き取りと中間及び会計期末での実績を踏まえ、専門家を派遣。商品コンセプトや価格設定、販売方法などマーケティング戦略について助言を得た。

■新たな加工品の商品化については役場、法人と打合せを行い、有望な品目の絞り込みを図った。

2 園芸主力品目の選定

■少量多品目で作り、生産性が低かった園芸部門の品目を絞り込み、キャベツ、ブロッコリー、えだまめ等を主力品目に選定。
販路も市場出荷だけでなく、直売所やスーパー直販等への販売可能な品目とした。

3 6次産業化の展開方向の明確化

マーケティングの専門家を派遣し、パックライスの売上拡大にむけ、今後の発展方向を明確化。

さらに、加工品の商品化に向け検討。有望な品目を絞り込んだ。



普及指導員だからできたこと

■各専門が連携し、園芸品目の作業実績、売上実績等のデータを基に、販路を見据えた収益性の高い品目、加工品を選定、提案できた。

地域を牽引する農業法人の経営発展支援

活動期間：平成 29～31 年度

1. 取組の背景

中山間地域は、農業者の減少が顕著で、農地保全及び生産基盤の維持が急務である。この状況の中、平成 24 年 6 月～平成 26 年 6 月のあつみ農地保全組合設立準備委員会の設置と実証事業の成果を踏まえて、平成 26 年 8 月に農協が 9 割以上を出資して、株式会社あつみ農地保全組合が設立された。当法人は温海地域の農地保全と農業生産の維持発展のみならず、認定農業者・農業法人や新規就農者の育成等、地域営農全体を見据えての経営発展を目指した農業法人として、園芸部門の導入や農産加工分野、独自販売分野など 6 次産業化への進展等多角的な経営を模索している。当法人が中山間地の担い手育成のモデルとなることが期待できる。

2. 活動内容

(1) 主要作物の栽培管理能力の向上に向けた支援

- ①キャベツ、ブロッコリー、えだまめ、赤かぶ等主要な野菜品目について、栽培前に施肥設計や防除体系等を指導するとともに、栽培期間中の要所で巡回指導等を行った。
- ②そばについては、円滑な実証圃運営に向け打合せを行うとともに、生育期間中は「そば通信」等の技術資料を活用し、栽培のポイントを指導した。また、実証圃成績を踏まえた改善方向等検討を行った。

(2) 園芸主力品目の選定支援

- ①法人と主要野菜品目の栽培の作業実績や各品目の売上実績を踏まえて、主力品目の選定に向けた打合せを行った。
- ②打合せ結果を基に、当課でも検討をおこない今後取り組むべき品目を提案書にまとめ提示した。

(3) 6次産業化の展開支援

- ①パックライスの販売方針等について聞き取り及び打合せを行うとともに、中間時点及び会計期間終了後に実績の確認を行った。
- ②この結果を踏まえて専門家を派遣し、商品コンセプトや価格設定、販売方法等のマーケティング戦略についての助言を得た。
- ③新たな加工品等の商品化に向けては、鶴岡市温海庁舎の担当と加工品となりそうな地域資源、過去に試作した加工品等についての打合せを行った。
- ④その結果を踏まえ、法人との打合せを実施し、有望な品目の絞込みを図った。
- ⑤この加工品等の商品化に向けて、マーケティング専門家の助言を得た。

3. 具体的な成果

(1) 野菜の栽培管理能力の向上と売上増加

キャベツ、ブロッコリー、えだまめ等を随時現地巡回指導により重点支援を行った結果、栽培管理能力の向上等が図られ、この3品目の売上額は前年に比べ2倍程度に増加した。

(2) 園芸主力品目の選定

- ①少量多品目により生産性が低かった園芸部門について品目の絞込みを支援した結果、キャベツ、ブロッコリー、えだまめ等が有力候補に選定された。
- ②当法人として取り組むべき品目は、市場出荷だけでなく、直売所やスーパー直販等への販売が可能な品目であることが明確となった。

(3) 6次産業化の展開方向の明確化

- ①当法人では、売上及び利益増に向けて、6次産業化への発展を模索し、平成29年からパックライスの販売を開始したが、マーケティングの専門家を活用しながら、その売上拡大に向けての発展方向を明確化した。
- ②さらに、新たな加工品等の商品化に向けて、検討を行った結果、既存のあつみ特産加工品を当法人として取り組むべき有力候補に選定された。



4. 農家等からの評価・コメント

当法人は温海地域の農地保全と農業生産の維持発展のために、設立したJA出資の法人です。しかし、条件不利な中山間地で経営の存続を図るためには、平坦部に増して生産のみに頼らず、経営の多角化や6次産業化等、攻めの経営戦略を打ち出し、利益拡大に取り組んでいくことが重要と考えています。当法人の経営改善達成に向けて引き続き支援をお願いします。

((株)あつみ農地保全組合 統括管理部長 佐藤昌幸さん)

5. 普及指導員のコメント

当該法人の取組みは、中山間地域の限られた人材と農協が連携しながら、地域農業を活性化していくモデル事例として期待されている。法人リーダーのアイデアを地域や農協、行政が一体となり、具現化している事例である。

今後は、早期に安定した経営を確立するため、栽培条件にあった生産技術の確立支援や、補助事業などを活用した経営環境の整備を支援し、多角的な経営を行うモデル法人として継続して支援していく。

(庄内総合支庁農業技術普及課 経営企画専門員 岸 哲嗣)

6. 現状・今後の展開等

(1) 園芸主力品目及びそばに係る生産技術の向上支援

栽培品目等の適正化による土地利用の効率化を図るとともに、そばや園芸品目などの主要品目の適正な栽培を促し、売上増加に向け支援する。

(2) 経営ビジョンや経営計画作成に向けた支援

経営ビジョン・経営戦略の見直し・作成を支援するとともに部門別収支を明らかにし、採算性の高い野菜品目への絞込みを促し、売上の拡大を支援する。

(3) パックライスの売上増加と新たな加工品目等の開発に向けた支援

パックライスの製造販売の定着拡大に向け、経営の柱の一つとなるように専門家の派遣等の支援をする。また、加工品開発を含む、新たな事業展開について、その妥当性の検証を進めつつ実現に近づける方向で支援する。